

Международная научная конференция

Экономика, управление, финансы (II)



Пермь

УДК 330
ББК 65
Э40

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*

Экономика, управление, финансы (II): материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Пермь, Э40 декабрь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012. — vi, 204 с.

ISBN 978-5-4253-0528-2

В сборнике представлены материалы международной заочной научной конференции «Экономика, управление, финансы (II)». 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

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Дикусарова М.Ю., Маслова С.Ю.

Управление профессиональной карьерой как способ повышения эффективности деятельности организации 1

Титовец М.А.

Социально-экономическая характеристика предпринимательства 3

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Качкинова Ч.Д.

Регулирование социально-трудовых отношений во взаимодействии с профсоюзами в процессах антикризисного управления 10

5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Шувалова Н.В.

Электронная подпись как необходимый атрибут электронного правительства 15

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Кузьминич Г.Г.

Конкурентоспособность предпринимательских структур малого и среднего бизнеса России 21

Новикова А.И.

Сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта в области налогового администрирования на примере Франции 24

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Лепкина Ю.Г.

Сельскохозяйственная кредитная кооперация в условиях модернизационной экономики России 27

Сафина А.Р.

Зарождение и эволюция системы энергетики и энергоснабжения в Республике Татарстан 30

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Ахмадулина Т.В.

Перспективы спроса на продовольствие в странах Азиатско-Тихоокеанского региона 34

Велиев З.Т.

Влияние «второй волны кризиса» на экономику Азербайджана и возможные риски 36

Могило О.В., Михайлова А.П., Аникина Ю.А.

Вступление России во Всемирную торговую организацию: проблемы и перспективы 41

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Бахарева И.Ю.

Актуальность проектного финансирования в современной российской экономике 44

Блинова Н.А.

Общие положения современного механизма перераспределения дохода 46

Богушевич Е.В., Котов А.В.

Проблемы управления персоналом в условиях трансформации общества в информационное. 50

Дюсембаева А.А., Жданова Н.В.

Актуальность розничных банковских продуктов в современной российской экономике. 53

Митрофанова И.А., Татаренко Н.Н.

Анализ фактической нагрузки по налогу на прибыль организаций в разрезе отраслей и видов экономической деятельности 55

Новикова Н.В.

Сфера межбюджетных отношений и ее влияние на социальную (молодежную) политику. 58

Хайдаров Р.Р.

Активизация роли предприятий по привлечению инвестиций зарубежных стран. 61

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Боровицкая М.В., Тунегова В.Н., Усольцева И.В.

Специфика организации внутреннего аудита на предприятиях. 66

Желтова М.Ф., Акашева В.В.

Отражение плановых показателей в бухгалтерском учете бюджетных учреждений. 70

Илюян М.С., Газизьянова Ю.Ю.

Организация бухгалтерского учета материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях (на примере предприятий Самарской области) 74

Каховская О.Е.

Бухгалтерский учёт договоров уступки права требования по операциям привлечения денежных средств для долевого строительства 81

Кузнецова И.М.

Определение продажных цен на продукцию собственного производства организациями общественного питания. 83

Новикова Н.В.

Использование для перспективной оценки финансового потенциала организации бюджета денежных средств и прогнозного баланса доходов, поступлений и расходов организаций 89

Оболенская Ю.А., Артеменкова М.В.

Анализ финансового состояния Компании на примере показателя срочной ликвидности 92

Шарипов А.К.

Опыт применения МСФО в Казахстане 96

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Нехаева Н.Е., Васина А.В.

Стратегия маркетинговых коммуникаций в ОАО «Гостиница «Саранск». 102

Поспеловский Д.В.

Формирование адаптивной маркетинговой стратегии для развития туристской фирмы 104

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Качкинова Ч.Д.

Реализация концепции социальной ответственности в бизнес-среде Республики Алтай. 108

Патутина Е.С.

Подготовка молодых специалистов для железнодорожной отрасли в Самарском регионе 114

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Глушкова А.А.

Методические основы бизнес-планирования в акционерных обществах энергетики и электрификации. 117

Гулюгина Т.И.

Оптимизация структуры капитала предприятия: теоретико-игровой подход 120

Едомская О.А.

К вопросу о разработке стратегии развития комплекса взаимосвязанных предприятий. 122

Кавич А.Ю., Трунина В.Ф.

Проблемы внедрения управленческого учета в организации 125

Калинина Н.М.

Практическое применение принципов интегрированного контроллинга в промышленности: особенности и перспективы 128

Кондаурова Д.С.

Совершенствование механизма устойчивого развития промышленного предприятия. 130

Мельник Е.С.

Особенности внедрения контроллинга на предприятии 132

Меркушова Н.И., Гаффорова Е.Б.

Принцип TQM «Вовлечение персонала» в управлении качеством и современных системах менеджмента 135

Сурикова Д.А., Юрова О.В.

Общее и частное в эволюции походов к понятию «организационная культура» 137

Тхориков Б.А.

Методологические основы целеполагания в системе индикативного управления развитием организации 141

Фокина Е.А.

Диверсификация капитала в корпоративных структурах телекоммуникационной отрасли 143

Черникова С.А.

Необходимость формирования и концепция развития учетных систем на предприятиях агропромышленного комплекса в условиях вступления ВТО 146

Чмель С.Ю.

Модернизация экономики: интересы и цели стейкхолдеров компании 150

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Байрамгулов А.И., Садыков Р.К., Яндавлетова Д.Х.

Анализ привлечения иностранных инвестиций в республику Башкортостан 155

Бегун Т.В.

Устойчивое развитие: определение, концепция и факторы в контексте моногородов 158

Борлакова З.Ю., Пазова М.З., Топсахалова Ф.М.-Г.

Основные направления развития сельского хозяйства КЧР в контексте стратегических императивов. 164

Борлакова З.Ю., Кнухова М.З., Топсахалова Ф.М.-Г.

Формирование системы консалтинга в сфере агроинноваций. 166

Губанова Е.Е.

Эффективность бюджетных расходов. 169

Михайлов А.С., Михайлова А.А.

О возможностях российского участия в формировании трансграничных инновационных кластеров на Балтике. 171

Михайлушкин П.В., Баранников А.А.

Основы аграрной политики России в области обеспечения продовольственной безопасности. 178

Айбазова Ф.М., Топсахалова Ф.М.-Г.

Трансфер инноваций в системе туристско-рекреационного комплекса 180

16. ДЕМОГРАФИЯ

Бондаренко Р.П.

Роль и значение социальной инфраструктуры села183

Велковски В.В.

L'intégration des roms en Bulgarie – les mécanismes de mise en œuvre et le suivi185

18. ТУРИЗМ

Савенкова И.В.

Общие вопросы конкуренции в сфере туриндустрии189

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Куличенко Н.И.

Перспектива использования инноваций при оказании транспортных услуг193

Пилус А.Г., Иконников Д.Г.

Перспективы развития и использования механизмов государственно-частного партнерства
в транспортной сфере195

Санжиева Т.В.

Классификация рисков судоходных компаний в интегрированной системе риск-менеджмента
и BSC200

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Управление профессиональной карьерой как способ повышения эффективности деятельности организации

Дикусарова Марина Юрьевна, кандидат социологических наук, доцент
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Маслова Светлана Юрьевна, аспирант
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Переход России к рыночной экономике, включивший ее в мировую экономическую систему, изменил ранее сложившиеся представления о планировании и управлении профессиональной карьерой. А именно, современные условия развития рыночных отношений предполагают наличие проблем, возникающих в построении профессиональной карьеры, приобретающих особую значимость, так как они обусловлены потребностями изучения мотивации, стимулирования личности, формирования профессиональных навыков.

Эпоха индустриализма требовала эффективности труда. Эффективность на основе технократического подхода обеспечивала такая форма организации труда, как управление кадрами. Современная управленческая практика требует совершенствования управления качеством труда. Этим обусловлено формирование такой формы организации труда, как управление человеческими ресурсами.

Рациональное использование человеческих ресурсов является одним из основных факторов успешной деятельности организации. Повышение активности персонала, результативность его работы во многом определяется стимулированием, обучением, повышением квалификации работников, владением современных подходов к работе с персоналом. Согласно модели управления, лежащей в основе Гарвардской школы, решение многих проблем требуют более широкой, всеобъемлющей и стратегической перспективы в отношении человеческих ресурсов компании. Это приводит к необходимости особого подхода к управлению людьми — подхода, рассчитанного на долгосрочную перспективу, а также к необходимости воспринимать людей как потенциальные активы, а не переменные затраты [2].

В рамках концепции управления человеческими ресурсами персонал уравнивается в правах с основным капиталом, и расходы на него рассматриваются как долгосрочные инвестиции; кадровое планирование переплетается с производственным, и сотрудники становятся объектом кор-

поративной стратегии; активно внедряется групповая организация труда, а поэтому делается акцент на создании команды, развитии способностей у людей и формировании корпоративной культуры. Службы персонала решают организационные и аналитические вопросы, а также оказывают поддержку линейным руководителям с целью облегчить адаптацию сотрудников в компании.

Показателями эффективности и качества системы управления персоналом можно считать: степень достижения целей организации; минимизацию доли затрат на персонал при их абсолютном росте; рост общей экономической эффективности; благоприятный морально-психологический климат в коллективе [6].

Работа с персоналом рассматривается как система, включающая концепции управления персоналом, кадровую политику, подбор, оценку, расстановку, адаптацию и обучение кадров, и находит отражение в главных нормативных документах организации (устав организации, философия предприятия, правила внутреннего распорядка, коллективный договор, штатное расписание и др.) [3].

Профессионально-должностное развитие персонала неразрывно связано с продвижением по службе, то есть качественные перемены в профессионально-должностном развитии персонала находят отражение в изменении статуса человека в организации и выражаются в форме его должностной карьеры.

Профессиональная карьера определяется как успешное движение индивида вверх по должностной или профессиональной лестнице в каком-либо виде деятельности [5]. Такое понимание профессиональной карьеры дает возможность говорить об индивидуально-психологическом основании к ее исследованию, о чем свидетельствуют научные работы психологов, социологов и акмеологов.

Социологическая наука представляет профессиональную карьеру как часть процесса социально-профессиональной мобильности, т.е. как продвижение индивидов

по ступеням профессиональной, социальной, производственной иерархии [7].

Социокультурный анализ профессиональной карьеры в рамках теории профессионального самоопределения личности даст возможность преодолеть фиксирование внимания на внешних проявлениях продвижения индивидов и групп по иерархическим статусным позициям, абсолютизацию влияния структур и количественных измерений, как это происходит в структурных теориях. Основополагающим моментом структурных теорий профессиональной карьеры выдвигается интенциональность движения индивида по ступеням должностной и иной иерархии к успеху, причем предполагается существование объективных (заданных извне по отношению к индивиду) критериев этого успеха.

Другим, не менее важным моментом структурных теорий карьеры, считается исследование факторов успешности карьерного процесса, объективных (тенденции рынка труда, экономическое развитие, положение в социальной структуре и др.) и субъективных (способности, амбиции индивидов), внешних и внутренних.

С точки зрения психологического аспекта профессиональная карьера рассматривается как самореализация индивида, которая проявляется в продвижении или достижении престижного или перспективного уровня в социуме, и как социальная технология, направленная на решение индивидуальных и организационных проблем [4].

В рамках акмеологического подхода профессиональная карьера понимается не только как условие достижения высоких профессиональных результатов, но и в широком смысле — как успешность реализации человека в жизни; профессионализм понимается как своеобразие психологической организации личности, в том числе как отношение человека к труду и состоянию своих профессионально важных качеств [1].

В управленческом аспекте — карьера это профессиональное продвижение, профессиональный рост, этапы восхождения специалиста к профессионализму, переход от одних уровней, этапов, ступеней профессионализма к

другим как процесс профессионализации. С точки зрения менеджмента профессиональная карьера — это процесс накопления человеческого капитала, который происходит на протяжении всей трудовой жизни работника [8].

Управление профессиональной карьерой — это системное планомерно организованное воздействие на процессы формирования, распределения, перераспределения и использования человеческого капитала в целях обеспечения его соответствия объему и структуре основного капитала для наиболее полного удовлетворения рыночной потребности в товарах и услугах. Управление повышением ценности человеческого капитала — это нормальная составляющая производственно-коммерческого процесса, а не довесок к нему.

Суть управления профессиональной карьерой сводится к решению трех взаимосвязанных задач: во-первых, к такому формированию и совершенствованию производительных способностей, моделей поведения человека, которые наиболее полно соответствовали бы требованиям, предъявляемым развивающейся производственно-коммерческой деятельности; во-вторых, к созданию на производстве таких социально-экономических и производственно-технических условий, при которых происходило бы максимальное использование способностей работника к труду; в-третьих, чтобы эти процессы происходили не в ущерб организму и интересам личности работника.

В современном деловом мире становится ясно, что от кадров зависит, насколько эффективно используются на предприятии средства производства и насколько успешно работает предприятие в целом. Следовательно, эффективность производства зависит от квалификации работников, их расстановки и использования, что влияет на объем и темпы прироста вырабатываемой продукции, использование материально-технических средств. То или иное использование кадров прямым образом связано с изменением показателя производительности труда. Рост этого показателя является важнейшим условием развития производительных сил страны и главным источником роста национального дохода.

Литература:

1. Альбуханова-Славская К.А. Стратегии жизни. М.: Мысль, 1991. — 299 с.
2. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами: Пер.с англ. — М: ИНФРА-М, 2002. — 328 с.
3. Десслер Г. Управление карьерой / Управление персоналом. М.: «Издательство БИНОМ», 1997. — с. 226—241.
4. Деркач А.А., Орбан Л.Э. Акмеологические основы становления психологической и профессиональной зрелости личности. М.: Изд-во РАГС, 1995.-208 с.
5. Егоршин А.П. Расстановка персонала / Управление персоналом. Нижний Новгород: НИМБ, 1997. с. 97—114.
6. Егоршин А.П. Модель рабочего места и карьеры // Кадры, 1996, №12. — с. 21—22.
7. Лукашевич Н.П. Социология труда: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 2001. — 320 с.
8. Сотникова С.И. Управление деловой карьерой: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 408 с.

Социально-экономическая характеристика предпринимательства

Титовец Максим Александрович, аспирант
Уральский институт бизнеса им. И.А. Ильина (г. Екатеринбург)

Задача данной статьи — дать социально-экономическую характеристику предпринимательства, рассмотреть совокупность понятий, связанных с предпринимательской деятельностью в условиях современного общества.

Ключевые слова: предпринимательство, функции предпринимательской деятельности, сделка.

В современном обществе все сферы деятельности человека взаимосвязаны и взаимозависимы. Но именно экономика определяет динамику, основные условия, уровень жизни общества в целом и каждого его гражданина в отдельности.

Составляющая часть экономической истории многих современных государств — это история предпринимателей, чья упорная деятельность на протяжении многих поколений создала основы могущества этих стран и определила их место в мире. Без тяжелого и целеустремленного труда предпринимателей невозможно представить высокий экономический, научно-технический, культурный и интеллектуальный уровень США, Англии, Германии, Франции, Японии, и многих других государств. Именно предпринимательство, эффективно организовывая труд людей, умело и экономно используя ресурсы, обеспечивает высокий уровень благосостояния в этих странах.

Предпринимательство — инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг [6].

Право на занятие предпринимательской деятельностью закреплено в статье 34 Конституции РФ, в соответствии с которой каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности [1, ст.34, п.1].

Гражданским кодексом РФ определены права граждан заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица [2, ст.23], а также право создавать юридическое лицо самостоятельно или совместно с другими лицами. Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться, в частности, в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий [2, ст.48, ст.50].

Предпринимательство является одним из видов труда, нравственно равноправным с другими видами труда.

В чем особенность предпринимательской деятельности и ее отличие от других видов человеческой деятельности?

Прежде всего, предпринимательство — не просто наличие в собственности предприятия, производящего

те или иные продукты или услуги, а обязательно — **выгодная торговля**, которая требует не только определенных знаний и навыков, но поиска и участия в ней равноправных партнеров. Предпринимательство невозможно без торговли.

Торговля — это определенная сфера деятельности людей, обладающих не столько специфичным складом ума, сколько особым талантом — успешно торговать: не просто заключать сделки, покупать и продавать, а обеспечивать получение прибыли, достаточной для развития предприятия.

Талантом торговать обладают далеко не все. Можно быть высокообразованным человеком, обладающим острым аналитическим умом, квалифицированным специалистом в области техники, управления производством, экономикой, но это ни в коем случае не свидетельствует о наличии способностей к предпринимательской деятельности, способности делать деньги. Всегда необходимо помнить, что богатство создается в сфере обращения, а не производства, где выпускается продукт, который без успешной торговли может принести только «головную боль». Богатство — это не деньги, а способность делать деньги.

Предпринимательство всегда отождествляется с **деньгами**. Во-первых, деньги — одна из основных причин, побуждающих людей заниматься предпринимательской деятельностью. Во-вторых, деньги в бизнесе являются основным инструментом деятельности, играя роль «фишек» в предпринимательской игре. Поэтому не бывает предпринимательства без любви к деньгам, но это любовь особенная, она основана на глубоком знании законов денежного обращения и умении обеспечивать устойчивое превышение денег над их расходами.

Предпринимательская деятельность связана с постоянными **затратами**, без этого невозможно обеспечить эффективное функционирование бизнеса. При этом расходы всегда предшествуют поступлению денег от реализации продуктов и услуг, между ними находится определенный временной период (лаг), который может быть большим или меньшим в зависимости от масштабов и специфики деятельности. Тот, кто с большим трудом расстается с деньгами и отдает предпочтение накопительству, никогда в бизнесе не будет преуспевать. Чем больше мы хотим заработать, тем больше нам необходимо тратить, а на это не так просто решиться в условиях, когда конечный результат не гарантирован.

Чтобы делать деньги надо обладать особыми качествами, благодаря которым и достигается приращение капитала. Не все люди могут успешно обузывать свою природную склонность к расходам и обеспечивать превышение дохода над затратами в условиях большой неопределённости, порождаемой временным лагом и высокой степенью динамичности системы денежного обращения.

Предпринимательство невозможно без **власти**. Власть, согласно классическому определению, заставляет других делать то, без чего они не смогли бы обойтись, или побуждает их это делать иначе, чем они бы делали сами. Любая предпринимательская структура, независимо от преобладания того или иного стиля управления, представляет собой жесткую иерархическую систему, в которой низшие уровни управления имеют более ограниченную степень свободы и неукоснительно должны выполнять требования более высоких уровней. В противном случае ни одна организация не только не смогла бы достичь своей цели, но и не просуществовала бы на рынке достаточно продолжительное время.

Власть в бизнесе рассматривают в качестве неизбежных спутников профессии «предприниматель», но, как свидетельствует многовековой опыт, с ней нужно быть очень осторожным, особенно тем, для кого она сама по себе притягательна. Кто же ею разумно распоряжается, тот всегда процветает. Предпринимательство — это сфера деятельности людей, которые не только стремятся к власти, но и могут ею успешно пользоваться, обеспечивая процветание и себе и другим.

Предпринимательство неотрывно связано с понятием **свобода**. Только тот, кто по своей сущности является независимым человеком и стремится все свои проблемы решать самостоятельно, выбирает своей профессией предпринимательскую деятельность. Тому, кто комфортнее чувствует себя под началом других, кому больше нравится подчиняться и выполнять четко определённые функциональные обязанности, не рекомендуется открывать собственный бизнес, так как это не только может принести разочарование, но и чревато значительными моральными и материальными потерями.

Свобода — это обязательное условие предпринимательской деятельности и её привилегия. Свободным человеком в бизнесе считается тот, кто добровольно берёт на себя смелость принимать ответственные решения, кто сам волен поступать так, как считает нужным. Если же кто-то смиряется с потерей свободы, то есть после неудачи в бизнесе может легко согласиться стать наёмным работником, это значит, у него нет характера предпринимателя. Выдающийся бизнесмен Франсуа Мишлен как-то сказал, что вы становитесь предпринимателем, когда отказываетесь быть служащим.

Предпринимательство относится к тем сферам человеческой деятельности, основу которых составляет **творчество**. Во-первых, оно предоставляет право заниматься тем видом деятельности, который больше всего нравится

предпринимателю и в наибольшей степени соответствует его природным склонностям и предпочтениям. Во-вторых, предпринимательство непосредственно связано с проектированием будущей деятельности и воплощением разработанных проектов в жизнь, а это является прерогативой всех творческих личностей, наделённых богатым воображением и аналитическими способностями.

Предпринимательство — это также **положение в обществе**. И большие возможности для того, чтобы оставить свой «след» на земле. На обычную карьеру в любой другой области человеческой деятельности можно потратить всю жизнь. Достигнув же успеха в бизнесе, сразу попадаешь в элиту общества, получаешь доступ к новым источникам информации и имеешь возможность непосредственно влиять на те или иные процессы в экономике, политике, искусстве, науке. Те, кто имеет свой бизнес, всегда, даже в самые трудные времена, находятся в лучшем положении, чем другие.

Не менее важной отличительной чертой предпринимательства является **здоровый смысл**. Как известно, большинство людей склонно отрываться от реальности. Планируя своё будущее, они руководствуются не рассудком, а чувствами, эмоциями, и поэтому не всегда поступают рационально. Кроме того, победе здравого смысла мешает и неодолимая тяга человека ко всякого рода усложнениям. В бизнесе достигают успеха только те, кто может объективно оценить положение дел, каким бы безнадёжным оно ни казалось, и поступить так, как этого требует реальная ситуация, а не строить «воздушные замки». Поэтому тот, кто решил заняться предпринимательской деятельностью, зная об этой особенности человеческой психологии, должен всегда пытаться не уходить от реальной действительности, а искать простые и эффективные способы описания и решения достаточно сложных проблем.

В процессе предпринимательской деятельности необходимо стремиться вырабатывать здравый взгляд на вещи. Если вы сделали всё от вас зависящее, а дело, которым занимаетесь, начало разрушаться, то нет ничего страшного в том, чтобы поставить на нём крест и попробовать что-нибудь другое. Самое главное — не отождествлять себя со своим бизнесом.

Предпринимательство является занятием **рискованным**. Оно связано с готовностью человека идти на риск и добровольно брать на себя всю ответственность за конечные результаты своей деятельности. Без риска предпринимательство вообще не возможно. В этой связи предпринимательскую деятельность можно определить как процесс не только организации бизнеса и управления им, но и принятия предпринимателем на себя соответствующих рисков, связанных с вышеназванными функциями [3, ст. 8—11].

Важным условием предпринимательской деятельности является **наличие свободного рынка** с его жёсткой конкуренцией, азартом и самоутверждением. Невозможно запретить рынок и разрешить предпринимательство. Только в процессе конкуренции собственники вынуж-

ждены постоянно действовать в экстремальных условиях, что помогает им чаще принимать в борьбе за потребителя оптимальные решения по ценам, качеству, ассортименту, а также заставляет их идти на дополнительный риск, участвуя в новых проектах для того, чтобы сегодняшняя прибыль не обернулась завтра убытком.

В конечном итоге от конкуренции выигрывают не столько самые талантливые и деятельные из предпринимателей, сколько потребители, получая новые качественные товары, доступные цены, высокий уровень сервиса, новые рабочие места и т.д. Без поощрения конкуренции предпринимательство обречено быть таким, каким мы его видим сегодня в большинстве стран, осуществляющих переход от административной системы распределения к рыночной экономике. Важная роль в становлении цивилизованной конкуренции и ослаблении монополистических тенденций принадлежит государству, без поддержки которого создать класс эффективных собственников практически невозможно, а значит, и все попытки справиться с кризисными явлениями в экономике обречены на поражение.

Одним из первостепенных условий предпринимательства следует рассматривать *наличие правовых гарантий в отношении собственности*. Право собственника владеть, контролировать использование определённых ресурсов, распределять возникающие при этом выгоды и затраты должно быть незыблемо. Без решения данного вопроса, как отечественные предприниматели, так и зарубежные инвесторы, не будучи уверенными в своём будущем, вряд ли станут вкладывать деньги в серьёзные долгосрочные проекты.

Основной закон предпринимательской деятельности гласит: собственное изделие (продукт) должно быть лучше или дешевле тех, которые сегодня продаются на рынке. Это аксиома современного цивилизованного предпринимательства. Кто её игнорирует, рано или поздно окажется побеждённым в конкурентной борьбе и вынужден будет уйти с рынка.

Предпринимательство как род занятий отнюдь не гарантирует успех каждому. Все люди отличаются друг от друга способностями, знаниями, опытом, здоровьем, особенностями характера, жизненными целями, гражданской позицией. Поэтому далеко не все начинающие предприниматели становятся преуспевающими бизнесменами и достойными гражданами своей страны.

Предпринимательская деятельность проявляется в самых различных сферах и является, прежде всего, **интеллектуальной деятельностью** не только энергичного и инициативного, но и высоконравственного человека, который владея полностью или частично какими-либо материальными ценностями, использует их для организации своего дела с целью получения прибыли и удовлетворения потребностей других членов общества.

Успех в бизнесе не только отождествляется с деньгами, но и рассматривает как последовательное осуществление достойного идеала [3, ст. 11–13].

Первоначально проблема предпринимательства была поставлена политической экономией как проблема объяснения источников экономического роста и природы прибыли (термин «предпринимательство» введен Р. Кантильоном в XVIII в.).

Определение предпринимателя как собственника капитала господствует в трудах классиков политической экономии — Ф. Кенэ, А. Смита. При этом у Ж. Тюрго, а позднее у немецких историков (В. Рошер, Б. Гильдебранд) предприниматель не только управляет своим капиталом, но и совмещает функции собственника с личным производительным трудом.

Со временем предпринимателя все реже отождествляют с капиталистом. Ж.Б. Сэй и Дж.С. Милль рассматривают предпринимателя как организатора производства, который не отягощен правами собственности. Функциональное разграничение между собственником и предпринимателем проводит Карл Маркс. Неоклассики — А. Маршалл, Л. Вальрас, К. Менгер, Ф. Визер дают определение предпринимателя как менеджера. И с тех пор нейтральность по отношению к обладанию собственностью становится обычным элементом большинства теорий предпринимательства — классических (Й. Шумпетер) и современных (А. Коул, П. Дракер) [5].

Предпринимательство является сферой профессиональной деятельности особой группы людей — предпринимателей. Предприниматель является самостоятельным экономическим агентом, действующим на свой собственный страх и риск и под свою ответственность, в том числе и материальную. Он должен обладать правами на использование функционирующего капитала, скажем, «пучком» из четырех прав:

- 1) права владения, то есть права исключительного физического контроля над благами;
- 2) права использования, то есть права применения полезных свойств и благ для себя;
- 3) права управления, то есть права решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
- 4) права на доход, то есть права обладать результатами от использования благ.

Чтобы получить возможность использовать указанные права, он должен оплатить полному собственнику отчуждение этих прав в его пользу (например, в виде арендной платы). Кроме этого, потребуется еще и определенного размера оборотный капитал (например, затраты на сырье, материалы, рабочую силу и др.). Приступая к предпринимательской деятельности (или к видоизменению прежней деятельности), предприниматель должен решить извечные проблемы рыночной экономики: что производить, как производить, для кого производить?

Наиболее типичное и емкое определение предпринимательства дано в работе американских ученых Р. Хизрича и М. Питерса: «**Предпринимательство** — это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс, поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной

ответственности; процесс, приносящий денежный доход и личное удовлетворение достигнутым» [4].

Существенное значение в развитие теории и практики предпринимательства внесли выдающиеся зарубежные ученые-экономисты: Ф. Хайек, Й. Шумпетер и П. Дракер, а также российские ученые, посвятившие научные исследования этих проблем: А.И. Агеев, А.В. Бусыгин, В.В. Радаев, Ю.М. Осипов, М.Г. Лапуста, А.Г. Поршневу и другие.

Большое теоретическое и практическое значение имеет точка зрения Питера Дракера о сущности понятий «предпринимательская экономика», «предпринимательское общество», «предпринимательское управление». Он исследует проблемы формирования предпринимательской среды, мотивации предпринимателей, условий осуществления ими своего бизнеса.

Питер Дракер считает, что предпринимательство основано на экономической и социальной теориях, согласно которым изменение — вполне нормальное и естественное явление. Новые идеи как раз и составляют смысловую основу термина «предпринимательство», поэтому предпринимательской задачей является «созидательное разрушение». Предпринимателей, подчеркивает Питер Дракер, отличает инновационный тип мышления. И далее — предпринимательским является предприятие не потому, что оно новое, и не потому, что оно небольшое (мелкое), хотя и быстро развивающееся, а потому, что в основе его деятельности лежит осознание того факта, что выпускаемые изделия имеют индивидуальные характеристики, спрос на них вырос до такой степени, что образовалась «рыночная ниша», а новая техника делает возможным превращение сложных операций в научный процесс [4].

Определение предпринимателя в институциональной экономической теории (Р. Коуз, О. Уильямсон), заключается в том, что он становится субъектом, совершающим выбор между контрактными отношениями свободного рынка и организацией фирмы в целях экономии транзакционных издержек [5].

Предпринимательство — это особый регулирующий механизм, который отличается от ценового механизма и механизма государственного регулирования, а в чем-то альтернативен им обоим.

Предприниматель, по Зомбарту, должен быть триедин, обладая качествами:

- завоевателя (духовная свобода, позволяющая планировать свои действия; воля и энергия; упорство и постоянство);
- организатора (способность правильно оценивать людей, заставлять их работать, координируя их действия);
- торговца (способность вербовать людей без принуждения, возбуждать в них интерес к своей продукции, внушать доверие).

Й. Шумпетер считает, что для развития предпринимательства необходимо два составляющих фактора: а) организационно-хозяйственное новаторство; б) экономическая свобода. Он является защитником свободного предпринимательства.

Й. Шумпетер противопоставляет себя неоклассикам, выводя из процесса кругооборота капитала принципиальную необходимость особой предпринимательской функции, которая состоит в осуществлении организационно-хозяйственной инновации. Предприниматели, по Шумпетеру, не образуют особой профессии или отдельного класса. Речь идет именно о функции, осуществляемой периодически разными субъектами. В каждой хозяйственной сфере она то появляется, то пропадает, сменяясь более рутинными действиями. При этом предприниматель не обязательно сам изобретает «новые комбинации». Он осуществляет их практически, зачастую имитируя при этом чужой хозяйственный опыт. Исходя из предположений Й. Шумпетера, можно дать общее определение предпринимательства — это осуществление организационной инновации в целях извлечения прибыли (другого дополнительного дохода) [5].

Предпринимательство, таким образом, конституируют три необходимых элемента:

- организационное действие;
- инициирование изменений;
- денежный доход как цель и критерий успеха.

В конечном итоге во всех научных определениях предпринимательства учеными Запада речь идет о таком поведении (процессе), в котором требуется проявление инициативы, организации и реорганизации социально-экономического механизма, с тем, чтобы суметь с выгодой использовать имеющиеся ресурсы и конкретную ситуацию и взять на себя ответственность за возможную неудачу, то есть готовность рисковать. В определении, как видно, сочетаются экономический, социальный, личностный и управленческий подходы.

В западных странах с научно-практической точки зрения современное предпринимательство характеризуется как особый новаторский, антибюрократический вид хозяйствования, в основе которого находится поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленных задач ресурсы из самых разнообразных источников.

Предпринимательство в нашей стране находится вместе с развитием рыночной экономики в стадии становления. Для развития предпринимательства в нашей стране существенное значение, по мнению российских исследователей, имеет понимание того, что не любое новое дело является предпринимательством.

Поступательное развитие предпринимательства направлено на производство товаров (выполнение работ, оказание услуг), их доведение до конкретных потребителей (домохозяйств, других предпринимателей, государства) с наименьшими затратами и является одним из определяющих условий экономического роста, увеличения объемов валового внутреннего продукта (ВВП) и национального дохода, повышения эффективности общественного производства.

Развитие предпринимательства, предполагая эффективное использование материальных, финансовых и тру-

довых ресурсов, в то же время требует и государственного регулирования в направлении создания определенных благоприятных для этого условий.

Предпринимательство успешно развивается при наличии определенных условий и факторов, в совокупности обеспечивающих формирование определенной предпринимательской среды. Последнюю следует понимать как интегрированную совокупность различных (объективных и субъективных) факторов, позволяющих предпринимателю добиваться успеха в реализации поставленных целей, в осуществлении предпринимательских проектов и договоров с получением достаточной прибыли (дохода).

Предпринимательство — по сути, тип хозяйствования, базирующийся на инновационном поведении собственников предприятий, на умении находить и использовать идеи, воплощать их в конкретные предпринимательские проекты. Это, как правило, рискованное дело, и поэтому должно быть тщательно обосновано, опираясь на знания рынка сбыта и конкурентов, не пренебрегая при этом собственной интуицией и, безусловно, поддержкой государственных органов.

Предпринимательство отражает и систему отношений, которые возникают у предпринимателей как хозяйствующих субъектов друг с другом (финансовые, экономические, социальные), а также с потребителями их продукции (работ, услуг), поставщиками всех факторов производства (сырья, материалов, оборудования, топлива, электроэнергии и т.д.), с банками и др. субъектами рынка, с наемными работниками (сотрудниками) и, наконец, с государством в лице соответствующих органов исполнительной власти и местного самоуправления [8].

Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая коммерческое посредничество, торгово-закупочную, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами.

Одним из ключевых в гражданском и предпринимательском праве является понятие предпринимательская деятельность, которое имеет общее значение для индивидуальных предпринимателей (физических лиц) и коллективных предпринимателей (юридических лиц). В настоящее время нормативное определение этого понятия содержится в абз. 3 п. 1 ст. 2 ГК РФ. Следует обратить внимание на то, что физические лица и коммерческие организации по общему правилу, участвуют в предпринимательской деятельности на равных правовых условиях [7].

Предпринимательская деятельность — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [2].

Приведенное определение содержит ряд признаков, позволяющих отграничить предпринимательство от других видов деятельности граждан и юридических лиц.

В юридической литературе системы указанных признаков группируются по-разному, в зависимости от различных оснований классификации. В то же время в соответствии с логикой изложения данного определения в абз. 3 п. 1 ст. 2 ГК РФ можно последовательно выделить четыре признака, которые служат исходными аргументами для решения вопроса об отнесении конкретной деятельности к предпринимательской. При этом законной предпринимательской деятельностью может признаваться только та деятельность, которая характеризуется всеми указанными ниже признаками в совокупности [7].

Первый признак — самостоятельность осуществления предпринимательской деятельности.

Второй признак тесно связан с первым — предприниматель действует на свой риск.

Третий признак — цель предпринимательской деятельности заключается в систематическом получении прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Четвертый признак легальной предпринимательской деятельности характеризует ее участников [7].

Пятый признак — инновационность. Под предпринимательской деятельностью надо понимать не любую деятельность, связанную с производством и реализацией товаров и услуг, а лишь связанную с обязательным вовлечением в хозяйственный процесс инновационного, поискового элемента, который может заключаться в различных моментах — поиске и освоении нового рынка, производстве новых товаров путем изменения профиля существующего производства или основания нового предприятия; внедрение новых методов организации производства, контроля за качеством продукции, новой техники и технологий; нахождение и использование новых источников материальных и финансовых ресурсов.

Под функциями предпринимательства понимается осуществление деятельности по производству и обмену между предпринимателем и другими субъектами (элементами) хозяйственной среды.

Сущность предпринимательской деятельности (труда предпринимателей) как социального явления выражается в его основной функции — создании особых экономических благ (ценностей) в виде эффективных динамичных структур, позволяющих удовлетворять различные потребности людей, общества в целом.

К функциям предпринимательской деятельности относят:

1) Производственная функция — превращение сырья и других поставок в такой вид продукции, который пригоден для продажи клиентам предприятия.

2) Материально-техническое обеспечение — приобретение сырья, машин, оборудования и другие поставки, необходимые для хозяйственной деятельности.

3) Кадровая функция — отбор и прием на работу в соответствии с потребностями бизнеса.

4) Ведение финансов и учета.

5) Маркетинг.

6) Научно-исследовательские и проектные работы — деятельность по разработке и реализации новых технологических процессов или новой продукции для улучшения предпринимательства.

7) Связи с общественностью (Public Relations) — осуществление и управление отношениями между предприятием и общественными структурами или средствами массовой информации.

Таким образом, предпринимательская деятельность направлена на достижение коммерческого успеха: получение прибыли или предпринимательского дохода. Большая часть предпринимательского дохода направляется не на личное потребление, а вкладывается в дальнейшее развитие наиболее перспективных направлений хозяйственной деятельности. Кроме этого предпринимательство направлено на наилучшее использование капитала: собственности и другого имущества, а также финансовых, материально-технических и трудовых ресурсов [8].

Чтобы быть предпринимательским, предприятие должно обладать определенными свойствами. Предпринимателя характеризует то, что он пытается создать что-то новое и отличное от уже имеющегося. Предприниматель изменяет и преобразует ценностные установки.

Характерный признак предпринимательства заключен в его принадлежности к относительно кратковременным, тактическим способам действия. Так, к примеру, если долгосрочный проект ставит своей основной целью получение прибыли, сопряжен с риском и ответственностью, основан не на тривиальных идеях, его правомерно считать предпринимательским.

Предпринимательская деятельность представляет собой совокупность последовательно или параллельно осуществляемых сделок, каждая из которых ограничена сравнительно непродолжительным, четко очерченным временным интервалом.

Сделка — соглашение двух или нескольких экономических субъектов, граждан, юридических лиц в виде устного и письменного договора о проведении некоторых действий, связанных с куплей-продажей, передачей имущества, денег, ценных бумаг, предоставлением ссуд, совместным производством, выполнением бизнес-операций или с другими формами экономического, торгового взаимодействия [6].

Сделка — основной кирпич, из которого строится предпринимательское здание.

Предпринимательство всегда связано с нововведениями. На эту сторону экономической деятельности обратили внимание Й. Шумпетер и А. Маршалл. Если Й. Шумпетер показал тождественность предпринимательства и нововведений, то А. Маршалл утверждал, что действительная роль предпринимателей в жизни общества состоит в том, что своим новшеством они не только создают новый порядок, но и ускоряют процессы, уже конструктивно созревающие в обществе. Представляется более правильной оценка предпринимателя, данная Й. Шумпетером, как фигуры, решительно ломающей прежние

формы производства и организации жизни общества, являющейся революционером в экономике, начинателем социальной и политической революции. По представлению Й. Шумпетера, предприниматель постоянно осуществляет «созидательное разрушение», являясь главной фигурой в экономическом развитии общества.

Из всего сказанного выше можно сделать вывод о том, что предпринимательство и новаторство в современном обществе представляют взаимосвязанное целое.

Предпринимательская деятельность является важнейшим элементом любой рыночной экономики, т.к. она обеспечивает экономический рост, производство возрастающей массы разнообразных товаров, призванных удовлетворить количественно и, что важнее, качественно изменяющиеся потребности общества, различных его слоев и индивидов. Это — движущая сила развития современного рыночного хозяйства, поэтому важно разбираться в различных аспектах предпринимательства как социально-экономического феномена.

Основным двигателем развития и обновления экономической жизни на современном этапе являются инициатива и творчество предпринимателей, осуществляющих ту или иную деятельность. Исходя из этого, особую актуальность приобретает исследование и анализ мотивации современного предпринимателя в частности и предпринимательской деятельности в целом.

Рыночная система хозяйствования, все более утверждающаяся в России, основывается на предпринимательском типе экономической системы с сохранением в руках государства регулирующих функций. В настоящее время предпринимательский тип экономической системы выдвинул предпринимателя в число наиболее значимых субъектов экономического процесса.

Предпринимательство является главной опорой для рыночной экономики страны. Именно поэтому государственные органы стараются стимулировать развитие малого и среднего бизнеса, что бы в итоге налоговые платежи этих предприятий стали лептой государственного бюджета, и ощущался прирост ВВП в экономике страны. С экономической точки зрения предполагается, что хозяйственное действие мотивировано экономическим интересом.

Подведем итог.

Первое. *Предпринимательство как экономическое явление* — отражает товарный характер отношений хозяйствующих субъектов на основе действия экономических законов рыночной экономики (спроса и предложения, стоимости, конкуренции) и всех инструментов товарного производства и обращения (цены, денег, финансов, кредита).

Второе. *Предпринимательство как социальное явление* — отражает возможности каждого дееспособного индивидуума быть собственником дела, проявлять с наибольшей отдачей свои индивидуальные способности, творчество. Оно проявляется в формировании нового слоя людей — предприимчивых, тяготеющих к самостоя-

тельной хозяйственно-экономической деятельности, способных создавать собственное дело, преодолевать сопротивление среды и добиваться поставленных целей. При этом оно способствует увеличению численности наемных работников, которые, в свою очередь экономически и социально заинтересованы в устойчивости предпринимательской деятельности.

Третье. В известной мере предпринимательство отражает и политическую ситуацию в стране. С одной стороны, условия и факторы его развития зависят от политической обстановки в стране (благоприятной или неблагопри-

ятной), а с другой стороны, предпринимательские ассоциации, объединения, союзы сами оказывают влияние на формирование политической обстановки в стране, принимая участие в политической деятельности государства [8].

Таким образом, предпринимательство в обобщенном смысле является совокупностью экономических, социальных, организационных, личностных и других отношений, связанных с организацией предпринимателями своего дела, с производством товаров (работ, услуг) и получением желаемых результатов в виде прибыли.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации;
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая);
3. Алейников А.Н. Предпринимательская деятельность: Учебно-практическое пособие / А.Н.Алейников — М.: Новое издание, 2003. — 304 с.
4. Нешиной, А.С. Концептуально-методические основы комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: Журн. Финансовый менеджмент — Электрон. журн. — 2002. — №4 — Режим доступа к журн.: <http://www.finman.ru/articles/2002/4/650.html>
5. Радаев В.В. Экономическая социология: учебное пособие. / В.В. Радаев. — М.: ГУ-ВШЭ, 2005. — 604 с.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 495 с. — (Библиотека словарей «ИНФРА-М»).
7. Тихомиров М.Ю. Индивидуальный предприниматель. Правовое положение и виды деятельности [Электронный ресурс]: Российское законодательство и Комментарии / Электрон. журн. — Режим доступа к журн.: <http://kommentarii.org/>
8. Шевченко И.К. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие. — Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. 92 с.
9. Яковлева А.В. О государственном регулировании малого бизнеса и преодолении безработицы в России [Электронный ресурс]: Проблемы современной экономики / Электрон.журн. — N 3 (31) — Режим доступа к журн.: <http://www.m-economy.ru/>.

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Регулирование социально-трудовых отношений во взаимодействии с профсоюзами в процессах антикризисного управления

Качкинова Чейнеш Дмитриевна, студент
Горно-Алтайский государственный университет

Кризис экономики вызвал значительные перемены в сфере социально-трудовых отношений. Политика, проводимая на предприятиях, играет важную роль в определении условий труда, режима работы, возможностей переподготовки и повышения квалификации и, главное, условий занятости и оплаты труда. Непоследовательность и необоснованность этой политики приводит к обострению напряженности в трудовых коллективах, становится источником конфликтов. Серьезной преградой здесь выступают коллективно-договорные отношения между администрацией и трудовыми коллективами, интересы которых представляют профсоюзы. Это по существу сердцевина действенного механизма социального партнерства. Рассмотрим трудовые договоры, определенные законодательством Российской Федерации. Действующее законодательство предусматривает договоры трех уровней:

- индивидуальный трудовой договор;
- коллективный договор;
- соглашение.

Индивидуальный трудовой договор — это правовой акт, заключаемый между работником и работодателем, по которому работник обязуется выполнять трудовую функцию с подчинением внутреннему трудовому распорядку, а работодатель обязуется обеспечивать условия труда, предусмотренные законами и иными нормативными правовыми актами о труде и соглашением сторон, своевременно выплачивать работнику заработную плату. В 1992 г. по предложению профсоюзов из КЗоТ РФ была изъята возможность заключения такого договора в устной форме. Это, с точки зрения права, укрепило положение работника. В содержание трудового договора входят следующие принципиально важные положения:

- права и обязанности работника;
- права и обязанности работодателя;
- размер тарифной ставки или должностного оклада;
- доплаты и надбавки, поощрительные выплаты;
- режим рабочего времени, продолжительность ежегодного отпуска;
- условия повышения квалификации;
- льготы по социальному обслуживанию, социальному обеспечению, медицинскому страхованию.

В этом договоре также могут содержаться условия об установлении испытательного срока, о совмещении профессий, должностей и др.. Формы трудовых договоров утверждаются как приложение к коллективному договору.

Коллективный договор — это правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения и заключаемый работниками предприятия с работодателем.

Содержание и структура договора определяются сторонами. В соответствии с Законом РФ «О коллективных договорах и соглашениях» в коллективном договоре закрепляются взаимные обязательства работников и работодателя по следующим вопросам:

- форма, система и размер оплаты труда,
- денежные вознаграждения, пособия, компенсации, доплаты;
- механизм регулирования оплаты труда исходя из роста цен, уровня инфляции, выполнения показателей, определенных коллективным договором;
- занятость, переобучение, условия высвобождения работников;
- продолжительность рабочего времени и времени отдыха, отпусков;
- улучшение условий и охраны труда работников, в том числе женщин и молодежи (подростков);
- добровольное и обязательное медицинское и социальное страхование;
- соблюдение интересов работников при приватизации предприятий, ведомственного жилья;
- экологическая безопасность и охрана здоровья работников на производстве;
- льготы для работников, совмещающих работу с обучением;
- контроль за выполнением коллективного договора, порядок внесения в него изменений и дополнений, ответственность сторон, социальное партнерство, обеспечение нормальных условий функционирования представителей работников;
- отказ от забастовок по условиям, включенным в данный коллективный договор, при своевременном и полном их выполнении. В коллективном договоре могут содержаться и другие обязательства и условия деятельности сторон в зависимости от экономических возможно-

стей. Вместе с тем в него включаются нормативные положения, если в действующих законодательных актах содержится прямое предписание об обязательном закреплении этих положений в коллективном договоре.

Соглашение — это правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения и заключаемый на уровне Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, территории, отрасли, профессии. В зависимости от уровня и сферы регулируемых социально-трудовых отношений законодательством предусмотрена возможность заключения различных видов соглашений.

По договоренности сторон, участвующих в переговорах, соглашения могут быть двусторонними и трехсторонними. Содержание соглашений определяется сторонами.

Соглашения могут предусматривать положения:

- об оплате труда, его условиях и охране, режиме труда и отдыха;
- о механизме регулирования оплаты труда исходя из роста цен, уровня инфляции, выполнения показателей, определенных соглашением;
- о доплатах компенсационного характера, минимальный размер которых предусмотрен законодательством;
- об обеспечении экологической безопасности и охране здоровья работников на производстве;
- о специальных мероприятиях по социальной защите работников и членов их семей;
- о соблюдении интересов работников при приватизации государственных и муниципальных предприятий;
- о льготах предприятиям, создающим дополнительные рабочие места с использованием труда инвалидов, молодежи, включая подростков;
- о развитии социального партнерства и трехстороннего сотрудничества, порядке внесения изменений и дополнений в соглашение, присоединения к нему;
- о содействии заключению коллективных договоров, предотвращении трудовых конфликтов и забастовок;
- об укреплении трудовой дисциплины.

В соглашениях могут содержаться положения по другим трудовым и социально-экономическим вопросам, не противоречащие законодательству. Действие соглашения распространяется на работников, работодателей, орган исполнительной власти, которые уполномочили участников соглашения разработать и заключить его от их имени. Условия коллективных договоров и соглашений, заключенных в соответствии с законодательством, являются обязательными для работодателей, на которых они распространяются. В договоры запрещается включать условия, ухудшающие положение работников по сравнению с законодательством, коллективными договорами и соглашениями.

Генеральные договоры (соглашения) определяют общие принципы социально-экономической политики и заключаются на федеральном и республиканском уровнях. Федеральные генеральные соглашения заключаются на

трехсторонней основе. В них участвуют общероссийские объединения профессиональных союзов, общероссийские объединения работодателей и правительство Российской Федерации. В республиканских генеральных соглашениях присутствуют те же участники, но республиканского уровня. В отраслевых тарифных соглашениях определяются направления социально-экономического развития отрасли. Его участники — соответствующие профсоюзы, иные уполномоченные работниками представительные органы, работодатели, Министерство труда и социального развития России. Социальные соглашения касаются конкретных социально-экономических проблем региона и также заключаются на трехсторонней основе. Коллективные договоры заключаются на предприятиях и в организациях для регулирования трудовых отношений на двусторонней основе «работник — работодатель».

В этой иерархии слабым звеном является механизм обратной связи. Он должен формироваться на правовой основе и отличаться от действующего ныне, юридически закрепленными правами и ответственностью сторон. Опыт отдельных стран показывает, что в переходный период для осуществления эффективной обратной связи наряду с традиционными органами законодательной, исполнительной и судебной властей целесообразно создавать организации, представленные наемными работниками и предпринимателями, а также другими категориями активного населения.

Коллективные соглашения на уровне отрасли и региона должны включать лишь предельные значения гарантий условий труда и его оплаты. Но прежде всего они должны содействовать достижению конкретных соглашений на предприятиях. В них определяются права и обязанности работников и работодателей на предприятиях отрасли или региона.

Роль государства состоит в том, чтобы создать лучшие правовые возможности для заключения договоров и соглашений, более полного учета в них интересов различных групп работников как объединенных, так и не объединенных в профессиональные союзы. Достижению этой цели служат созданные в 1993 г. при Министерстве труда и социального развития РФ комиссии разрешения коллективных трудовых конфликтов между сторонами трудовых отношений, а в последующем и региональные отделения. Эта служба также координирует свою работу с федеральной трехсторонней комиссией.

Эффективность социального партнерства во многом зависит от равноправия работников и работодателей, свободы предпринимательства и социальной защиты наемного труда, участия работников в управлении, разрешения возникающих противоречий путем переговоров, согласия при решении общих задач по развитию производства и повышению результативности труда.

В сложившейся практике социального партнерства нет равноправия сторон. Общеизвестно, что условием возникновения и функционирования социально-трудовых отношений в рыночной экономике является юридическая

независимость субъектов этих отношений. Осуществляемая реформа восстановила права собственности работника на свою рабочую силу. Однако в условиях глубокого кризиса социально-экономической системы он не может выступать в качестве самостоятельной, активной личности и быть равноправным партнером. Все его устремления направлены на то, чтобы выжить, обеспечить потребности своей семьи, сохранить рабочее место. Возможности изменить такое положение весьма ограничены и тем, что экономическая ситуация вынуждает предпринимателей ущемлять права и интересы наемных работников, чтобы не стать банкротами, грубо нарушая при этом действующее законодательство.

В России рабочая сила была и остается дешевым товаром. Эквивалентный обмен отсутствует, и в определенной степени она по-прежнему присваивается. Вот почему профсоюзы добиваются преодоления отчуждения работника от своей рабочей силы, стремятся сделать его равноправным партнером, привести в соответствие цену рабочей силы стандартам цивилизованного мира. Рыночная модель труда предполагает ликвидацию всех форм принуждения людей к труду; свободный выбор профессиональной деятельности; свободный перелив рабочей силы между отраслями, профессиональными группами и территориями; конкуренцию между работниками и работодателями; формирование оплаты труда по законам спроса, предложения и цены рабочей силы; создание системы государственных гарантий, социальной защищенности граждан от безработицы.

Кризисная ситуация в стране диктует необходимость ускорения организации инфраструктуры рынка труда, где для наемных работников должна быть создана реальная возможность выбора конкретной формы деятельности в соответствии с личными склонностями и квалификацией, где была бы конкуренция не только продавцов рабочей силы, но и работодателей.

В условиях кризиса для наемных работников принципиальное значение имеет создание коллективной защиты своих прав через профсоюзы, которые, как правило, выступают в качестве их представителей в переговорном процессе. Специфика состоит в том, что профсоюзы и администрация многих предприятий объединены общим интересом — сохранением производства, а следовательно, рабочих мест и минимальных социальных гарантий работникам. Это, в частности, объясняет причину объединения директоров и профсоюзных организаций против правительства в преодолении и смягчении налогового гнета, отстаивании льгот для своего предприятия, а нередко и целой отрасли.

Руководящие органы профсоюзных организаций осуществляют мониторинг изменений в среде работодателей — предпринимателей и их управляющих, директоров предприятий. Ведь от них прежде всего зависит цивилизованность социально-трудовых отношений, установление равноправия в отношении наемных работников, обеспечение бесконфликтной ситуации. Между тем, как сви-

детельствуют данные НИИ труда, в этой сфере на предприятиях еще много нерешенных вопросов. Так, уровень нижней границы заработной платы в большинстве случаев не связан с гарантиями, предусмотренными территориальными и отраслевыми соглашениями. Вне сферы договорного регулирования остается оплата труда служащих, специалистов и руководителей подразделений.

Важной особенностью формируемой мотивационной системы является создание механизма непосредственной связи поощрения за добросовестный и инициативный труд с прямой материальной ответственностью за недополучение возможного хозяйственного эффекта. В настоящее время заработная плата растет, как известно, в условиях снижения уровня производительности труда. Однако ставить вопрос в условиях кризиса об установлении определенного соотношения между темпами роста этих показателей неразумно. Вместе с тем в дальнейшем на предприятиях следует придерживаться определенных коэффициентов этого соотношения в зависимости от особенностей отраслей, а также при прогнозировании инфляции индексации заработной платы и доходов, уровня безработицы.

Для того чтобы социальное партнерство достигало своих целей и прежде всего согласия при решении задач по развитию и повышению эффективности производства путем соблюдения интересов каждой из сторон, не допуская конфликтов, профсоюзы добиваются дифференцированного подхода к заключению коллективных договоров. При обсуждении и подписании коллективных договоров, их содержания и структуры они считают необходимым учитывать специфику предприятия, статус и характер деятельности. Другими словами, иметь в виду особенности предприятия в зависимости от форм собственности, размера и объема производства, состояния его экономики (рентабельное или убыточное), принадлежности к отрасли, местонахождения, состава работников (половозрастного состава), наличия социальной инфраструктуры.

К сожалению, коллективные договоры не заключаются не только на многих государственных предприятиях, их практически нет в кооперативах, закрытых акционерных обществах. Объясняется это, с одной стороны, тяжелым финансово-экономическим положением и невозможностью администрации обеспечить их реальное выполнение и, с другой стороны, безразличием работников к заключению этих договоров вследствие неверия в возможности отстаивать свои интересы и противостоять работодателям. В США коллективные договоры разнообразны по форме и содержанию, так как нет типовых. На практике можно встретить договоры, уместающиеся на двух-пяти страницах, есть по 100, 200 и более страниц. Тем не менее большинство коллективных договоров охватывает такие важнейшие сферы прерогативы профсоюзной организации и администрации, как оплата труда и продолжительность рабочего дня; трудовой стаж и гарантии занятости; механизм урегулирования трудовых споров. На

переговорах о заключении коллективных договоров от профсоюзов участвуют функционеры местного и общенационального уровня, юристы и ученые-экономисты. Со стороны администрации — высшие должностные лица, управляющие предприятиями, специалисты по управлению персоналом, а также экономисты, юристы. Профсоюзные функционеры выставляют свои требования, которые представляют собой форму тех или иных поправок к уже существующему договору. После этого стороны обсуждают эти поправки, и по достижении согласия они вносятся в текст и утверждаются.

Основные направления действий профсоюзов в условиях кризиса.

Прежде всего, нужно отметить действия в отношении заработной платы:

- 1) соблюдение уровня минимальной оплаты труда;
- 2) увеличение заработной платы с уровня минимальной оплаты труда до уровня прожиточного минимума, и затем до уровня более высоких бюджетов;
- 3) соблюдение соотношения размера заработной платы работников с реальным доходом предприятия и ростом заработной платы руководящего персонала;
- 4) справедливое распределение доходов предприятия между работниками, особенно между руководителями и рядовыми сотрудниками;
- 5) в кризисных условиях важно наблюдение за реально имеющимися средствами предприятия и размером заработной платы, выплачиваемой в это время работникам (многие работодатели под предлогом кризиса неоправданно резко снижают доходы работников, хотя средства для оплаты труда имеются);
- 6) сокращение резкой дифференциации в оплате труда работников предприятия, так как это может явиться причиной дополнительных внутренних конфликтов;
- 7) разработка системы оплаты труда за сверхурочное время;
- 8) если в кризисных условиях нет средств для выплаты заработной платы, необходимо строго фиксировать отработанные часы и дни для последующей оплаты;
- 9) учет при рассмотрении структуры и размера оплаты труда изменяющихся социально-экономических показателей: цены, медицинских услуг, плата за жилье и т.д.;
- 10) в случае неправомерных нарушений выплаты заработной платы разработка мер и действий по устранению подобной ситуации, а также рассмотрение механизма возмещения ущерба, причиненного работнику задержкой выплаты заработной платы.

Таким образом, в условиях кризиса действия профсоюзов относительно заработной платы сводятся к наблюдению за неоправданными нарушениями прав работников и их последующее устранение.

Далее необходимо отметить действия в области социальных гарантий:

- 1) корректировка, дополнение и совершенствование практики заключения договоров и соглашений между работодателем и работниками;

- 2) непосредственное участие в разработке законодательства и социальных программ;

- 3) усиление социальной ориентации проводимых изменений и реформ, использование механизма социального партнерства;

- 4) разработка стратегии по системе социального страхования, соответствующей международным нормам МОТ, в которых предусматриваются гарантии по уровню и объему социальной защиты работников, а также пенсионеров и безработных;

- 5) наблюдение за осуществлением социальных проектов и программ.

Что касается сферы занятости населения, то здесь профсоюзами проводятся следующие меры:

- 1) реализация программ, создающих спрос на рабочую силу с использованием различных сил экономики: цен, инвестиций, налогов, системы государственных заказов;

- 2) реализация государственных программ по обеспечению высокого уровня занятости населения путем создания новых рабочих мест за счет развития отраслей и производства;

- 3) ограничение использования неполной и частичной занятости;

- 4) препятствие сокращению уровня заработной платы вследствие борьбы с безработицей населения и доходов в целом;

- 5) стимулирование инвестиционной деятельности предприятия, являющегося неотъемлемым условием наличия платежеспособного спроса на рабочую силу, а также обеспечение потока доходов в инвестиции;

- 6) составление и осуществление программ по поддержке развития малого и среднего предпринимательства и хозяйства как источника рабочих мест;

- 7) разработка целевых социально-экономических программ по следующим направлениям: создание рынков занятости для женщин, молодежи и социально слабых групп; создание новых и совершенствование старых рынков труда в районах с плохой экономической ситуацией или имеющих широкие возможности для занятости, но с плохими условиями жизни и труда; развитие рынка жилья как составной части трудоустройства населения; обучение и повышение квалификации работников для соответствия изменяющимся тенденциям современного рынка.

И, наконец, действия профсоюзов в области охраны труда. В последнее время профсоюзы уделяют этому вопросу большое внимание, так как эта проблема становится все более острой в связи с большим количеством нарушений:

- 1) наблюдение и контроль за соблюдением условий договоров и соглашений между работниками и работодателями, причем обеими сторонами;

- 2) разработка норм и правил, обязательных для соблюдения как работниками, так и работодателем, включающих особые требования производства и технологий;

3) разработка системы наказаний и ответственности за нарушения на рабочем месте, а также за недопустимые рабочие условия;

4) создание специальных комиссий и профсоюзных органов по наблюдению и охране труда на предприятии;

5) разработка новых программ совместно с государственными органами, в которых в большей степени будет

выделяться создание приемлемых рабочих условий.

Таким образом, независимо от направления, действия профсоюзов всецело посвящены созданию и защите достойных условий труда.

В своей работе они используют различные методы, которые постоянно приходится усовершенствовать и изменять в соответствии с преобразованиями рынка.

Литература:

1. Баринов В.А. Антикризисное управление: Учебное пособие. — М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. — 520 с.
2. Беляева С.Г. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов/ Под ред. С.Г. Беляева и В.И. Кошкина. — М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2001.
3. Гурьянова Л.П. Коллективные договоры и соглашения: теория и практика заключения. — М.: АтиСО, 2005. — 153 с.
4. Информационная работа в профсоюзах. — М.: Профиздат, 2002. — 74 с. (БПАиП. №11).
5. Таль Г.К. Антикризисное управление: Учебное пособие: В 2 т. — Т. 1.: Правовые основы / Отв. Редактор Г.К. Таль. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 928 с.

5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Электронная подпись как необходимый атрибут электронного правительства

Шувалова Наталья Владимировна, аспирант

Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская обл.)

В настоящее время одним из наиболее актуальных направлений развития Российской Федерации на среднесрочную и долгосрочную перспективу, является распространения информационных и телекоммуникационных технологий для формирования информационного общества. Свидетельством этого выступает ряд утвержденных нормативных документов.¹

Внедрение информационных технологий в сферы государственного и муниципального управления является задачей стратегической важности. Государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)», утвержденная распоряжением от 20 октября 2010 г. № 1815-р является тому доказательством. [4] Целью программы является, получение гражданами и организациями преимуществ от применения информационных и телекоммуникационных технологий за счет обеспечения равного доступа к информационным ресурсам, развития цифрового контента, применения инновационных технологий, радикального повышения эффективности государственного управления при обеспечении безопасности в информационном обществе.

Формирование информационного общества предполагает предоставление государственных услуг и исполнение государственных функций в электронном формате. В соответствии со Стратегией развития информационного общества все государственные услуги должны быть переведены в электронный вид к 2015 г., так как это является одним из признаков электронного правительства.

Электронное правительство не является какой-то новой областью. Многие страны много сделали для принятия системы электронного правительства. Формирование в России электронного правительства было указано среди приоритетных задач в Концепции формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 года, одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 6 мая 2008 г. N 632-р.

Само понятие электронного правительства было введено в политический и научный дискурс специализированными исследовательскими организациями, которые занимаются широким кругом проблем, связанных с функционированием государства и внедрением ИКТ в работу организаций различных типов. В частности, большую роль в исследовании электронного правительства играют такие международные организации, как ООН, Мировой Банк, ОЭСР.

Термин «электронное правительство» появился в результате перевода с английского термина «Electronic Government», или «E-Government». Под электронным правительством, согласно определению, данному Министерством связи и коммуникаций Российской Федерации, понимается новая форма организации деятельности органов государственной власти, обеспечивающая за счет широкого применения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) качественно новый уровень оперативности и удобства получения организациями и гражданами государственных услуг и информации о результатах деятельности государственных органов. [7]

В словаре электронной коммерции электронное правительство трактуется как «система государственного управления, основанная на автоматизации всей совокупности управленческих процессов в масштабах страны и служащая цели существенного повышения эффективности государственного управления и снижения издержек социальных коммуникаций для каждого члена общества». [8]

Потребность в создании электронного правительства возникла в связи с запросом российского общества на практическое использование всех возможностей, предоставляемых новыми информационными технологиями, прежде всего в интересах рядовых граждан, а также малого и среднего бизнеса.

Электронное правительство сегодня — это один из путей развития демократических принципов в обществе, о чем свидетельствует проект, созданный в апреле 2011

¹ Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации, утвержденная поручением Президента Российской Федерации от 7 февраля 2008 г. N Пр-212; Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р; Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года, утвержденные распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1663-р; План перехода на предоставление государственных услуг и исполнение государственных функций в электронном виде федеральными органами исполнительной власти, утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 октября 2009 г. N 1555-р.

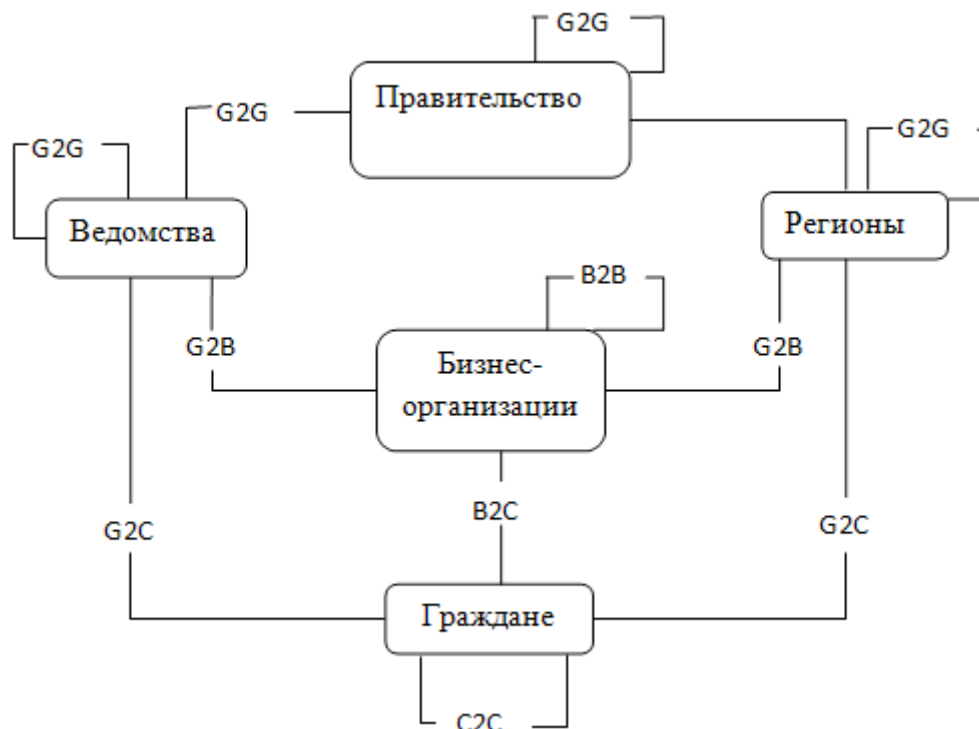


Рис. 1. Схема электронного взаимодействия государства, бизнеса и граждан

года «Концепция развития в Российской Федерации механизмов электронной демократии до 2020 года». В настоящее время в русле этой концепции создан и работает сайт «Единый портал электронной демократии Российской Федерации» <http://e-democratia.ru/>.

Концепция электронного правительства включает электронное взаимодействие на самых разных уровнях. Это взаимоотношения между государственными службами и гражданами (G2C — government-to-citizen), между государством и частными компаниями (G2B — government-to-business), государственными организациями и их сотрудниками (G2E — government-to-employees), а также между различными государственными органами и уровнями государственного управления (G2G — government-to-government). [6] Схема взаимодействия указанных уровней представлена на рисунке 1.

Для внедрения технологий «электронного правительства» была разработана Федеральная целевая программа (ФЦП), действовавшая в Российской Федерации в 2002–2010 годах. Исполнение программы должно было обеспечить «кардинальное ускорение процессов информационного обмена в экономике и обществе в целом, в том числе между гражданами и органами государственной власти, повышение эффективности государственного управления и местного самоуправления». [3]

Государственный аппарат во исполнение вышеуказанной программы начал свои преобразования в пользу современной «электрификации». Необходимо было создать электронные информационные системы для различных государственных инстанций, наладить связь между ними и по-

требителями государственных услуг, интегрировать государственные информационные системы для их успешного взаимодействия, разработать механизмы идентификации пользователей таких систем и способы шифрования и защиты информации для безопасной передачи данных. Хотелось бы остановиться на последней указанной области и рассмотреть всю работу проделанную в этом направлении, а так же недостатки существующие на данный момент.

Нормативной базой для внедрения электронного правительства являлось: Закон об ЭЦП, Закон о защите персональных данных, Закон об информационной открытости органов госвласти, Закон об обращениях граждан, Стратегия развития информационного общества, Постановление Правительства РФ №98 (2003 г.) о содержании сведений, размещаемых на Web сайтах федеральных ведомств, Концепция административной реформы, Концепция использования ИКТ в органах исполнительной власти.

Принятый в 2002 году закон «Об электронной цифровой подписи» был толчком для перехода на безбумажную технологию.

Первыми электронную цифровую подпись (ЭЦП) взяли на вооружение отечественные банки, в том числе Банк России, и кредитные организации, которые использовали ее, в первую очередь, как инструмент информационной безопасности в своих корпоративных информационных системах (ИС), а чуть позже и для безопасной работы в системах «банк-клиент». В хозяйствующих субъектах также применялась ЭЦП, но там она получила значительно меньшее распространение. Так или иначе, до 2002 г. основной задачей ЭЦП была защита информации.

Простая ЭП*	Неквалифицированная ЭП*	Квалифицированная ЭП*
		
Простая ЭП* подтверждает, что электронное сообщение отправлено конкретным лицом. Предназначена для подписания электронных сообщений, направляемых в государственный орган, орган местного самоуправления или должностному лицу.	Неквалифицированная ЭП* позволяет не только идентифицировать отправителя, но и подтвердить, что с момента подписания документ не менялся. Применяется во всех видах отношений, если иное не установлено нормативным правовым актом или соглашением участников отношений.	Квалифицированная ЭП* предназначена для взаимодействия государственных органов с использованием государственных информационных систем.
<i>* Сообщение с простой ЭП может быть приравнено к бумажному документу, подписанному собственноручно (по предварительной договоренности сторон), а также в специально предусмотренных законом случаях.</i>	<i>* Сообщение с неквалифицированной ЭП может быть приравнено к бумажному документу, подписанному собственноручно (по предварительной договоренности сторон), а также в специально предусмотренных законом случаях.</i>	<i>* Дополнительно подтверждается сертификатом от аккредитованного удостоверяющего центра, а сообщение во всех случаях приравнивается к бумажному документу с собственноручной подписью.</i>

Рис. 2. Дифференциация понятия электронной подписи по Федеральному закону от 6 апреля 2011 ФЗ-№63

По мере информатизации российского бизнеса, органов государственной власти страны и постепенного распространения ЭЦП все острее вставал вопрос принятия соответствующего закона, который бы значительно расширил области применения ЭЦП и позволил вести юридически значимый электронный документооборот. Федеральный закон «Об электронной цифровой подписи» вступил в силу 10 января 2002 г. и вводил правовые условия для использования ЭЦП в Российской Федерации, определял права и обязанности лиц, оказывающих услуги, связанные с использованием ЭЦП.

Что такое собственно ЭЦП? ЭЦП — реквизит электронного документа, предназначенный для защиты данного документа от подделки, полученный в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа ЭЦП и позволяющий идентифицировать владельца сертификата ключа подписи, а также установить отсутствие искажения информации в электронном документе. [1]

Не будем вдаваться в технические характеристики и алгоритм работы самой ЭЦП, отметим лишь, что в связи с тем, что Федеральный закон от 10 января 2002 года № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи» содержит концептуальные и юридико-технические недостатки и подвергался серьезной критике, был утвержден Федеральный закон от 6 апреля 2011 года «Об электронной подписи» № 63-ФЗ, призванный устранить вышеуказанные недостатки, а также расширить сферу использования электронной подписи. Однако в силу ряда технологических, а также нормативных недоработок вступление №63-ФЗ в полную законную силу (1 июля 2012 года) было отложено на год. Таким образом, №1-ФЗ также будет действовать до 1 июля 2013 года.

Если ранее закон допускал использование только одного вида электронно-цифровой подписи (ЭЦП), то новым Федеральным законом установлено три типа электронной подписи (ЭП): простая, усиленная (выдается удостоверяющим центром) и квалифицированная усиленная (выдается аккредитованным удостоверяющим центром). На рисунке 2 отражена дифференциация понятия электронной подписи по новому закону. [5]

Электронная подпись (ЭП) — информация в электронной форме, присоединенная к другой информации в электронной форме (электронный документ) или иным образом связанная с такой информацией. Используется для определения лица, подписавшего информацию (электронный документ). [2]

По своему существу электронная подпись представляет собой реквизит электронного документа, позволяющий установить отсутствие искажения информации в электронном документе с момента формирования ЭП и проверить принадлежность подписи владельцу сертификата ключа ЭП. Значение реквизита получается в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа ЭП.

Самым защищенным видом электронной подписи является квалифицированная электронная подпись. Сертификат данного вида электронной подписи выдается аккредитованным удостоверяющим центром, стоит заметить, что это тоже новое понятие, появившееся с принятием нового закона (№ 63-ФЗ).

Удостоверяющий центр, получивший аккредитацию, является аккредитованным удостоверяющим центром. Данный статус дает право выпуска квалифицированных сертификатов ключей проверки электронных подписей. Аккредитация удостоверяющего центра осуществляется

на добровольной основе. Аккредитация удостоверяющего центра осуществляется на срок пять лет, если более короткий срок не указан в заявлении удостоверяющего центра. Вводится новый порядок аккредитации удостоверяющих центров (УЦ) через Минкомсвязи. Одним из условий для аккредитации удостоверяющего центра является стоимость его чистых активов не менее чем один миллион рублей. [9]

Рассмотрим какую роль играет ЭЦП в реализации концепции электронного правительства. Создание электронного правительства предполагает построение общегосударственной распределенной системы общественного управления, реализующей решение полного спектра задач, связанных с управлением документами и процессами их обработки. Таким образом, отметим, что работа электронного правительства, полностью консолидируется на ЭЦП (т.е. закрытом ключе), потому как в отсутствии данного мы, во-первых, не сможем полноценно «авторизоваться», а во-вторых, с помощью ЭЦП производится верификация документа.

В рамках данного исследования рассмотрим некоторые вопросы, связанные с работой портала «Электронное правительство» (<http://www.gosuslugi.ru/>), потому как его функционирование основано на обмене информацией в электронно-цифровом формате.

Помимо этого, стоит вспомнить схему (рисунок 1) и выделить компоненты электронного правительства, а именно:

- Внутриведомственная автоматизация деловых процессов (документооборот) и системы поддержки принятия решений
- Межведомственный документооборот
- Госуслуги по линии Федерация-регион-муниципалитет (G2G)
- Госуслуги для юридических лиц (G2B)
- Госуслуги для граждан (G2C)

Государство обязывает юридических лиц сдавать отчетность в электронном виде, проводить закупки, внедряет документооборот во внутреннюю деятельность ведомств, помимо этого призывает к межведомственному электронному взаимодействию, оказывает гражданам услуги в электронном виде, и во всех этих процессах необходимо использование ЭЦП. В связи с этим можно говорить о том, что перспективы использования электронно-цифровой подписи являются самыми обширными.

С принятием ФЦП «Электронная Россия (2002–2010 годы)» момента началось постепенное перестраивание всех систем межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ), которое со временем должно было объе-

динить российские регионы, а также перевести оказание государственных услуг в электронный формат, посредством сети интернет. На данный момент система СМЭВ объединила разрозненные информационные системы ведомств в единый механизм. Например, теперь система налоговой службы знает, как обратиться в систему пенсионного фонда и получить всю необходимую информацию, а главное — не гонять человека по кабинетам. С 1 октября 2011 года была введена электронная система взаимодействия среди федеральных органов исполнительной власти. Теперь гражданин, обращающийся в федеральный орган исполнительной власти за госуслугой, должен только предоставить документы личного хранения (паспорт, свидетельство о рождении и т.д.). Все остальные справки собирает само ведомство. Таким образом, система посредством портала gosuslugi.ru позволяет реализовать принцип «одного окна».

Электронная цифровая подпись, может применяться юридическими и физическими лицами для сдачи налоговой отчетности (налоговых деклараций) в электронном виде, получения необходимых справок, сдачи отчетности в ПФР и ФСС, ответов на вопросы из государственных органов и организаций, участия в конкурсах государственного и муниципального заказов и электронных торгах, вне зависимости от места их проведения и места нахождения участника, а также для организации собственного (внутри предприятия) электронного документооборота, при взаимодействии с партнерами, для решения других прикладных задач.

ЭЦП применяется также для идентификации в системах санкционированного доступа в помещения, в информационных системах и пр.

Расширение сферы применения ЭЦП не может происходить без поддержки на законодательном уровне. За последнее время было принято большое количество законов и подзаконных актов, направленных на реализацию задачи по созданию электронного правительства. Среди них можно отметить такие, как № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с принятием ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (изменения внесены в 26 законов), № 228-ФЗ «О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации», № 229-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса РФ» и др.

Правительство принимало различные постановления¹, касающиеся использования ЭЦП, а так же приказы, ка-

¹ Постановление Правительства от 25.08.12 N 852 Об утверждении Правил использования усиленной квалифицированной электронной подписи при обращении за получением государственных и муниципальных услуг и о внесении изменения в Правила разработки и утверждения административных регламентов предоставления государственных услуг, Постановление Правительства от 22.11.11 N 1092 О порядке представления в регистрирующий орган иными государственными органами сведений в электронной форме, необходимых для осуществления государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также для ведения единых государственных реестров юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и др.

сающихся разных ведомств¹, принятые законодательные акты дали толчок к появлению сервисов межкорпоративного юридически значимого электронного документооборота, а также совершенно новых для российского рынка сервисов электронного нотариата.

Сегодня применение технологии ЭЦП является реальным, доступным и неотъемлемым для значительного числа людей. Начинает формироваться понимание того, что использование подписей может существенно облегчить обмен и хранение документов, а вновь принимаемые законодательные акты лишь ускоряют этот процесс.

ЭЦП на данный момент применяется во всех сферах B2B, G2B, также на рынке G2C, чему активно способствуют развитие услуг электронного правительства и его фронт-офиса — портала государственных услуг.

В рейтинге электронных правительств, который составляет Организация Объединённых наций, и в котором Россия традиционно занимала места в шестом десятке, в 2012 году поднялась на 32 позиции.

Россия с 2010 по 2012 гг. сместилась с 59-го на 27-е место и стала лидером в Восточной Европе и с большим отрывом лидирует.

По мнению руководителя Минкомсвязи Игоря Щеглова, «...можно ожидать, что в следующем рейтинге, который будет составляться через два года, мы сможем войти в двадцатку. А это, одна из наших целей в стратегии 2015 и 2020»

Исследование показывает, что Россия также вошла в десятку «новых лидеров» по темпам развития электронного правительства (*Emerging leaders in e-government development*), заняв седьмое место после Австрии, Исландии, Испании, Бельгии, Словении и Монако. Авторы исследования подчеркнули, что страны из этого списка приложили немало усилий за последние несколько лет в области развития электронного правительства: расширили инфраструктуру для дальнейшего устойчивого развития информационных технологий и их использования гражданами для коммуникаций с госслужбами.

Ранжирование стран в рейтинге проводится на основе значения индекса развития электронного правительства, который, в свою очередь, рассчитывается из трех составляющих: уровня развития ИКТ-инфраструктуры, качества онлайн-услуг и человеческого капитала. Каждый показатель складывается из набора параметров. Чтобы оценить уровень развития ИКТ-инфраструктуры, эксперты учитывают число интернет-пользователей, пользователей фиксированной телефонной связи, мобильной связи и широкополосного доступа в Интернет.

Во время исследования онлайн-сервисов, эксперты оценивают главный государственный портал страны — портал госуслуг. Российский портал госуслуг удостоился высокой оценки авторов исследования — его назвали одним из ключевых элементов развития электронного правительства в России. Портал представляет собой единую точку доступа к государственным и муниципальным услугам через Интернет. По словам одного из руководителей данного проекта с момента запуска портала госуслуг он пользуется огромным спросом у населения — только на стадии запуска, на нем было зафиксировано более 1,6 млн. кликов в час.

При оценке человеческого капитала в расчет принимаются такие показатели как уровень грамотности населения и количество людей, получающих образование.

В итоге индекс развития электронного правительства России за 2011 год вырос с 0,5154 до 0,7345. Нынешнее положение стало лучшим результатом России за все время существования рейтинга с 2003 года.

В настоящее время в рамках создания «Электронного правительства» предлагается на рассмотрение много различных проектов, например, сделать единую ID-карту гражданина, или объединить ту же, ставшую уже привычной для всех, банковскую карту с электронной подписью. Совет Федерации ранее одобрил предложение сенаторов об унификации ЭЦП. По мнению сенаторов, действующий закон об ЭЦП крайне неудобен: каждая информационная система требует индивидуальной цифровой подписи, поэтому госслужащим и бизнесменам приходится использовать сразу несколько ЭЦП. «Большое количество сетей ЭЦП можно сравнить с разноколейкой железных дорог. Понятно, что первоначально это было стратегически важно, но в дальнейшем создавало только неудобства. Так что инициатива очень правильная», — высказался относительно этой проблемы президент компании «Интернет и право» Антон Серго. Однако нормативные акты в свет так и не вышли и эта тема перестала обсуждаться.

Подводя итог следует сказать, что Россия, как впрочем и все мировое сообщество, находится на волне информационного бума, в связи с этим возникла потребность в создании системы электронного правительства. В 2012 году Россия заняла 27-е место в рейтинге стран, имеющих электронное правительство, подготовленном экспертами ООН. Электронное правительства, полностью консолидируется на ЭЦП. Широко используется ЭЦП в системах сдачи отчетности (ФНС, ПФР, ФСС, Росстат и другие ведомства), электронные торги по государственным закупкам, таможенное декларирование товаров. Использо-

¹ Приказ ФНС от 27.04.12 N ММВ-7-6/253@, Об утверждении Временного положения о Сети доверенных операторов электронного документооборота и Временного положения о порядке присоединения к Сети доверенных операторов электронного документооборота, Приказ Минкомсвязи от 28.12.11 N 360, Об утверждении Административного регламента предоставления Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации государственной услуги по подтверждению подлинности электронных цифровых подписей уполномоченных лиц удостоверяющих центров в выданных ими сертификатах ключей подписей, Приказ МФ от 26.04.2011 N 50н Об утверждении Порядка выставления и получения счетов-фактур в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи с применением электронной цифровой подписи и др.

вание электронной подписи помимо госуслуг постепенно распространяется на другие сферы социального взаимодействия. При этом, Удостоверяющие центры по выдаче электронной подписи появились почти во всех регионах России. Вся информация и законодательная база об элек-

тронной подписи на текущий момент была собрана и обновляется на специальном ресурсе в сети интернет — портале «Электронная цифровая подпись. Единый портал ЭЦП в РФ», по адресу www.iEcp.ru.

Литература:

1. Федеральный закон от 10 января 2002 года N 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи». — Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 6 апреля 2011 года N 63-ФЗ «Об электронной подписи». — Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 28 января 2002 г. N 65 О федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002—2010 годы)». — Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс».
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 октября 2010 г. N 1815-р г. Москва «О государственной программе Российской Федерации «Информационное общество (2011—2020 годы)»». — Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс».
5. Накузина Татьяна, Электронная подпись — хождение в народ// Citizen.Seldon. — 2012. — №2 (июль). — с. 4—7.
6. Прохоров Александр, Электронное правительство в цифрах и фактах — <http://www.compress.ru/Archive>
7. Официальный сайт Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации — <http://minsvyaz.ru/>
8. Словарь электронной коммерции — <http://www.webcitation.org/>
9. <http://www.kodeks.ru/>

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Конкурентоспособность предпринимательских структур малого и среднего бизнеса России

Кузьминич Галина Геннадьевна, аспирант

Байкальский государственный университет экономики и права (г. Иркутск)

Конкурентоспособность предпринимательских структур малого и среднего бизнеса можно определить как способность предпринимательских структур проявлять гибкость, адаптивность к постоянным изменениям внешней среды с целью увеличения, уменьшения, либо сохранения занимаемой доли рынка в зависимости от стратегии предприятия.

Анализ мировой практики показывает, что сектор малых и средних предпринимательских структур является основой создания и развития национальной экономики основанной на знаниях. Малые и средние предприятия (далее МСП) в развитых странах составляют важнейший сектор национальных экономик. Если крупные предприятия определяют уровень научно-технического и производственного потенциала страны, то МСП, являясь наиболее массовой формой деловой жизни, обеспечивают социально-экономическую стабильность развития.

По последним данным, доля малых и средних компаний в ВВП России на сегодняшний день составляет порядка 20%, в то время как в странах Евросоюза, США, Китае этот показатель превышает 50%. Занята в малом и среднем предпринимательства пока только четверть работающих россиян. К 2020 г. доля малого бизнеса в ВВП России должна составить 50%. В нем должно быть занято не менее половины экономически активного населения страны.

Современная рыночная среда динамична и изменчива. Непрерывно происходят изменения во вкусах и запросах потребителей, нововведения в технологиях, управленческих методах. Все это открывает для малого и среднего бизнеса конкурентные преимущества перед крупными предприятиями, из которых наиболее важны:

- оперативность реагирования на изменения рыночной конъюнктуры, расписанная как технология мониторинга конъюнктуры соответствующего сегмента рынка, идентификации потребности, трансформация выявленной потребности в проект, дизайн нового продукта или услуги и т.д.;

- низкие накладные издержки за счет функционального использования всего персонала малого предприятия на производство добавленной стоимости, относимые на себестоимость производимой продукции или оказываемые услуги;

- ориентация на постоянную реализацию возможностей оперативного обновления технологий;

- постоянство инновационного поведения как повышение скорости осуществления инноваций во всех сферах деятельности малого предприятия (от производимой продукции и оказываемых услуг до использования новых управленческих технологий, мотивации работников и т.п.);

- поиск форм доступа к заемным финансовым ресурсам крупных предприятий, принятие на себя риска выполнения тех видов работ, которые экономически не целесообразно развивать крупному бизнесу;

- использование новых технологий маркетинговых исследований и активной рекламы, доступной малому бизнесу.

Одним из основных элементов оценки уровня экономического развития любого государства является его способность конкурировать с экономиками других стран. Ведущий в Европе Институт менеджмента (Institute of Management Development, IMD), базирующийся в Лозанне (Швейцария), 31 мая 2012 г. опубликовал результаты очередного глобального исследования конкурентоспособности 59 стран мира — The IMD World Competitiveness Yearbook 2012.

Под конкурентоспособностью страны Институт менеджмента понимает способность национальной экономики создавать и поддерживать среду, в которой возникает конкурентоспособный бизнес.

В 2012 году Россия улучшила свою позицию в глобальном рейтинге на одну позицию, переместившись на 48 место из 59 возможных — между Словакией и Иорданией. За минувший год Россия практически не изменила большинство показателей, которые могли бы оказать влияние на рейтинговую оценку. Авторы исследования отметили улучшение в сфере защиты прав частной собственности, некоторое снижение коррупции, а также прогресс в сфере контроля за уплатой налогов. В то же время эффективность бизнеса, эффективность государственного управления и состояние инфраструктуры почти не изменились. Среди главных позитивных факторов конкурентоспособности России исследователи отмечают высокий уровень образования, квалификацию рабочей силы

Таблица 1

Основные индикаторы экономической деятельности малых и средних предприятий стран-лидеров мирового рынка наукоемкой продукции (2010 г.), % [7]

	Доля МСП в общем количестве предприятий	Доля МСП в общей занятости населения	Доля МСП в ВВП
США	97,6	50,6	52,0
Канада	98,0	50,5	46,0
Япония	99,7	70,2	53,8
Великобритания	99,2	48,4	48,0
Франция	99,6	54,1	49,8
Германия	99,7	60,1	53,2
Италия	99,8	54,3	70,9
Россия	42,0	27,5	20,0

и общую устойчивость экономики. Среди главных негативных факторов названы низкий уровень диверсификации экономики и низкая эффективность государственного управления, в частности по таким показателям, как простота ведения бизнеса, открытость рынка, налоговая нагрузка, административные барьеры и коррупция [1].

Ежегодно эксперты рассчитывают рейтинг глобальной конкурентоспособности для каждой страны. В рейтинге Всемирного экономического форума по индексу GCI (The Global Competitiveness Index) Россия в 2012 году потеряла одну позицию в рейтинге и опустилась на 67 место. Соседями России в списке на этот раз оказались Иран (66 место) и Шри-Ланка (68). Отмечается, что по сравнению с предыдущим годом относительно стабильное положение России ухудшилось по таким слагаемым как качество институтов, конкуренция на рынках товаров и услуг, анти-монопольная политика и развитость финансового рынка. Улучшение произошло лишь по двум слагаемым: макроэкономическая среда и инфраструктура. Как и в 2011 году, ключевыми проблемами для экономического развития в России представители бизнеса называют коррупцию и неэффективность государственного аппарата, а также высокие налоговые ставки. Однако в 2012 году существенно выросла значимость проблем с доступностью финансирования и с квалификацией рабочей силы. Все эти проблемы мешают России воспользоваться своими конкурентными преимуществами, такими, как сравнительно низкий уровень государственного долга и дефицита бюджета, значительный объем внутреннего рынка, относительно высокий инновационный потенциал и качественное высшее образование [3].

Рассмотрим, какую роль играет малое и среднее предпринимательство в экономике стран-лидеров мирового рынка наукоемкой продукции (табл. 1).

Следует подчеркнуть одну общую макроэкономическую закономерность для стран-лидеров — приоритетную роль малого бизнеса в национальных экономиках. Доля малых предприятий в общем количестве предприятий колеблется от 97,6% (США) до 99,8% (Италия); на малых

предприятия занято от 48,4% (Великобритания) до 70,2% (Япония) работающего населения, создается от 46% (Канада) до 53,8% (Япония) ВВП. Показатели уровня развития малого предпринимательства в России значительно ниже: доля в ВВП — около 20%, доля работников в общей численности занятых — 27,5%, доля малых предприятий примерно 42% от общего количества предприятий.

Существуют различные определения малого и среднего предпринимательства (МСП), которые, как правило, закрепляются законодательно для целей налогового и статистического учета, а также для разработки и внедрения государственных программ развития малого бизнеса.

Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (№ 209-ФЗ от 24.07.2007) [8] были пересмотрены границы сектора субъектов малого предпринимательства, выделена категория микропредприятий и введено понятие среднего бизнеса. Кроме того, в состав субъектов малого и среднего предпринимательства были включены и потребительские кооперативы, являющиеся некоммерческими организациями.

В рамках нового закона к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся:

- внесенные в единый государственный реестр юридических лиц:
 - потребительские кооперативы,
 - коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий);
- внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей:
 - физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели),
 - крестьянские (фермерские) хозяйства.

Малое предприятие — это фирма, которая не доминирует в своей области, а хозяин — это независимый владелец, осуществляющий руководство малым числом подчинённых в сравнении с другими фирмами той же отрасли [6].

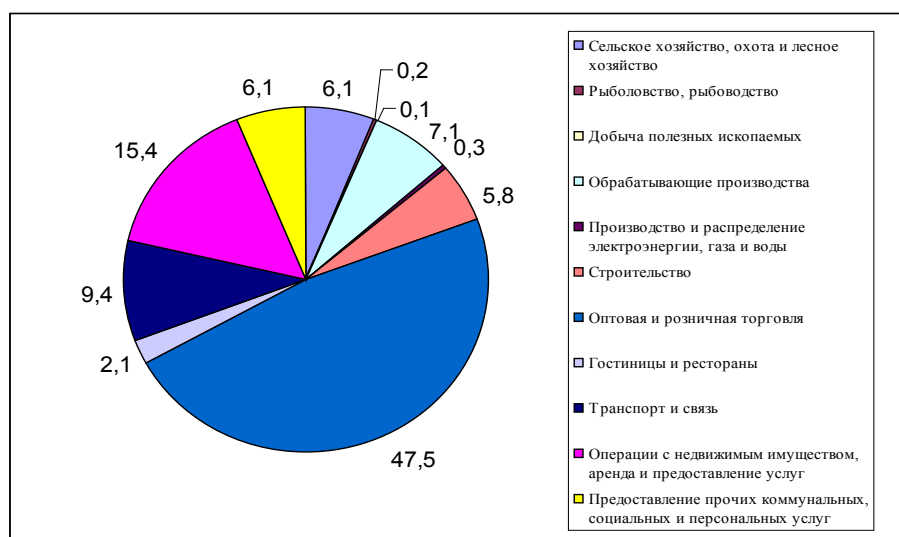


Рис. 1. Распределение МСП по основным отраслям в 2011 г., в %

Микропредприятия относятся к очень небольшому бизнесу. Они часто включают единоличного, редко двух собственников, а также сферу семейного бизнеса. Большинство микро-предприятий имеет незначительный капитал, обладают ограниченными техническими и бизнес-навыками. При этом большинство таких предприятий демонстрируют жизнеспособность малого предпринимательства.

Средние предприятия проходят по границе малых и крупных фирм. Как правило, под средним понимают предприятие, которое управляется менеджером, находящимся под контролем собственников-акционеров и подпадает под верхнюю границу предельных значений, установленных для малого предпринимательства [5].

Деятельность большей части малых предприятий несет социальную нагрузку и объединяет социально-незащищенные группы населения. Поэтому роль малых предприятий на современном этапе состоит в поддержке усилий слабозащищенных групп населения по выживанию.

Малые и средние предприятия являются традиционной и важной частью экономики практически всех стран, в том числе и индустриально развитых. Естественно, что развитие малых предприятий в различных странах имеет свои особенности, вытекающие из исторических традиций, а также сложившейся роли и места небольших предприятий в экономике страны. И, как правило, зависит от достигнутого уровня концентрации и индустриализации экономики, а также от целей, стоящих перед сферой малого и среднего предпринимательства в новых социально-экономических условиях.

Малое и среднее предпринимательство — это не только источник средств существования, но и средство раскрытия творческих и интеллектуальных возможностей людей.

Малое и среднее предпринимательство имеет ряд преимуществ, являющихся объективными предпосылками важной роли субъектов малого бизнеса в системе вос-

производства. Это высокая гибкость и оперативность в принятии решений, восприимчивость к нововведениям, быстрая адаптация к внешним воздействиям, быстрая оборачиваемость средств, высокий уровень специализации производства и труда.

Предпринимательство — это система хозяйствования, основой которой выступает комплекс природных, материально-технических, трудовых и интеллектуальных ресурсов, объединённых для получения предпринимательского дохода на инновационной и рискованной основе) [4].

Рассмотрим отраслевой аспект конкурентоспособности малого предпринимательства в Российской Федерации.

Как видно из рисунка 1, среди основных, ведущих отраслей малого бизнеса и наиболее распространенными являются оптовая и розничная торговля (47,5%) и сфера услуг (15,4%). По данным Росстата, в сфере торговли работает около 1,6 млн. индивидуальных предпринимателей (70% от числа всех осуществляющих предпринимательскую деятельность индивидуальных предпринимателей).

По прогнозу ОПORA России, к 2020 году в России в малом бизнесе должно сосредоточиться не менее пятидесяти процентов трудоспособного населения России. Сегодня эта цифра составляет 25 процентов. То есть де-факто необходимо вдвое увеличить число малых предприятий. Причем за счет высокотехнологичных предприятий. Емкость рынка в той же торговле изменится. Будущее малого бизнеса — серьезные направления производственных услуг. В том числе и в IT-сфере. По недавно опубликованному международному рейтингу Россия перешла с 26-го на 11-е место по вовлечению трудоспособного населения в IT-сферу. Российские кадры высоко ценятся на международном рынке. Россия может запросто стать участниками мировых технологических цепочек. Конечно, это может повлечь за собой определенные государственные издержки. Но это правильные вложения — в

минимальную стартовую поддержку, в создание необходимой инфраструктуры. В результате будет получен рост малого и среднего бизнеса в целом ряде отраслевых сегментов. Например, предприниматели из медицинского сектора оценили перспективу роста их сообщества в восемнадцать раз за предстоящие восемь лет. Сфера гостиц и общественного питания может вырасти в восемь раз. Хлебопеки считают, что выпечку хлеба можно увели-

чить в стране в пять раз. То же самое касается и производственного сектора. И это лишь несколько примеров [2].

Достижение устойчивого развития российских предпринимательских структур малого и среднего бизнеса 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.

Литература:

1. Institute of Management Development: рейтинг конкурентоспособности стран мира в 2012 году [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/05/31/4423>
2. Борисов С. Удвоить ряды // РГ-Бизнес, №871 от 6 ноября 2012 г.
3. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2012–2013 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/09/05/4949>
4. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Современное российское предпринимательство. Роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны // Креативная экономика. — 2008. — № 5 (17). — с. 83–90. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3062/>
5. Исследование эффективности системы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации: состояние, направления развития. — М: Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства, 2003. — 124 с.
6. Микрофинансирование в России. Программный документ. — ТАСИС, СМЕРУС 9803, апрель, 2001. — 51 с.
7. Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития МСП зарубежных стран. X Всероссийская конференция. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.giac.ru/analytics/?id=14>
8. ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24.07.2007 г.

Сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта в области налогового администрирования на примере Франции

Новикова Анастасия Игоревна, студент
Белгородский государственный университет

На сегодняшний день вопрос о создании эффективной модели налогового менеджмента в государстве имеет первостепенное значение. Прежде всего, это связано с растущим влиянием принципов эффективности экономической науки, которые заключают в себе такие понятия как необходимое содержание налогового штата государства при условии минимального финансирования его деятельности, которое при этом будет способствовать высоким показателям сбора налоговых и связанных с ними платежей.

Иначе говоря, реализация данного принципа проявляется в ключевом правиле экономики, выражающемся в соотношении минимума затрат и максимума прибыли от соответствующих вложений.

Иллюстрируя этот пример принципом по Парето, составляющим известную пропорцию в виде 20 на 80 % при условии задействования лишь 20 % усилий, средств, затрат, необходимо претворять в жизнь основные задачи, стоящие перед компетентными органами одними из которых являются налоговые.

В нашем случае особую актуальность имеет сравнительный анализ модели налогового администрирования, сложившейся в РФ, исходя из рассмотрения качественных и количественных показателей характеризующих ее деятельность, в сравнении с деятельностью налоговых органов Франции.

Связано это с тем, что модель французской налоговой системы максимально приближена к отечественной, так как, прежде всего во Франции преобладает континентальная правовая система, что имеет значение для актов налогового регулирования, которые являются кодифицированными во Франции и в России соответственно.

Так источником налогового права во Франции является «Единый налоговый кодекс», а в России по аналогии Налоговый кодекс РФ, состоящий из закрепленных на федеральном уровне норм налогового права.

Помимо этого важно отметить, что рассматриваемые государства имеют аналогичное федеративное устройство, которое можно проследить в разграничении предметов

Таб.1.1

Показатель	Франция	Российская Федерация
Численность работников налоговых органов, чел.	80000	170000
Средняя заработная плата работников налоговых органов, руб.	100955	23532
Налоговая нагрузка на 1 налогового работника, чел.	812	841 (925)

ведения и полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации [1].

Таким образом, в России по принципу законности выделено два уровня функционирования налоговых органов: федеральные и территориальные органы, а по признаку подчиненности федеральные органы налоговой власти, органы власти субъектов и местного уровня.

Останавливаясь на особенностях французской модели, выделим в первую очередь ее структуру построения, которая представляет собой также трехуровневую систему налоговых органов, аналогично РФ, при этом отдельно в рамках данной структуры выделяется главное управление государственных финансов, выполняющее функции менеджмента (администрирования) налоговой системы в целом.

Рассматривая подробнее компетенцию органов налоговой власти, выделим национальный уровень, включающий в себя управление национальных и международных проверок, управление проверок налогового положения национальное управление налоговых расследований. Проверки предприятий с оборотом от 400 млн. евро, относящихся к крупному бизнесу.

Региональный уровень — управление центрального региона, налоговые управления департаментов — 20 региональных и 10 межрегиональных управлений. Проверки предприятий с оборотом от 10 до 400 млн. евро, относящихся к среднему бизнесу.

Низовое звено — налоговые управления департаментов, занимающиеся проверкой предприятий с оборотом до 10 млн. евро, относящихся к малому бизнесу.

При этом общая численность налоговых работников во Франции в среднем на 65 млн. населения составляет около 80 тыс. человек [5, с.132]. Таким образом, нагрузка, приходящаяся на одного налогового инспектора составляет 812 человек в среднем.

Оценивая материальное обеспечение среднемесячной заработной платы налоговых работников среднего и низового звена отметим, что оно достигает примерно уровня 3—6 тыс. евро, с установленными минимальными суммами в пределах 2500 евро [3].

В свою очередь, в РФ компетенция разделена между уровнями налоговой власти в пределах подразделений соответствующего уровня. В отличие от Франции, выделены межрегиональные инспекции по крупнейшим налогоплательщикам и по субъектам федерации.

К организациям, подлежащим налоговому администрированию на федеральном уровне, относятся организации,

у которых один из перечисленных ниже показателей финансово-экономической деятельности за отчетный год имеет следующее значение: суммарный объем начислений федеральных налогов согласно данным налоговой отчетности свыше 1 миллиарда рублей.

В случае выделения соответствующих крупных предприятий на уровне субъекта они подлежат ведению на уровне субъекта, при этом таковыми будут считаться те из них, чей суммарный объем полученных доходов исчисляется в пределах от 1 до 20 млрд. руб. Также должно выполняться одно из следующих условий [2]:

- активы составляют сумму в пределах от 100 млн. до 20 млрд руб. включительно;

- суммарный объем начислений федеральных налогов и сборов находится в пределах от 75 млн. до 1 млрд. руб.

При этом общая численность работников ФНС РФ составляет около 170 тыс. человек, с перспективой сокращения штата сотрудников до 15 % к 2013 году, что в итоге сократит количество налоговых работников на 22100 человек и приведет к общему количеству работников налоговой службы в РФ равному 148900 человек, с уровнем заработной платы, установленном в России, по данным Росстата, в 2011 году 23 тысячи 532 рубля.

При этом налоговая нагрузка на одного налогового работника на сегодня составляет примерно 841 человек, при учете, что в скором времени будет происходить сокращение налоговых органов до 13 %, предполагая, что налоговая нагрузка на 1 работника в перспективе будет 925 человек.

Данные количественные и качественные показатели, характеризующие организацию системы налогового администрирования в РФ и Франции возможно проследить в таблице 1.1.

Помимо этого, оценивая финансирование налоговых органов в России и Франции, возможно, выделить то, что в среднем во Франции на организацию работы финансовых органов отпускалось 21 % расходов, заложенных в бюджете Франции в целом [5, с.143]. Кроме того, в рамках данных расходов выделялись расходы на обучение и переподготовку составляли около 7 % общего объема средств фонда заработной платы налоговых работников.

При этом в РФ, на содержание налоговой службы отпускается в среднем в составе расходов государственного значения отпускается примерно 11,0 % бюджета при крайне неравномерном распределении бюджетных средств, при котором разрыв в некоторых случаях дости-

гает 3 млн. тыс. руб., что является весомым показателем, с условием регионального аспекта.

Таким образом, на основе вышеизложенного можно сделать вывод, что разделение уровня компетенции, качественно высокий уровень финансирования и умеренная нагрузка на работников налоговых органов Франции ввиду меньшего количества физических лиц, приходящихся на одного работника налоговой службы в среднем, территориальная компактность обеспечивает налоговые поступления в государстве в размере около 90% бюджета государства. При этом, например, около 50% поступлений от косвенных налогов составляют НДС [3]. В РФ ситуация складывается иным образом, так, например, поступления НДС в РФ составляют примерно 23 % бюд-

жета. А общие поступления бюджета в разрезе налоговых платежей равны 49,7 % бюджета [3].

В связи с этим целесообразно отметить недостаточный уровень финансирования деятельности налоговой службы, как в рамках финансирования службы в целом, так и в разрезе низкого уровня заработной платы налоговых работников. Кроме того отсутствие конкретного органа выполняющего функции администрирования, на который по сути возложены основные задачи по обеспечению качественной организации деятельности налоговых органов.

Таким образом, должная организация структуры налоговых органов, а также существенный уровень финансирования, позволят достигнуть уровня Французской налоговой службы в области налогообложения.

Литература:

1. Налоговый кодекс РФ [Текст] Гарант. — Электронное издание. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/10900200/>
2. Критерии отнесения организаций — юридических лиц к крупнейшим налогоплательщикам [Текст] Приказ ФНС России от 02.04.2010 N ММ-7-2/161@, от 24.04.2012 N ММВ-7-2/274@, от 27.06.2012 N ММВ-7-2/428@). — Гарант. — Электронное издание. — Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12053821/>
3. Данные Министерства финансов Российской Федерации и Федерального казначейства [Текст] Министерство Финансов РФ. — Электронное издание. — Режим доступа: <http://info.minfin.ru/fbdohod.php>
4. Зарплаты государственных служащих в 2012 году [Электронное издание] Российская газета. — Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/05/04/zarplata-site.html>
5. Налоговые системы зарубежных стран: Учебное пособие. — Издательство Тюменского университета. — 2010. — 309 с.

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Сельскохозяйственная кредитная кооперация в условиях модернизационной экономики России

Лепкина Юлия Геннадьевна, ассистент
Российский университет кооперации

Общей предпосылкой восстановления производственного потенциала сельского хозяйства, преодоления его экономического и технологического отставания, технической модернизации и перехода на инновационный путь развития является привлечение в отрасль инвестиций, процесс финансирования которых для большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей затруднён из-за дефицита собственных средств.

В связи с этим в сельском хозяйстве значительно повышается роль внешних, прежде всего возвратных источников финансирования. Являясь частью национальной финансовой системы, система сельскохозяйственного кредитования выступает важнейшей специфической сферой, функционирование которой обеспечивает аккумуляцию временно свободных денежных средств и их перераспределение в соответствии с потребностями сельскохозяйственных товаропроизводителей в формировании денежных фондов на различных стадиях и этапах производства, распределения, обмена и потребления продукции.

Четкое исполнение обязательств по долгам, и в первую очередь по кредитам и займам, является основополагающим при использовании возможностей бюджетного субсидирования части процентных ставок по кредитам, полученным сельскохозяйственными товаропроизводителями, в коммерческих банках и сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативах. По существующим порядкам большинство из них имеют право на бюджетные субсидии, и это право является неотъемлемой составной частью мер государственного регулирования кредитного процесса в сельском хозяйстве. При этом на этапе оформления такого права первостепенное значение имеет соблюдение целевого характера полученных займы средств и определенного графика уплаты процентов за кредит и погашения долга [1, с. 140].

Очень важно наличие в портфеле коммерческого банка таких кредитных продуктов, которые в максимальной степени соответствуют особенностям производственного процесса в сельском хозяйстве и возможностям предоставления товаропроизводителями залогов, гарантий и поручительств. Крайне важно желание и возможность коммерческого банка использовать такой присущий сель-

скому хозяйству залоговый инструмент, как находящиеся в собственности или арендуемые земельные участки.

Развитие аграрной сферы экономики во многом обусловлено устойчивым финансово-экономическим положением сельскохозяйственных товаропроизводителей. Однако большинство субъектов аграрного предпринимательства не имеют внутренних и внешних источников финансирования не только расширенного, но и простого воспроизводства, что усиливает необходимость и повышает роль государственного регулирования системы кредитования сельского хозяйства.

Государственное регулирование кредитной системы в сельском хозяйстве позволяет влиять на динамику её развития. В этой связи показатель охвата потенциальных сельскохозяйственных заёмщиков служит ориентиром для выбора форм и методов государственного воздействия, эффективность которого характеризуется созданием условий, обеспечивающих мультипликативное увеличение количества кредитных сделок и прирост величины ценности для обеих сторон индивидуальной кредитной сделки. Если кредитная система движется в сторону расширения кредитных сделок, увеличения охвата сельхозтоваропроизводителей, государственное регулирование является эффективным, в противном случае происходит относительное снижение сделок, кредитная система замыкается и приходит в упадок.

Качественный аспект функционирования кредитной системы в сельском хозяйстве связан с проявлением ещё одной её функции, реализация которой обеспечивается в ходе государственного регулирования — способностью стимулировать развитие отрасли. Механизм взаимосвязи экономического роста и институциональных форм базируется на том, что темпы роста отрасли определяются, главным образом, интенсивностью накопления физического и человеческого капитала, а также ростом производительности труда, который, в свою очередь, обусловлен развитием технологий и повышением эффективности производства. Это требует от государства создания конкурентоспособных условий функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей. Интенсивность протекания указанных процессов зависит от механизмов формирования и функционирования доступных внешних

источников финансирования воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве. Акцент делается на формальных правилах, позволяющих в совокупности создать необходимую структуру кредитной системы, которая и будет определять потенциальный набор возможных форм кредитной поддержки конкретных сельскохозяйственных товаропроизводителей, соответственно, и потенциал развития отрасли в целом.

Общей предпосылкой восстановления производственного потенциала сельского хозяйства, преодоления его экономического и технологического отставания, технической модернизации и перехода на инновационный путь развития является привлечение в отрасль инвестиций, процесс финансирования которых для большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей затруднён из-за дефицита собственных средств.

В целом, на основе анализа факторов, влияющих на организацию кредитования сельского хозяйства, можно сделать вывод о том, что в настоящее время специфические условия хозяйствования в аграрном секторе экономики и уникальность имеющегося в распоряжении имущества, которое может выступать обеспечением по кредиту, играют не в пользу последнего (такая ситуация характерна для большинства стран СНГ). Так, уровень рентабельности сельскохозяйственного производства на протяжении многих лет остается низким в сравнении с другими отраслями экономики, что делает его абсолютно неконкурентоспособным на рынке кредитных ресурсов. Кроме того, сельское хозяйство на современном этапе развития не в состоянии в полной мере обеспечить необходимый банкам в качестве обеспечения по кредиту ликвидный залог [2, с. 25]. Кроме того, перспектива вступления России в ВТО вызывает необходимость видоизменения государственной поддержки сельского хозяйства, что, в свою очередь, требует формирования современной системы кредитования сельского хозяйства на основе рыночных принципов. Банки, уполномоченные осуществлять кредитование сельского хозяйства, предоставляют кредиты следующим категориям заемщиков:

- 1) непосредственно сельскохозяйственным предприятиям;
- 2) ремонтным, обслуживающим организациям, заготовительным и перерабатывающим сельскохозяйственную продукцию организациям для выплаты авансов по договорам контрактации сельскохозяйственным организациям за поставляемую ими сельхозпродукцию;
- 3) организациям, уполномоченным на закупку техники для последующей поставки ее сельскохозяйственным организациям;
- 4) организациям, осуществляющим строительство, реконструкцию и ремонт производственных объектов сельскохозяйственных предприятий.

В перспективе на национальном уровне актуально приоритетное развитие крупно-товарных хозяйств как основы сельского хозяйства. С точки зрения организации кредитования, крупное производство имеет преи-

мущества перед мелким в области доступа к кредитным ресурсам за счет предоставления необходимого залога, а также возврата полученного кредита за счет диверсификации производственной деятельности, сбыта произведенной продукции при минимизации издержек. В то же время индивидуальные организационно-правовые формы хозяйствования на селе имеют преимущества перед крупными в плане способности быстрой адаптации к изменяющимся условиям хозяйствования, высокой мотивации к труду и заинтересованности в результатах деятельности. Однако с позиции доступа к кредитным ресурсам, положение малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве осложняется недостаточностью залога, отсутствием интереса со стороны инвесторов, высокими организационными издержками на предоставление относительно небольшой суммы кредитов, но, тем не менее, оказывать им кредитную помощь крайне необходимо. Именно фактор неоднородности производителей сельскохозяйственной продукции в России, определяющий специфику формирования и использования производственного потенциала различных категорий сельскохозяйственных производителей, при разработке системы кредитования сельского хозяйства должен учитываться в первую очередь. Современная система сельскохозяйственного кредита должна быть сформирована на базе сочетания различных кредитных продуктов, учитывающих специфику каждой категории сельскохозяйственных производителей — крупных сельскохозяйственных производственных кооперативов, средних крестьянских (фермерских) хозяйств и мелких хозяйств населения. Концептуальными основами построения кредитных отношений банковского сектора с сельским хозяйством на современном этапе должны стать:

- признание сельского хозяйства в качестве отдельного сегмента прямого банковского кредитования в силу присущих ему отраслевых и внутриотраслевых особенностей;
- постепенный отказ от косвенного банковского кредитования сельского хозяйства и включение подсистемы банковского кредитования сельского хозяйства в целостную систему кредитования реального сектора экономики;
- обособление механизма кредитования сельскохозяйственных производителей от системы государственной поддержки;
- учет необходимости обеспечения кредитными ресурсами различных по организационно-правовой форме и размеру сельскохозяйственных производителей;
- применение клиентоориентированного подхода в целях прямого банковского кредитования с целью идентификации потребностей сельскохозяйственных производителей в кредитах и разработки соответствующих кредитных продуктов.

На современном этапе является целесообразным формирование трехуровневой системы кредитования сельского хозяйства, которая призвана обеспечить доступность кредитных ресурсов для всех категорий сельскохозяй-

венных производителей. Первый уровень системы кредитования сельского хозяйства должен занимать специализированный государственный сельскохозяйственный банк. Основными функциями этого института должны стать: представление интересов сельскохозяйственных производителей как потребителей кредитных ресурсов; выработка политики кредитования сельского хозяйства как специфического сегмента банковского кредитования; разработка финансового обеспечения государственных программ развития сельского хозяйства совместно с отраслевыми органами управления с учетом увязки с возможностями финансового сектора по их реализации; рефинансирование коммерческих банков второго уровня; участие в различных международных проектах и ассоциациях.

Кроме того, к задачам этого банка следует отнести долгосрочное (инвестиционное), синдицированное кредитование инвестиционных проектов в сельском хозяйстве, а также участия в государственных программах по внедрению инновационных проектов. В перспективе именно банк первого уровня должен взять на себя вопросы разработки и формирования системы земельно-ипотечного кредитования как перспективной формы кредитования сельского хозяйства. Именно банк первого уровня должен обладать достаточными полномочиями и возможностями по выдаче кредитов под залог земли по причине необходимости предоставления большого объема кредитных ресурсов на длительный период, а также сложной технологии выдачи таких кредитов. В рамках инвестиционного кредитования следует предусмотреть усовершенствование составления бизнес-планов предлагаемых к реализации проектов, внедрение конкурсного подхода к предоставлению инвестиционных кредитов с гибкой процентной ставкой вместо существующего централизованного распределения долгосрочных кредитов с фиксированными условиями [3, с. 14].

Надо отметить, что на современном этапе все большее значение в деле содействия развитию сельскохозяйственного кредита приобретает сотрудничество специализированных сельскохозяйственных банков различных стран в рамках создаваемых международных организаций — при активном участии ОАО «Россельхозбанк» в 2009 г. была создана Евразийская ассоциация сельскохозяйственного кредита.

Второй уровень системы кредитования сельского хозяйства могут сформировать универсальные коммерческие банки страны, в рамках которых необходимо предусмотреть разработку специальных кредитных продуктов для всех категорий сельскохозяйственных производителей. Для сельскохозяйственных организаций следует предусмотреть разнообразные кредитные продукты кратко- и среднесрочного кредитования, разрабатываемые как можно большим числом коммерческих банков с учетом рекомендаций банка первого уровня, что позволит создать необходимые конкурентные условия на рынке сельскохозяйственного кредита. Для личных подсобных

хозяйств и крестьянских фермерских хозяйств следует также предусмотреть различные по условиям предоставления кредитные продукты.

Третий уровень системы кредитования сельского хозяйства должна составить система кредитной кооперации на селе, которая призвана удовлетворить потребности малых форм сельскохозяйственных производителей в кредитных ресурсах. Для этого имеются объективные предпосылки, среди которых действующая разветвленная сеть потребительских обществ на селе, которая находится в тесной взаимосвязи с непосредственными получателями кредитов, что делает возможным наиболее полное удовлетворение этой категории сельскохозяйственных производителей в необходимых им средствах производства.

Следовательно, система кредитования сельского хозяйства должна быть сформирована на базе сочетания различных кредитных продуктов, учитывающих специфику каждой категории сельскохозяйственных производителей, а именно сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения. Между тем, должна сохраняться ориентация системы кредитования сельского хозяйства на крупно-товарных сельскохозяйственных производителей, которые играют главную роль в обеспечении продовольственной безопасности страны.

Преимущественное кредитование крупных сельскохозяйственных производителей влечет за собой определенные требования, предъявляемые к их банкам-кредиторам. Главным из них является то, что коммерческие банки, одним из сегментов кредитования которых является сельское хозяйство, должны иметь возможность предоставлять крупные суммы кредитов на достаточно длительный срок (особенно это касается долгосрочного кредитования). Поэтому доминирующее положение в кредитовании сельского хозяйства системообразующего банка (ОАО «Россельхозбанк») должно сохраниться и на перспективу.

Вместе с тем, целесообразно более активное вовлечение других коммерческих банков в кредитование сельскохозяйственных организаций (например, на синдицированной основе), а также использование различных схем рефинансирования. Кроме того, должно быть уделено формированию соответствующей инфраструктуры сельскохозяйственного кредита.

Перспективные направления кредитования крупно-товарных сельскохозяйственных производителей на современном этапе должны базироваться, во-первых, на развитии земельно-ипотечного кредитования как источника долгосрочных кредитных ресурсов для сельского хозяйства (при этом решается задача полноценного залогового обеспечения кредита); во-вторых, на развитии биржевой торговли сельхозпродукцией и введении новых банковских продуктов по выдаче кредитов под залог урожая (в том числе будущего урожая) на основе срочного рынка ценных бумаг для удовлетворения сельского хозяйства в краткосрочных кредитных ресурсах. С одной стороны,

земля как основное средство производства в сельском хозяйстве, должна стать залоговым обеспечением, что позволит сельскохозяйственным организациям привлекать необходимые им долгосрочные кредитные ресурсы для финансирования инвестиционных проектов.

Что касается малых форм хозяйствования на селе, то для удовлетворения их потребностей в кредитных ресурсах необходимо создание кредитных кооперативов на селе, внедрение практики предоставления кредитов гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство или являющимися организаторами крестьянского (фермерского) хозяйства на специальных условиях [2, с. 23].

В основе рекомендуемой модели кредитования сельского хозяйства предусматривается строгая иерархия кредитных организаций, выполняющих функцию полно-

ценного обеспечения сельского хозяйства кредитными ресурсами, в соответствии с дифференциацией самих сельскохозяйственных производителей в зависимости от их роли в сельском хозяйстве страны. Такая логика построения кредитных отношений банков с сельским хозяйством позволит создать стройную, прозрачную систему кредитования сельского хозяйства, соответствующую современным рыночным условиям хозяйствования и действующим принципам банковского кредитования.

Предложенная многоуровневая модель системы кредитования сельского хозяйства является одним из возможных вариантов ее построения на общегосударственном уровне с учетом не только национальных условий хозяйствования, но и мировых социально-экономических реалий на современном этапе.

Литература:

1. Исянов П.Р. Аграрный сектор в рыночной экономике / П.Р. Исянов // Вопросы экономики. 2011. — №12. — С. 139–144.
2. Козенко В.З., Норов А.А., Экономические условия развития кредитной кооперации, АПК: экономика, управление. 2011. — №6. — С. 21–28.
3. Курцев, И. Системные принципы устойчивого развития сельского хозяйства / И. Курцев // АПК: экономика, управление. 2011. — №6. — С. 8–16.

Зарождение и эволюция системы энергетики и энергоснабжения в Республике Татарстан

Сафина Алина Рафкатовна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
ЧОУ ВПО Институт экономики, управления и права (г. Казань) Альметьевский филиал

Значение электроэнергетики в экономике России, так же как и её общественной жизни трудно переоценить — это основа всей современной жизни. Грандиозный для послереволюционной России план Государственной комиссии по электрификации России (ГОЭЛРО) предопределил развитие экономики молодой Татарской Республики и ее основы электроэнергетической базы. Именно строчка исторического плана, рожденного в 1920 году, продиктовала строительство первой в Татарской республике мощной тепловой электростанции — ею стала Казанская ТЭЦ-1 [3, с. 19].

В феврале и марте 1921 года открылись электростанции в деревне Нурлаты, городах Бугульма, Тетюши и Чистополь. В Казани в это время энергию давала электростанция «Красная заря». Период с 1925 по 1928 годы характеризуется наращиванием мощности Казанской электрической станции имени 3-й годовщины Татарской Республики, которая положила начало развитию городских сетей на трехфазном токе высокого напряжения. Перевод сетей с постоянного на переменный ток завершился в 1927 году.

В 1933 года в эксплуатацию вводится первый агрегат Казанской ТЭЦ-1 на пылеугольном топливе. Кроме Ка-

зани, она давала электроэнергию Зеленодольску, рабочим поселкам: Юдино, Васильево, Дербышки и др. В 1938 году в строй действующих входит Казанская ТЭЦ-2 для обеспечения энергией промышленного и жилого районов северной части Казани. Стало возможным часть энергии передавать в Марийскую автономную республику для строительства и эксплуатации Марийского целлюлозно-бумажного комбината.

Открытие богатых нефтяных залежей на юго-востоке республики вызвало к жизни развитие здесь крупного энергетического узла. В 1944 году был введен в действие первый турбогенератор на Урусинской ГРЭС, дальнейшее расширение которой продолжилось в пятидесятые годы.

В 1955 году установлена связь с Башкирской энергосистемой по двум линиям электропередачи напряжением 110 кВ, что позволило значительно повысить надежность электроснабжения нефтяных промыслов. Широко развернулись работы по электрификации сельскохозяйственных районов юго-востока Татарии.

В 1958 году вступила в эксплуатацию линия электропередачи Волжская ГЭС — Бугульма напряжением 400

кВ (в марте 1964 года переведена на 500 кВ). Она позволила включить Урусинскую ГРЭС в параллельную работу с Волжской ГЭС. Таким образом, Татарская энергосистема вошла в Единую энергетическую систему Европейской части СССР. Еще более возросла надежность энергоснабжения потребителей.

В 1959 году линия электропередачи напряжением 400 кВ была продолжена до Челябинска и Свердловска. Так соединились системы Татарии и Урала.

С пуском первых двух энергоблоков Заинской ГРЭС в 1963 году потребности республики в электроэнергии были полностью удовлетворены. Татария стала выдавать избыток электроэнергии в Единую энергетическую систему Европейской части СССР.

Во второй половине шестидесятых годов в Татарии начинает бурно развиваться нефтехимическая промышленность. В 1966 году для снабжения тепловой и электрической энергией строящегося Казанского завода органического синтеза начато сооружение Казанской ТЭЦ-3.

В феврале 1967 года вступил в строй первый турбоагрегат Нижнекамской ТЭЦ-1, расположенной в центре нового промышленного района и предназначенной для энергоснабжения Нижнекамского производственного объединения «Нижнекамск-нефтехим», Нижнекамского шинного завода и города Нижнекамска. Для покрытия возрастающих промышленных нагрузок в 1979 году дала энергию вступившая в строй Нижнекамская ТЭЦ-2.

Реализация проекта комплекса заводов по производству большегрузных автомобилей в городе Набережные Челны обусловила рождение еще одной электростанции — в 1973 году начала вырабатывать электрическую и тепловую энергию ТЭЦ КамАЗа (ныне Набережночелнинская ТЭЦ). В 1979 году вступила в строй первая в энергосистеме гидроэлектростанция на реке Кама в г. Набережные Челны — Нижнекамская ГЭС.

Начатое в 1989 году сооружение Елабужской ТЭЦ вызвано к жизни предполагавшимися большими электрическими и тепловыми нагрузками Елабужского автомобильного завода. В 1994 году установлены вторые котлы на городских котельных Азино и Савиново.

Вместе с быстрым ростом мощностей электростанций интенсивное развитие получили электрические сети, предназначенные нести потребителям вырабатываемую на станциях электроэнергию.

Заметное развитие электрические сети получили в 1933 году после вступления в строй Казанской ТЭЦ-1. Новая ТЭЦ стала питать подстанцию Заречье напряжением 35 кВ. В 1938 году осуществлена связь ТЭЦ Марийского бумажного комбината с Казанским энергоузлом.

На юго-востоке Татарии первые линии электропередачи 35 кВ с подстанциями для нефтепромысловых объектов были сооружены в 1944 году. Затем началось строительство сетей напряжением 110 кВ.

В начале шестидесятых годов взят курс на ликвидацию мелких неэкономичных электростанций и энергоустановок в городах и поселках республики и перевод всех по-

требителей на централизованное электроснабжение от районных электростанций и подстанций, на широкое развитие электрических сетей.

В связи с бурным развитием электрификации городов, поселков и сельского хозяйства республики происходит реконструкция сетевых предприятий Татэнерго. Если раньше они формировались, как правило, по принадлежности к той или иной промышленной зоне, то с 1964 года эксплуатация сетей основывается на территориальном принципе.

В 1964 году в энергосистеме на территории двух энергоузлов было создано шесть сетевых предприятий: Альметьевские, Бугульминские, Нижнекамские, Чистопольские, Казанские и Приволжские. Последние сформированы, в основном, на базе Татсельэлектро.

В 1969 году на правом берегу Волги организовано еще одно предприятие — Буинские электрические сети, в 1984 году на востоке республики — Елабужские электрические сети [2, с. 26].

В настоящее время производственное энергетическое объединение «Татэнерго» один из ведущих в России электроэнергетических комплексов. По отпуску тепла объединение является крупнейшим в России и Европе, а по производству электроэнергии — лишь 30 стран превосходят его. В составе объединения 9 действующих и одна строящаяся электростанция, 8 электросетевых предприятий, предприятие тепловых сетей, энергосбыт, а также предприятия и организации, осуществляющие транспортные перевозки, ремонтное обслуживание и наладку энергооборудования, научно-техническое, инженерное и проектно-конструкторское обеспечение, обучение персонала и ряд других функций.

Установленная электрическая мощность электростанций объединения на 01 января 1999 года составляет 7003 МВт, тепловая мощность 13884 Гкал/ч. Протяженность воздушных и кабельных линий электропередачи с напряжением 6—500 кВ приближается к 33 тысячам километров, в том числе линий 35—500 кВ — более 9,4 тысячи километров.

Объединение обеспечивает электрической и тепловой энергией Республику Татарстан — крупный индустриальный и сельскохозяйственный регион площадью 68000 квадратных километров и может выдавать дополнительно сверх потребностей республики 1000—1500 МВт электрической мощности. В среднем за год энергосистема отпускает 22—30 миллиардов кВт·ч электрической и вырабатывает более 34,5 миллиона Гкал тепловой энергии. Численность промышленного производственного персонала объединения — около 17 тысяч человек.

Девяностые годы отмечены большими трудностями в экономике страны. Не избежала их и энергосистема Республики Татарстан. Генерирующие мощности используются наполовину. Кроме общего снижения спроса на энергию потребителями, причиной недогрузки являются систематические ограничения в подаче газа, а также взаимные неплатежи.

Основное оборудование — турбогенераторы и котлоагрегаты — приближается к предельному сроку эксплуатации, и к 2005 году парк этого оборудования с предельной наработкой достигнет 80% генерирующей мощности тепловых электростанций [1, с. 66].

Таким образом, учитывая, что значительный объем энергооборудования отработал свой расчетный ресурс (на отдельных предприятиях — более пятидесяти лет), разработана программа технического перевооружения и реконструкции на предстоящие 5–10 лет. Предусматривается установка новейших образцов станционного оборудования и внедрение высокоэффективных технологий. При этом, в настоящее время, делается упор на внедрение газотурбинных установок, что позволит в среднем сэкономить до 25% потребляемого топлива, более, чем в два раза уменьшить выбросы вредных веществ в окружающую среду.

Энергосистема как топливно-энергетический комплекс охватывает энергетические ресурсы, выработку, преобразование, передачу и использование различных видов энергии. В энергосистему входят электроэнергетика, снабжение различными видами топлива, атомная энергетика — все это в масштабах страны образует единую энергетическую систему.

Принципиально важным является то, что электропроизводство, электросбыт и электроснабжение представляют собой потоковые процессы в силу своей физической сущности в электроэнергетической системе, которая включает следующие элементы:

- электростанции;
- повышающие трансформаторы;
- синхронные компенсаторы;
- понижающие трансформаторы у потребителей;
- статические конденсаторы разного напряжения;
- электроприборы, включая электродвигатели;
- электротехнические установки;
- электрические сети.

Для региональных энергосистем и предприятий электросетей появляются свои специфические задачи, обусловленные функциями в области планирования и ведения режимов. Так для региональных энергосистем одной из главных задач является распределение электрических и тепловых нагрузок между электростанциями, а для электросетей предприятий — выбор эксплуатационной схемы сети и закона регулирования напряжения в центрах питания распределительных сетей. Следует заметить, что на уровне филиалов региональных энергосистем и электросетей предприятий среди функций оперативного управления преобладают функции диспетчерского управления: переключения, локализации и ликвидации последствий аварийных ситуаций. На уровне центрального аппарата региональных энергосистем и электросетей предприятий больший приоритет имеют задачи по прогнозированию режима отпуска энергии и поступления оплаты за нее. Многолетняя практика показала, что существующая иерархическая система тре-

бований к отдельным подсистемам электроэнергетики в целом обеспечивает подчинение режима каждой отдельной энергосистемы оптимальному режиму единой энергосистемы и, наоборот, режим работы единой энергосистемы зависит от сигналов обратной связи с региональными энергосистемами, межсистемными энергетическими сетями и т.д.

На рубеже XIX–XX вв. энергоснабжение стало необходимым элементом жизни общества, обязательным условием развития экономики. В снабжении энергией в той или иной форме нуждается большинство используемых современной цивилизацией предметов: электрические машины, производственное оборудование, жилища, электронные устройства и др.

Необходимо отметить, что электроэнергия не является единственным видом энергии. Так, в промышленности основными видами энергии являются: электрическая, тепловая и химическая, содержащаяся в завозимом топливе. Кроме того, для работы используются различные газы (аргон, фреон, аммиак), энергия сжатого воздуха и воды под давлением [10, с. 27]. В связи с этим возникает проблема выбора схемы энергоснабжения, что осуществляется на основе технико-экономического обоснования. На выбор схемы энергоснабжения оказывает влияние множество факторов, важнейшими из которых являются способ подачи энергии, уровень тарифов и себестоимости, надежность и качество, степень загрязнения окружающей среды и другие. Схема энергоснабжения может быть полностью централизованной, децентрализованной, комбинированной, смешанной. К настоящему времени преобладает централизованное энергоснабжение — собственное производство энергии потребитель организует в том случае, когда централизованное обеспечение технически невозможно или нерационально по экономическим показателям.

Для электрической, равно как и для любой другой энергии, целесообразно выделить следующие укрупненные отрасли — потребители:

- 1) промышленность;
- 2) транспорт;
- 3) сельское хозяйство;
- 4) наука;
- 5) сфера обслуживания;
- 6) торговля;
- 7) телекоммуникации и связь;
- 8) жилищно-коммунальное хозяйство;
- 9) культура;
- 10) институциональные органы, в том числе органы власти, общественные организации, силовые ведомства.

Таким образом, из всего выше сказанного можно сделать вывод, что в системе отраслей народного хозяйства энергетическая отрасль является одной из самых приоритетных, поскольку решает стратегические и оперативные экономические и социальные проблемы. Благодаря энергетике приводятся в действие техника и оборудование, создаются комфортные условия жизнедеятельности че-

ловека как в быту, так и на производстве. Энергетика является важным фактором экономической безопасности страны. Велика роль энергетики в социально-культурной

сфере. Энергетика оказывает серьезное влияние на проводимое реформирование жилищно-коммунального хозяйства.

Литература:

1. Звягин В. Правовой лабиринт Чубайса. О проблемах законодательного обеспечения реформы электроэнергетики // Мировая энергетическая политика. — 2009. — N 6. — С. 66–69.
2. Классон М., Мещанинова Л. Кремлевский сбор. В Москве прошел II Всероссийский энергетический форум «ТЭК России в XXI веке» // Мировая энергетика. — 2011. — N 3. — с. 26.
3. Интервью с Олегом Баракиным // Мировая энергетика. — 2004. — N 2. — с. 19–22.
4. Быков В.В. Проблемы маркетинга. Логистика. // Проблемы современной экономики, N 3 (31), 2009. С. 27.

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Перспективы спроса на продовольствие в странах Азиатско-Тихоокеанского региона

Ахмадулина Татьяна Владимировна, кандидат педагогических наук, доцент
Всероссийская академия внешней торговли (г. Москва)

Земельные и водные ресурсы и то, как они используются, является основным фактором для решения задачи повышения продовольственной безопасности в мире. Демографические проблемы, изменение климата и рост конкуренции за земельные и водные ресурсы в условиях отсутствия продовольственной безопасности, скорее всего, будут способствовать росту незащищенности населения, прежде всего в Африке и Азии. Задача обеспечения каждого жителя планеты достаточным количеством продовольствия никогда не была столь масштабной. Население планеты продолжает увеличиваться. Ожидается, что к 2050 году нынешняя численность населения (7 млрд. человек) увеличится приблизительно до 9 млрд. человек. К этому времени будет необходимо ежегодно производить дополнительно 1 млрд. тонн зерновых и 200 млн. тонн продукции животноводства. Задача увеличения сельскохозяйственного производства наиболее остро стоит для развивающихся стран, в которых проблема состоит не только в том, чтобы производить продовольствие, но и в том, чтобы обеспечить к нему доступ домохозяйств в целях обеспечения их продовольственной безопасности. Для улучшения положения дел в области питания, продовольственной безопасности и борьбы с недоеданием необходимо, чтобы рост объемов сельскохозяйственного производства опережал прирост населения. При этом должны использоваться в основном существующие сельскохозяйственные угодья, поэтому улучшения возможны посредством устойчивого интенсивного использования, которое обеспечивает эффективность применения земельных и водных ресурсов и исключает нанесение им вреда [4].

Сельское хозяйство России — одна из немногих отраслей отечественной экономики, имеющая неоспоримые конкурентные преимущества на мировом рынке. С учетом почти 40 млн. га заброшенных сельскохозяйственных земель, которые возможно вернуть в оборот, можно говорить о сельском хозяйстве России как о перспективной отрасли [1, С. 124].

Развивающиеся страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) являются достаточно привлекательными для России в рамках сотрудничества в сфере сельского хозяйства. С одной стороны, Россия за последние несколько лет превратилась в крупного экспортера зерновых и обла-

дает огромным аграрным потенциалом, в частности это касается Сибирского и Дальневосточного Федеральных округов, расположенных в непосредственной близости к АТР. С другой стороны, страны АТР проявляют все возрастающий неудовлетворенный спрос на продовольствие, и, как следствие, являются крупными нетто-импортерами продукции сельского хозяйства. В структуре этого фактора следует учитывать следующие обстоятельства:

1. АТР является наиболее густонаселенным регионом мира. 60% населения Земли проживает в Азии — 4,2 млрд. человек (в том числе в Китае 19,7% мирового населения). Несмотря на сокращение темпов прироста населения, численность населения будет расти вплоть до 2052 г., после чего начнется медленное снижение [10, 11]. По прогнозам к 2050 г. рост населения и доходов потребует увеличения глобального производства продовольствия на 70%, а в развивающихся странах — на 100%, по сравнению с уровнем 2009 г. [4]. По прогнозам Министерства сельского хозяйства США к 2021 г. доля населения, проживающего в развивающихся странах вырастет до 82%, против 79% в 2000 г. [9]. Таким образом, в условиях ограниченности земельных и водных ресурсов, безусловно будет происходить ужесточение борьбы за эти ресурсы. Единственным возможным решением проблемы обеспечения продовольственной безопасности в мире, по мнению специалистов Организации ООН по сельскому хозяйству и продовольствию (далее — ФАО), внедрение системы интенсивного развития сельского хозяйства в развивающихся странах.

2. Проблема голода чрезвычайно актуальна для АТР (более 60% от общей численности голодающих в мире) [7], две трети людей, страдающих от голода проживают в семи странах: Бангладеш, Китай, Демократическая Республика Конго, Эфиопия, Индия, Индонезия и Пакистан. Только на Китай и Индию приходится 40% от общего числа голодающих. Отметим, что человечество достигло определенных успехов в борьбе с голодом, так доля голодающих в развивающихся странах сократилась за период с 1990 по 2005–2007 гг. с 20% почти до 15%. Однако, кризис 2006–2008 гг. вновь привел к обнищанию миллионов людей в развивающихся странах.

Более того, учитывая продолжающиеся процессы урбанизации, увеличения доли среднего класса в развиваю-

щихся странах, АТР будет обеспечивать стабильный рост спроса на продовольствие в ближайшие несколько десятилетий.

3. При исследовании проблемы продовольственного обеспечения, необходимо принимать во внимание тот факт, что обострение проблемы недостаточного питания не является следствием ограниченного предложения продовольствия на международном уровне. Несмотря на сокращение валового сбора зерна в отдельные годы (сезоны 2006/2007, 2010/2011), производство зерновых в 21 веке характеризуется четким повышательным трендом. Однако темпы прироста населения выше, чем темпы прироста сельскохозяйственной продукции. В большей степени, актуальна проблема экономической доступности продовольствия.

4. Следует иметь в виду, что перспективы спроса на продовольственные товары достаточно существенно варьируются по странам. В частности, как следует из совместного прогноза ФАО и Организации экономического сотрудничества и развития (далее ОЭСР) до 2017 г. [5], на первое место по увеличению импорта зерна выйдет Индонезия, а Япония и Южная Корея останутся стабильными рынками без потенциала роста.

5. Следует принимать во внимание тенденцию существенного роста объемов импорта сои и продуктов ее переработки вплоть до 2020 г. Причем, Китай, уже являясь крупнейшим импортером сои, по прогнозам увеличит свой импорт на 59% до 90 млн. т. к 2021/22 гг.

Несмотря на то, что валовые сборы сои в России достаточно скромные по мировым меркам (в 2011 г. валовой сбор этой культуры составил 1,756 млн. т., что составляет 0,7% от мирового производства), нужно отметить огромный имеющийся потенциал в выращивании сои в России, в особенности в Амурской области и Еврейской автономной области. Более того, положительным фактором является близость Дальнего Востока к основным рынкам сбыта сои.

6. Необходимо учитывать неоднозначную конъюнктуру и на рынке мяса. За последние 10 лет потребление мяса в развивающихся странах резко возросло, в первую очередь это характерно для быстроразвивающихся стран Азии и Китая в особенности. Так с 2001–2011 гг. потребление в развивающихся странах выросло на 36%, а в развитых на 7%.. Более того, согласно прогнозам ФАО [7], растущий спрос на мясо птицы, особенно со стороны Китая, не будет удовлетворяться внутренним производством. Россия к 2020 году может экспортировать до 600 тыс. тонн мясной продукции в год, прежде всего мясо птицы и свинину [2].

Более того, предполагается, что средний класс в развивающихся странах увеличится на 138% к 2020 г. по сравнению с 2009 г., а в развитых странах — только на 15% [9].

7. Увеличение спроса на мясную продукцию в развивающихся странах безусловно приведет к росту спроса на фуражное зерно. Так Китай, являясь крупнейшим производителем зерновых (пшеницы, риса, кукурузы), занимает лидирующие позиции по импорту фуражного зерна (кукуруза, ячмень). В соответствии с прогнозом [9], спрос на фу-

ражное зерно в Китае вырастет на 45% с 2012–2022 гг., в натуральном выражении импорт кукурузы в страну увеличится до 18 млн. т. с 7,3 млн. т. в сезоне 2012/13 г.

Основной же вклад в растущий спрос на фуражное зерно в мире принадлежит расширяющемуся производству биоэтанола (275% с 2005–2017 гг.). Эксперты не исключают вариант, при котором Китай увеличит закупки продовольственной пшеницы, а зерно отечественного производства будет использовать в кормовых целях [3].

8. При разработке направлений сотрудничества следует принять к сведению, что наиболее интенсивно, согласно прогнозам ФАО будет расти спрос на продовольствие, в том числе на зерно, со стороны Индостана (Индия, Пакистан и Бангладеш). В связи с этим, данное направление также привлекательно для расширения экспорта продовольствия из России.

Индия, наряду с Китаем, являются крупнейшими импортерами соевого масла, к 2021 г. Индия выйдет на первое место по этому показателю, увеличив его импорт на 28% до 1,2 млн. т.

Как следствие, в ближайшие 10 лет, цены на сельскохозяйственные товары останутся на достаточно высоком уровне, что несомненно, будет способствовать расширению посевных площадей и росту доходов аграриев России.

Более пристального внимания, заслуживает перспективы мирового рыболовства и рыбоводства. Согласно прогнозам ФАО, ежегодный рост данной отрасли составит 1,3% вплоть до 2021 г., что ниже показателей первого десятилетия 21 века [6]. Это обусловлено, в первую очередь, истощением мировых водных биологических ресурсов в местах традиционного промысла, а также замедлением роста в рыбоводстве. Мировая добыча морепродуктов к 2021 г. вырастет до 172 млн. т. По мнению экспертов ФАО, будущее — за развитием аквакультуры, ее доля в общем объеме производства морепродуктов к 2020 г. вырастет до 45% (включая использование на непродуктовые цели). Потребление рыбной продукции населением вырастет до 19,6 кг на душу населения в год, что выше уровня 2009–2011 г. на 16%. Наиболее существенный рост потребления морепродуктов будет наблюдаться в развивающихся странах, особенно в Азии и Океании, 1,62% и 3,71% соответственно.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что перспективы расширения экспорта продовольствия из Сибири в страны АТР достаточно оптимистичны, этому в большей степени способствует значительный агропотенциал региона и растущий неудовлетворенный спрос в Азии. Наиболее перспективными, на наш взгляд, экспортными видами продовольствия являются зерновые культуры, в основном продовольственная пшеница и фуражное зерно, а также технические культуры. Что касается экспорта мяса, то наиболее реалистичным является расширение птицеводства в Сибири и экспорт части произведенного мяса птицы в страны Азии. Учитывая современный уровень развития внешнеторговых отношений Сибири со странами АТР, потенциальными рынками

сбыта сибирского продовольствия могли бы стать Индия, Вьетнам, Китай, Япония, Республика Корея и Тайвань.

Наиболее перспективными экспортными продовольственными товарами российского Дальнего Востока являются рыба и морепродукты, в перспективе глубокой степени переработки, а также соя и продукты ее перера-

ботки. Можно утверждать, что стимулирование производства сои и продуктов ее переработки на Дальнем Востоке — перспективное направление сельского хозяйства округа, способствующее, как удовлетворению потребностей внутреннего рынка страны, так и расширению поставок в страны АТР.

Литература:

1. Голубев А. Парадоксы развития аграрной экономики России // Вопросы экономики. — №1. — 2012. — С. 124.
2. Игорь Шувалов предлагает превратить Таможенный союз в аграрный // Московские новости. 27.05.2011.
3. Китай: в 2011 г. импорт пшеницы останется на уровне предыдущего года — 1,2 млн. т / www.proagro.ru
4. Состояние мировых земельных и водных ресурсов для производства продовольствия и ведения сельского хозяйства. Сводный доклад. — ФАО. — 2011. URL: http://www.fao.org/nr/water/news/solaw_launch.html
5. Agricultural Outlook 2008—2017/ OECD-FAO. 2008.P.41.
6. OECD — FAO Agricultural Outlook 2011—2020. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/agriculture-and-food/oecd-fao-agricultural-outlook-2012_agr_outlook-2012-en
7. The state of food and agriculture in Asia and the Pacific region. FAO.2003.
8. The state of food insecurity in the World. FAO. 2010. URL: www.fao.org
9. USDA Agricultural Projections to 2021.-USDA. — February 2012. URL: www.ers.usda.gov/
10. World Economic Outlook. IMF. 2011. URL: www.imf.org
11. World Population Prospect. UNFPA. 2011. URL: www.unfpa.org

Влияние «второй волны кризиса» на экономику Азербайджана и возможные риски

Велиев Заур Тейюб оглы, кандидат экономических наук, научный сотрудник
Центр стратегических исследований (г. Баку, Азербайджан)

В статье рассматривается ситуация, возникшая после ипотечного кризиса в США и Европе, а также, влияние «второй волны кризиса» на экономику Азербайджана. Анализируются возможности использования фискальной ёмкости и среднесрочного бюджетного планирования.

Ключевые слова: кризис, бюджет, фискальная ёмкость и среднесрочное бюджетное планирование.

The Impact of the second wave of the crisis on the Azerbaijani economy and possible risks

In this article the situation after the mortgage crisis in USA and Europe as well as the impact of the second wave of the crisis on Azerbaijan economy are considered. The opportunities of the use of fiscal space and medium term budget planning are analyzed.

«Несколько месяцев назад я полагал что временем «идеального шторма» станет 2013 г., однако ослабление экономик США, еврозоны и Великобритании — это уже его начало. Таким образом, вторая волна рецессии придет ранее. Ее кульминация может прийти на 2013 г. или даже раньше, это зависит от всех средств проведения монетарной политики, которые можно использовать».

*Профессор Нью-Йоркского университета
Нуриэль Рубини*

1. Вторая волна экономического кризиса

Последнее время очень часто обсуждается тема второй волны экономического кризиса. Этому есть свое объяс-

нение. Недавний мировой финансовый и экономический кризис (2007—2010) вынудил правительства разных стран, выкупить токсичные активы финансовых организаций. Так называемый «план спасения» со стороны вла-

стей США и других стран был financирован из государственного (федерального) бюджета. На начальном этапе «кейнсианский подход» оправдал себя.

Однако уже в 2010 году появились новые проблемы: рост бюджетных расходов и бюджетного дефицита. С одной стороны государство должно было стимулировать спрос, а с другой стороны, когда растут бюджетные расходы, растёт и бюджетный дефицит (и государственный долг).

Для того чтобы снизить уровень государственного долга и тем самым уровень бюджетного дефицита, страны приняли курс на бюджетную консолидацию. Бюджетная консолидация — повышение налогов и сокращение расходов. Бюджетная консолидация, как правило, снижает темпы роста в краткосрочной перспективе. Через два года сокращение дефицита бюджета на 1 процент ВВП снижает объём производства примерно на ½ процента и повышает уровень безработицы на ½ процентного пункта [6].

В эту ситуацию попала США, которая недавно была лицом к лицу с техническим дефолтом. В результате кредитное агентство «Standart & Poors» снизило рейтинг этой страны.

Также проблемы с большим государственным долгом есть у так называемых стран PIIGS (Portugal, Ireland, Italy, Greece и Spain). Из этих стран трое Португалия, Ирландия и Греция уже обратилось за помощью в МВФ и новый Европейский фонд финансовый стабильности.

В Германии (положение конституции о сбалансированности бюджета) и в некоторых странах, в том числе Франции, Греции, Ирландии, Италии и Португалии, обсуждаются инициативы, направленные на совершенствование бюджетного процесса. В Европейском парламенте рассматривается проект директивы Европейского союза, устраняющий недостатки национальных бюджетных институтов и процедур, которые в прошлом подрывали действия по обеспечению выполнения Пакта о стабильности и росте [7].

Пакт о стабильности и росте (или Маастрихтский договор был принят в 1993 году) — соглашение между государствами Европейского Союза, касающейся бюджетной и налоговой политики. Критерии, которые обязаны соблюдать члены Евросоюза, следующие:

- *годовой дефицит бюджета не более 3% валового внутреннего продукта;*
- *национальный долг меньше 60% валового внутреннего продукта.*

Ситуация с государственным долгом поставило тупик большинство экономистов а также политиков. Как быть? Пойти на бюджетную консолидацию или продолжать финансировать экономику за счет бюджетных средств?

2. Если мир увидит вторую волну кризиса, каковы возможные последствия для мировой экономики?

Чем всё это может закончиться?

1. *США потеряют репутацию «как самая надёжная страна в мире».*

2. *Автоматически это отразится на финансовых рынках. Индексы упадут.*

3. *Вслед за этим волна перейдет на Европу, которая, как мы говорили не находится в наилучшем состоянии.*

4. *Так как экономика Великобритании очень тесно связано с экономикой США, первым делом пострадает именно эта страна.*

5. *С другой стороны, самым большим кредитором США среди иностранных кредиторов является Китай (более 25%). Тем самым Китай может потерять определённую часть (1159.8 млрд. долларов США) своих валютных средств, которые хранятся в долларах.*

6. *Серьёзно пострадает Китай и Индия с учетом того что именно эти страны стимулируют рост нефти на мировых рынках. В результате произойдёт падение спроса на нефть.*

7. *Все это будет иметь продолжительный характер, и эта паника перейдет в другие страны. Например, федеральный бюджет России пострадает в первую очередь, так как цена нефти в бюджете заложена на уровне 105 долларов США. Доходы начнут падать. И тем самым снова будет увеличен бюджетный дефицит.*

По прогнозу Министерства Экономического Развития РФ, в условиях замедления в 2011 году выхода мировой экономики из кризиса (в т.ч. и временной паузы роста американской экономики) и снижения цены на нефть Urals в 2011 году до 68 долларов США за баррель, а в 2013 году — до 60 долларов США за баррель, адаптация российской экономики к такому пессимистическому сценарию потребует значительного снижения курса рубля и будет сопровождаться замедлением темпов роста российской экономики (до 2,2–2,9 процента).

8. *Все это будет называться кризисом недоверия!*

3. Экономика Азербайджана за последние годы

За 2003–2010 годы в реальном выражении ВВП страны вырос в **3 раза**, в том числе по не-нефтяному сектору в **2 раза**, доходы государственного бюджета за это время выросли в **9.3 раза**, доходы в основной капитал — **2.9 раза**, внешнеторговый оборот — **5.4 раза**, стратегические валютные резервы страны — **19 раза**. Объём положительного баланса счета текущих операций в 2010 году вырос **90 раз** к 2005 году. Все это является показателем экономической силы государства.

Как показал прошлый опыт, кризис почти не тронул нашу экономику. Об этом свидетельствуют экономические показатели во время кризиса.

Как видно из рисунка, объём стратегических резервов страны к ВВП за последние 6 лет вырос **3.1 раз**. Даже во время кризиса соотношение (2008–41.9%, 2009–46.2%) было достаточно высоким, а в прошлом году составило **56.6%**.

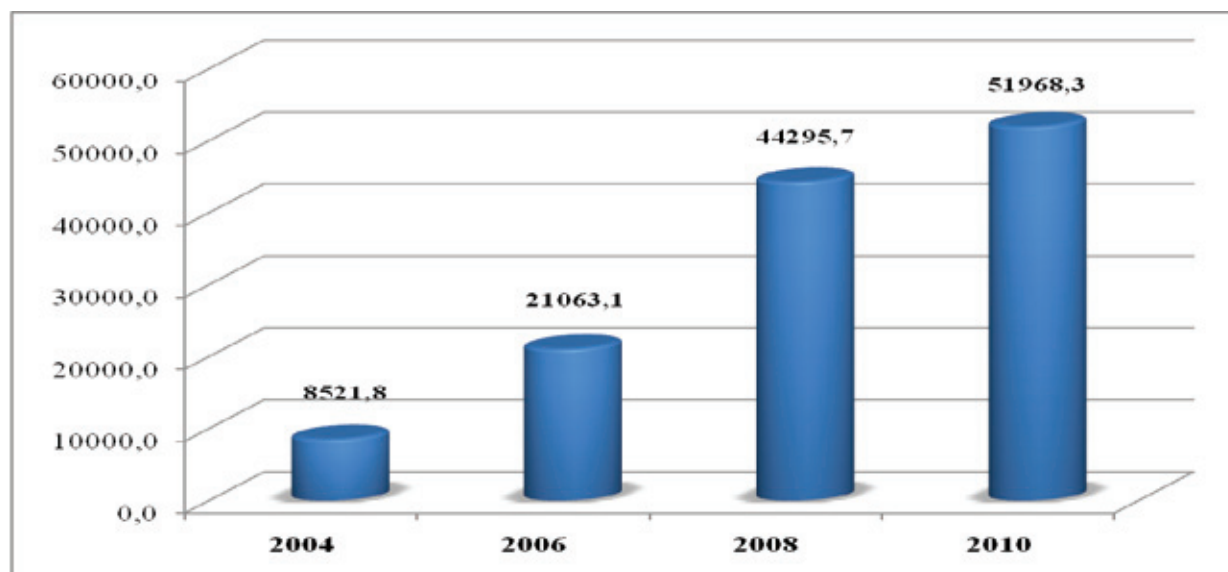


Рис. 1. ВВП страны 2004–2010 годах, млн. долларов США

Источник: Государственный Статистический Комитет Азербайджана

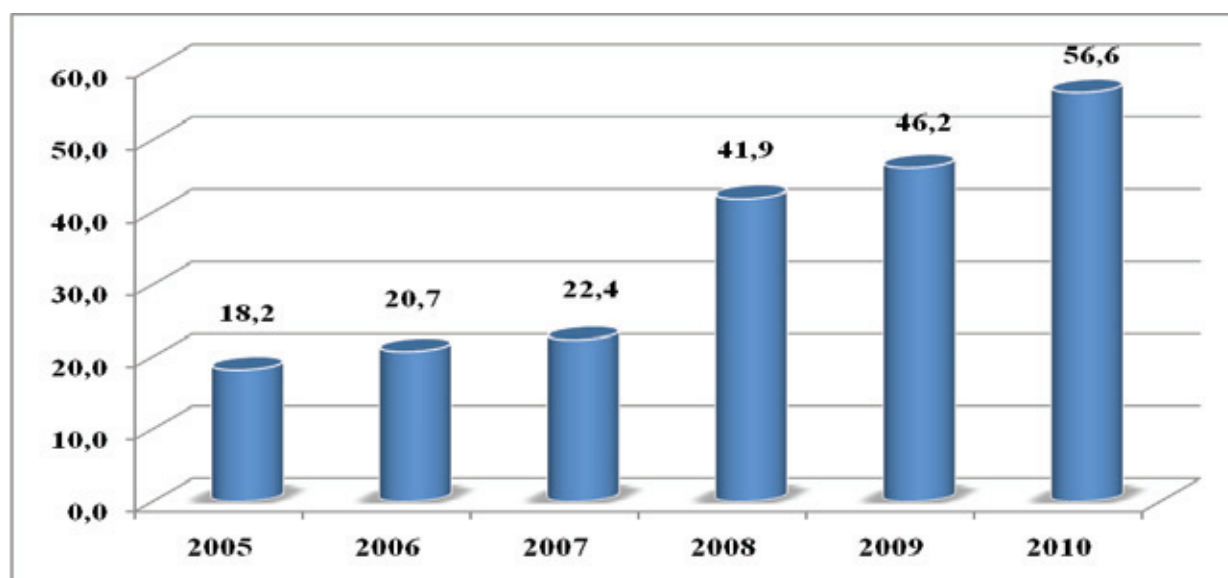


Рис. 2. Объем стратегических валютных резервов к ВВП, %

Азербайджан улучшил свою позицию во многих мировых рейтингах. В отчете Всемирного Экономического Форума о Глобальной Конкурентоспособности «Global Competitiveness Report 2010–2011» по индексу глобальной конкурентоспособности наша страна занимает **57**, а в «Global Competitiveness Report 2011–2012» **55**, а по макроэкономической стабильности, по данным прошлого года, занимает **16** позицию в мире, опережая все страны СНГ.

4. Анти-кризисные меры во время первого кризиса

4.1. Правительство

1. Уставной капитал Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики (ГНКАР) был уве-

личен государством на сумму 600 млн. манат.

2. Из Резервного фонда государственного бюджета было выделено 50,2 млн. манат с целью увеличения доли правительства в уставном капитале ОАО «Международный банк Азербайджана».

3. С 1 января 2009 г. прибыль банков, страховых и перестраховочных компаний, направляемая на увеличение уставного капитала, освобождена от налога на прибыль сроком на 3 года.

4. С 1 мая 2009 г. был возобновлен налог на добавленную стоимость (НДС) на импорт зерна и пшеницы. Также в этом году Министерством чрезвычайных ситуаций предусмотрено создание фонда зерна и покупка зерна у фермеров в объеме 260 тыс. тонн зерна

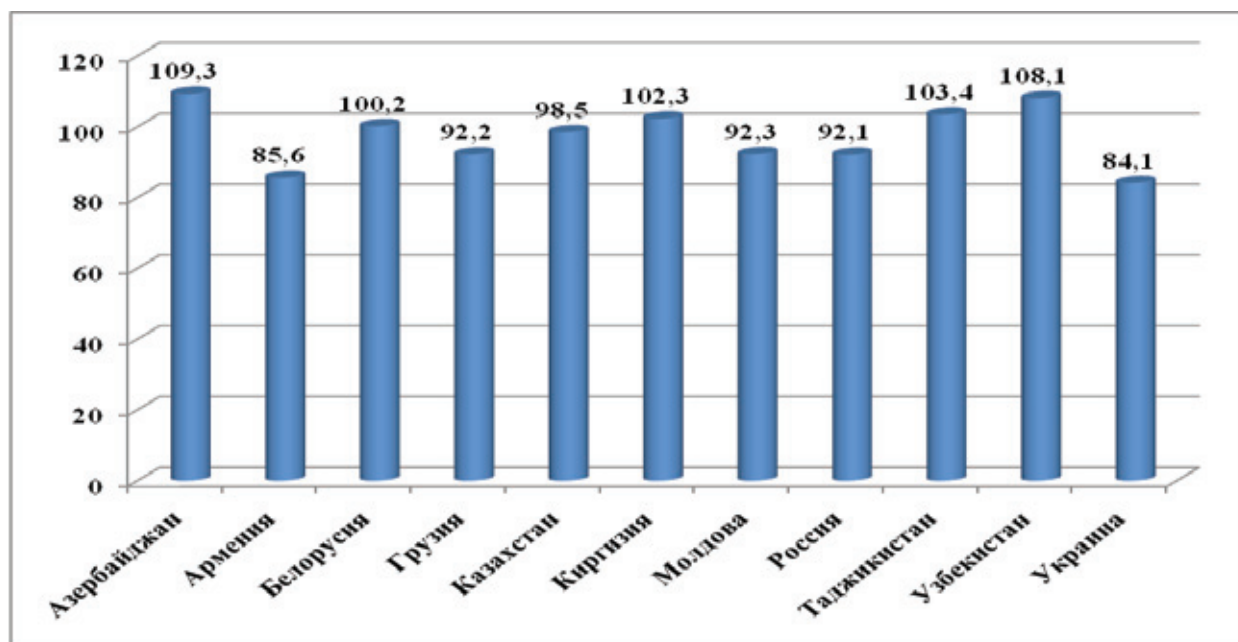


Рис. 3. Индексы физического объема ВВП в 2009 году в странах СНГ, %

Источник: Государственный Статистический Комитет Азербайджана

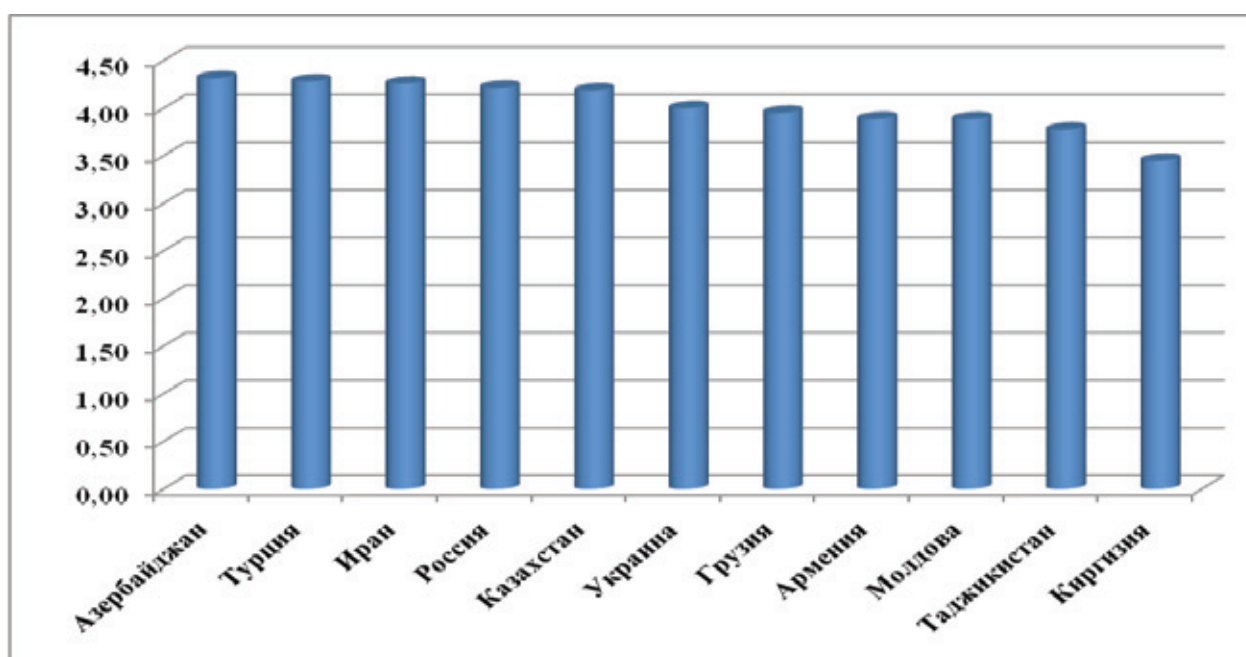


Рис. 4. Индекс глобальной конкурентоспособности 2011–2012

Источник: Отчет Всемирного Экономического Форума, 2011–2012

5. Ставка налога на прибыль снижена с 22 до 20%. Приняты «Изменения в налоговый кодекс», предусматривающие пересмотр других налоговых ставок. Продлён срок налоговых льгот аграрному сектору.

4.2. Центральный банк [1]

1. Учетная ставка была снижена с 15% до 2%;
2. Верхний предел процентного коридора снижен с 20 до 7%;

3. Норма обязательных резервов по обязательствам в национальной и иностранной валютах снижена с 12 до 0,5%;

4. Уровень риска ипотечных кредитов увеличен с 50 до 100%;

5. 9 июля 2009 г. распоряжением Президента Азербайджана вступили в силу изменения и дополнения к закону «О Центральном банке Азербайджанской Респу-

блики», которые повышают гибкость денежной политики Центрального банка и политики регулирования банковской системы. На основе данных изменений Центральный банк вправе предоставлять кредиты в различных валютах и на более долгий срок, в том числе субординированных кредитов. В то же время Центральный банк, с целью поддержания реального сектора, имеет право кредитовать банки на основе государственных гарантий.

То, что мы пережили этот кризис, подтверждает миссия МВФ.

Экономика Азербайджана сравнительно хорошо выдержала последствия мирового финансового кризиса, но не была полностью ограждена от них. Общие темпы роста ВВП в 2009 году были внушительными и составляли 9,3 процента. Правительство отреагировало на кризис, приняв действенные меры бюджетной политики. Во-первых, оно ограничило воздействие на бюджет значительного падения международных цен на нефть, позволив нефтяному фонду по-прежнему переводить назначенный объем ресурсов в государственный бюджет. Во-вторых, оно осуществило крупные вливания капитала и предоставило государственные гарантии по займам, с тем, чтобы помочь государственным нефтяной и алюминиевой компаниям погашать свои внешние долговые обязательства. В-третьих, правительство адаптировалось к снижению доходов путем сокращения неприоритетных расходов и финансирования лишь текущих капитальных инвестиционных проектов. В результате правительство смогло сохранить дефицит бюджета без учета нефти в целом на стабильном уровне и при этом увеличить социальные расходы [10].

5. Возможные риски для экономики Азербайджана во время второй волны

Итак, если вторая волна кризиса охватит весь мир, чем обернется это для Азербайджанской экономики?

Предыдущий опыт показывает, что наш центральный банк и правительство могут оперативно реагировать на кризис. Однако, этот кризис как мы выше сказали, будет отличаться от предыдущего. Первым делом это может ударить по нашему бюджету. И в этом случае все будет зависеть (!) от уровня падения цены на нефть. С другой стороны, денежные переводы мигрантов могут снижаться.

Готовы ли мы к новой волне кризиса? Каким образом мы можем застраховаться от кризиса?

1. На данный момент мы ведем очень гибкую монетарную (денежно-кредитную) политику. В

частности, центральный банк придерживается политики сохранения стабильности национальной валюты, удержания инфляции на однозначном уровне. Во время кризиса именно монетарная политика станет основным инструментом регулирования экономических процессов.

2. Не менее важным является фискальная (бюджетно-налоговая) политика страны. Как мы указали выше, нужно сократить потери бюджета во время кризиса. Для этого, темп роста текущих бюджетных расходов не должен превышать темп роста не-нефтяного ВВП.

3. Нужно придерживаться принципа постоянного дохода, который предусмотрен в «Долгосрочной стратегии управления доходами от нефти и газа».

4. Оптимизировать бюджетные расходы. Для этого можно использовать две концепции: фискальная ёмкость и среднесрочное бюджетное планирование (СБП).

4.1. Фискальная ёмкость

1) возможность государства финансировать достижение желаемых целей при условии бюджетной устойчивости в средне- и долгосрочной перспективе.

2) разница между текущим уровнем расходов и максимально возможным уровнем расходов, не приводящего к снижению кредитоспособности государственного сектора.

Фискальная ёмкость может быть создана и увеличена следующими основными способами:

- повышение бюджетных доходов, как с помощью оптимизации налогового бремени, а также расширения налогооблагаемой базы.

- снижение неэффективных расходов, финансирование более приоритетных расходов (изменение структуры расходов).

4.2. Среднесрочное бюджетное планирование.

Среднесрочное бюджетное планирование и/или бюджетирование является важнейшим инструментом финансовой и экономической стабилизации, а также позволяет решать другие задачи, к которым относятся:

- проверка правительственных и законодательных решений на предмет соответствия среднесрочной и долгосрочной финансовой стратегии государства;

- обеспечение преемственности бюджетного процесса и повышения фискальной дисциплины;

- повышение прозрачности и эффективности бюджетного процесса;

- экономия времени и иных ресурсов, расходуемых на составление проектов бюджетов.

Литература:

1. Глобальный кризис и антикризисная политика Центрального банка Азербайджана, Э.С. Рустамов, 1/2010;
2. Волатильность мировых цен на нефть — угроза бюджетному процессу, В.Бушуев, 22 июня 2011;

3. Взаимосвязь фискальной и денежно-кредитной политики, А.Улюкаев, П.Кадочников, П.Трунин;
4. Мировое экономическое положение и перспективы в 2011 году, ООН;
5. Общая теория занятости процента и денег, Д.М. Кейнс;
6. Перспективы развития мировой экономики, октябрь 2010 года, МВФ;
7. Продолжение курса на бюджетную консолидацию, Бюджетный вестник, июнь 2011 г;
8. Материалы семинара АТЭС «Фискальная емкость: анализ, оценка и выбор приоритетов бюджетных расходов», Бруней, 2–3 декабря 2007 г;
9. Формирование региональной системы бюджетного планирования, И.В.Косяков, 2006;
10. Заявление миссии МВФ по результатам рабочего визита в Республику Азербайджан, 13 мая 2010 года;
11. Global Competitiveness Report 2010–2011, 2011–2012, World Economic Forum

Вступление России во Всемирную торговую организацию: проблемы и перспективы

Могило Ольга Викторовна, студент;

Михайлова Анастасия Павловна, студент;

Аникина Юлия Анатольевна, кандидат экономических наук

Сибирский государственный аэрокосмический университет (г. Красноярск)

В статье рассматривается факт вступления России во Всемирную торговую организацию, последствия данного членства и процесс глобализации международных экономических отношений, которые коснулись нашей страны.

Всемирная торговая организация (ВТО) является единственным в своем роде международным органом, который занимается и разрабатывает глобальные правила торговли между странами. ВТО упорядочивает процесс торговли в рамках системы, основанной на определенных правилах; регулирует споры между правительствами, связанные с торговлей; организует переговоры. [1] На данный момент членами ВТО являются 157 стран, число которых с каждым годом растет, так как членство в ВТО дает хорошие перспективы для развития национальных экономик, равное участие в мировой торговле.

Вступление России во Всемирную торговую организацию в условиях нарастания глобализационных процессов становится центральной и основной проблемой экономической политики государства. Ее активное обсуждение в прессе и в научной литературе показывает радикальную противоположность взглядов экономистов, политиков, социологов: одни считают, что Россия, вступив в ВТО, подвергает себя еще одному раунду шокотерапии, другие видят в этом защиту российских экспортеров на иностранных рынках.

Россия на протяжении 18 лет стремилась стать членом ВТО. С 1993 по 2011 год велись переговоры, в результате которых 22 августа 2012 года Российская Федерация стала полноправным членом Всемирной торговой организации. [2] Целями присоединения России к ней можно назвать получение более выгодных условий для распространения российской продукции на иностранный рынок; привлечение иностранных инвестиций в Россию; участие в разработке международных правил торговли с учетом интересов России; создание конку-

рентно способной продукции; открытие перспектив для новых проектов.

Соглашение об учреждении ВТО требует от вступающей страны принятия на себя таких же обязательств, какие уже взяли на себя страны-учредители. «Каждый член организации должен обеспечивать соответствие своих законов, нормативных и административных актов его обязательствам, взятым по соглашениям, входящим в ВТО».

Присоединение России к ВТО вызывает разные точки зрения у экспертов, среди которых существуют как положительные, так и негативные мнения.

С политической точки зрения выигрыш очевиден. Наша страна входит в большинство влиятельных международных экономических объединений: «Большую восьмерку», «Большую двадцатку», АТЭС и другие. Однако при этом Россия не являлась членом ВТО — организация, которая охватывает внешнеэкономическую деятельность 158 государств, с населением превышающим пять миллиардов человек (а это более 95 процентов всей мировой торговли). То есть по существу наша страна была неким изгоем в сфере международных экономических отношений. [3] В связи с этим у России появится доступ к механизму ВТО по разрешению споров, связанных с дискриминацией в торговле, и возможность отстаивать российские национальные интересы в рамках многосторонних торговых переговоров при разработке новых правил международной торговли. Немаловажно, что отпадет необходимость в десятках многосторонних международных договоров о торгово-экономическом сотрудничестве, которые нуждаются в периодическом пересмотре и продлении.

Одним из главных положительных моментов является снижение таможенных пошлин. В результате снижения таможенных пошлин импортные товары станут дешевле. Снизятся также и экспортные пошлины, что приведет к увеличению российского экспорта. От этого выиграют, прежде всего, сырьевые отрасли. В целом в части импортного тарифа определено снижение среднеарифметической ставки по всей номенклатуре товаров с 12,6 до 8,1 процента. Импорт позволит расширить ассортимент, как товаров, так и услуг, плюс обеспечить более высокое качество.

В связи с увеличением объемов импорта повысится конкуренция у местных товаров. [2] Как результат — российские товары также станут дешевле, а так же у российских производителей появится стимул к улучшению качества производимой продукции.

Вступление в ВТО повлияет также на экспорт. Снижение торговых барьеров для проникновения Российской продукции на иностранные рынки позволит увеличить торговые объемы, что в свою очередь приносит дополнительный доход, как на национальном, так и индивидуальном уровне. На данный момент более 20 государств применяют в отношении российских товаров ограничительные меры, среди которых антидемпинговые меры, специальные защитные меры, административные меры. [4] Таким образом, на порядок увеличится количество секторов промышленности, которые могут экспортировать российские товары на мировой рынок.

После вступления в ВТО в Россию ожидается увеличение иностранных инвестиций, а так же проникновение иностранных компаний, заинтересованных в найме местных жителей, благодаря этому зарплаты для них возрастут.

Российская внешнеэкономическая деятельность станет более предсказуемой и стабильной. Для бизнеса это означает большую определенность и ясность в отношении условий торговли. Для правительства это часто может означать последовательность действий, недопущению принятия неадекватных политических решений. Россия став полноправным участником ВТО сможет участвовать в разработке и создании правил международной торговли с учётом своих национальных интересов. [3]

Российские политики и экономические эксперты предупреждают о возможных негативных последствиях вступления России в ВТО.

Снижение таможенных пошлин прежде всего ударит по российской экономике. Иностранных товаров будет ввозиться больше — следовательно, будут меньше покупаться российская продукция.

Эксперты предупреждают о пагубных перспективах сельского хозяйства и автопрома. Представители животноводства высказали опасение, что изменение таможенных пошлин принесет отечественным фермерам проблемы. Последствия от вступления России в ВТО ощутят на себе средне- и низкоэффективные предприятия, фермерские и личные подсобные хозяйства и даже высоко-

эффективные производства. В таких условиях ожидаемо снижение инвестиционной активности, потому что неизвестно, будут ли банки кредитовать отрасль как раньше.

Судьба автомобильной промышленности так же оказывается под угрозой гибели. Вступление в ВТО повлечет за собой отмену заградительных пошлин, которые действуют в целях поддержки отечественного производителя, члены ВТО уже сейчас требуют их отмены. [2] А это, в свою очередь, вызовет приток в страну импортных машин, более высокого качества, и по более доступным ценам. Безусловно, российский потребитель будет выбирать автомобиль импортного производства, таким образом, российский автопром окажется нерентабельным.

Многие российские компании окажутся неконкурентоспособными, что может привести к сокращению отечественного производства — и как следствие, сокращению рабочих мест, прежде всего на предприятиях с низким технологическим уровнем и высокой себестоимостью продукции.

По оценке экспертов, в ближайшие 10 лет приоритетами России станет экспорт сырьевых ресурсов. Стране будет с каждым годом сложнее избавиться от сырьевой зависимости.

Почти сотне отечественных товаров закрыт свободный доступ на мировые рынки, так как российская продукция не дотягивает до стандартов ВТО. Поддержка такого производства потребует строительства новой инфраструктуры. Все это потребует дополнительных государственных финансовых вложений, как следствие увеличение государственного долга с соответствующими последствиями. [4]

Рост государственного долга так же сопряжен с уменьшением экспортных пошлин. Россия из-за присутствия в ВТО, потеряет 9 миллиардов долларов в год, а получит 2,5 миллиарда. По словам, министра экономики, убытки государственного бюджета в следующем году и в 2014 году составят порядка 250 миллиардов рублей.

Многие ученые сходятся во мнении, что через международные организации, такие как ВТО внедряются одинаковые критерии макроэкономических показателей, происходит унификация требований к налоговой политике, занятости населения. Все эти стандарты так же распространяются на образование и культуру. Тем самым стираются границы между странами, нациями; теряются различия между традициями и обычаями народов.

Традиционно во всех странах вступление в ВТО встречают с большим недоверием. Однако в большинстве стран это заставляет провести реформы и делает эффективными местных производителей, которым приходится конкурировать с иностранцами. На данном этапе российские власти продолжают поддерживать отечественного производителя и создают для них выгодные условия для реализации своих возможностей. В ходе переговорного процесса минимизации негативных последствий уделялось повышенное внимание. В связи с этим предусмотрен переходный период для либерализации доступа на

российский рынок, который составляет два-три года. [3] В Отношении наиболее чувствительных отраслей — автомобильной промышленности, сельского хозяйства, сельскохозяйственного машиностроения, легкой промышленности — установлен переходный период в пять-семь лет.

В последние годы страна ведет внешнеторговую деятельность по правилам, очень близким к тем, что существуют в ВТО. Сближены различные техрегламенты, гармонизирован таможенный тариф, приведены в соответствие со стандартами таможенные пошлины. Более того, еще в 1997 году, в рамках соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Российской Федерацией и Евросоюзом, было решено применять во взаимной торговле все те правила, которые утверждены в ВТО.

Реальные изменения от вступления нашей страны в ВТО станут происходить не раньше, чем через несколько лет. По данным Всемирного банка, вступление России в ВТО первые три года будет приносить стране около 3,3% ВВП ежегодно. А через десять лет выгода может увеличиться до 11% ВВП, это около 162 миллиардов долларов. [1]

Тем не менее процесс вступления во Всемирную торговую организацию уже завершен, издаются новые регламенты стандартов, позволяющие унифицировать ставки таможенных пошлин и увеличить объем экспортно-импортных поставок. Остается только наблюдать за очередностью происходящих изменений, позволяющих России быть полноправным членом ВТО и ощущать последствия, к которым наша страна сознательно так долго стремилась.

Литература:

1. Российская газета, «Россия и ВТО» <http://www.rg.ru/sujet/139/>
2. Русская служба, Екатерина Дробинина «Кто в выигрыше от вступления в ВТО» http://www.bbc.co.uk/russian/business/2012/08/120821_russia_wto_accession.shtml
3. LENTA.RU, Экономика, «Вступление России в ВТО», <http://lenta.ru/story/wto/>
4. Интерфакс, Экономика, «Россия вступила в ВТО», <http://interfax.ru/business/txt.asp?id=261593>

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Актуальность проектного финансирования в современной российской экономике

Бахарева Ирина Юрьевна, магистр
Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

В настоящее время проектное финансирование в России является относительно новым видом финансирования инвестиционной деятельности, хотя довольно широко используется за рубежом, в основном в развивающихся странах, когда речь идет об очень крупных энергетических, транспортных проектах. Большинство крупнейших коммерческих банков мира направляют значительную часть денежных средств на кредитование инвестиционных проектов, причём не только как участники, но и как организаторы проектного финансирования. Такая ситуация обусловлена возможностью для банков получить большую прибыль, а также улучшить собственный имидж на мировом финансовом рынке [2, с. 12].

В данной статье мы рассмотрим актуальность развития проектного финансирования в российской экономике, а также проанализируем методы проектного финансирования и покажем возможные перспективы его развития.

Одна из наиболее актуальных задач, которую сегодня активно решает проектное финансирование, — это проблема финансирования предприятиями и организациями собственных проектов и программ развития. У многих из них отсутствует возможность осуществлять финансирование за счет собственных ресурсов, поэтому появляется необходимость во внешних источниках для реализации различных коммерческих идей, начиная от обновления производственных фондов и заканчивая диверсификацией производства, закупками современных технологий, внедрением инноваций [3, с. 56].

Проектное финансирование — это аккумулирование и расходование денежных резервов на цели формирования и реализации конкретного проекта с расчётом получения от него доходов, достаточных для возврата долгосрочных вложений и получения в будущем прибыли. Как специфическая деятельность, проектное финансирование затрагивает интересы банков, инвестиционных фондов и других капиталодержателей; она предполагает новую схему движения денежных средств [5, с. 7].

В банковской практике исходя из того, какую долю риска принимает на себя кредитор, выделяют следующие методы проектного финансирования:

— без какого-либо регресса на заемщика. Под термином «регресс» понимается обратное требование о

возмещении предоставленной суммы денежных средств, предъявляемое одним юридическим лицом другому обязанному лицу;

- с полным регрессом на заемщика;
- с ограниченным регрессом на заемщика.

Проектное финансирование без регресса на заемщика предполагает, что кредитор принимает на себя все коммерческие и политические риски, связанные с реализацией проекта, оценивая только денежные потоки, генерируемые проектом и направляемые на погашение кредитов и процентов. Эта форма проектного финансирования наиболее дорогостоящая для заемщика, так как кредитор рассчитывает получить соответствующую компенсацию за высокую степень риска.

Кредитор может принять на себя небольшую часть рисков по проекту в случае, если ему удастся разработать эффективную систему обязательств, участвующих в реализации проекта сторон. Это касается вопросов снабжения ресурсами, транспортировки, сбыта, страхования. В данном случае весомые преимущества имеет заемщик, так как он несет затраты по привлечению средств и его кредитный рейтинг дает ему возможность привлекать средства для удовлетворения других потребностей в них. Кредиторам часто приходится предоставлять определенные льготы своим партнерам: участие в уставном капитале, заключение долгосрочных договоров, гибкий график погашения ссуд и др.

Данная форма финансирования проектов используется достаточно редко из-за большой сложности создания системы коммерческих обязательств и высоких расходов на привлечение специалистов, консультационные услуги и др. Без регресса на заемщика финансируются проекты, имеющие высокую рентабельность и обеспечивающие выпуск конкурентоспособной продукции и связанные прежде всего с добычей и переработкой полезных ископаемых.

Проектное финансирование с полным регрессом на заемщика получило наибольшее распространение в мировой практике. Данной форме отдается предпочтение из-за возможности сравнительно быстро получить необходимые денежные средства для финансирования проекта. Оно отличается наиболее низкой стоимостью привлечения средств по сравнению с другими.

Финансирование с полным регрессом требований кредитора на заемщика может использоваться в следующих случаях:

- предоставление средств для финансирования малорентабельных проектов, имеющих федеральное или региональное значение, бесприбыльных проектов по созданию инфраструктуры;
- предоставление средств в форме экспортного кредита, так как многие специализированные организации по предоставлению экспортных кредитов имеют возможность принимать на себя риски проектов без дополнительных гарантий третьих сторон, но согласны предоставить кредит только в такой форме;
- недостаточная надежность выданных по проекту гарантий, хотя они и покрывают все проектные риски;
- предоставление средств для небольших проектов, которые чувствительны даже к незначительному увеличению инвестиционных затрат.

Проектное финансирование с ограниченным регрессом на заемщика предполагает оценку всех рисков, связанных с реализацией проекта. Они распределяются между участниками таким образом, чтобы последние могли принять на себя все зависящие от них риски. Например, заемщик берет на себя все риски, связанные с эксплуатацией предприятия; подрядчик несет ответственность за окончание строительства предприятия; поставщики оборудования принимают на себя риски, связанные с комплектностью и качеством поставок, и т. д. [4, с. 63].

Преимуществом данного метода проектного финансирования является его умеренная стоимость и максимальное распределение рисков между всеми участниками проекта. Стороны, заинтересованные в реализации проекта, принимают на себя конкретные коммерческие обязательства вместо предоставления гарантий. Разновидностью проектного финансирования с ограниченным регрессом на заемщика является финансовое обеспечение проекта, не затрагивающее баланс заемщика и других участников. В данном случае заемщик должен предоставить кредиторам определенные гарантии и частично заложить свои активы. Кроме того, заемщик может получить следующие дополнительные преимущества:

- возможность мобилизации средств, которые невозможно привлечь из других источников;
- при правильном распределении рисков по проекту можно привлечь дополнительные кредиты;
- финансовые обязательства перед кредиторами не являются бременем для заемщика;
- рациональная организация финансирования проекта может улучшить деловую репутацию заемщика и облегчить привлечение денежных средств в будущем.

В отличие от традиционных форм кредитования, проектное финансирование позволяет иметь ряд преимуществ:

более достоверно оценить платежеспособность и надежность заемщика;

— рассмотреть весь инвестиционный проект с точки зрения жизнеспособности, эффективности, реализуемости, обеспеченности, рисков;

— прогнозировать результат реализации инвестиционного проекта.

В качестве трудностей применения проектного финансирования в России следует отметить то, что в промышленно-развитых странах в расчеты финансово-коммерческой эффективности проектов сегодня закладывается возможное отклонение основных показателей в худшую сторону в размере 5–10 %, в наших же условиях необходимы «допуски» не менее 20–30 %. А это дополнительные затраты, связанные с резервированием средств для покрытия непредвиденных издержек. Тем не менее, альтернативы проектному финансированию нет [6].

Сложности применения проектного финансирования в полном объеме в российской экономике обусловлены следующими причинами:

— в России внутренние источники долгового финансирования развиты не так хорошо, как в странах Запада. Внутренние рынки кредитов не имеют достаточных финансовых ресурсов или ликвидных средств, необходимых для широкомасштабного финансирования капиталоемких проектов, особенно крупных проектов с длительным сроком погашения кредитов. Практически отсутствуют опыт и знания, необходимые для того, чтобы с уверенностью оценивать и принимать на себя весь проектный риск или его часть;

— имеются несоответствия между доходами и займами внутри страны и обслуживанием долгов в валюте. Риск несовпадения между валютами, в которых поступает выручка, и валютой, в которой должна обслуживаться задолженность, осложняет проектное финансирование;

— недостаточны правовая структура и законодательная стабильность в области согласования и распределения рисков и предоставления гарантий и других форм обязательств по проектному финансированию. Коммерческая и кредитная документация по проектному финансированию является сложной и должна подкрепляться законодательной и нормативной основой. Должны быть законодательно оформлены все виды обязательств и гарантий, тонкости распределения рисков и прибылей, политические и страховые риски;

— недостаточно квалифицированных участников проектного финансирования — организаций, фирм, которые могут принять на себя функции управляющих крупными проектами в современной трактовке этого понятия. Помочь решению проблемы может привлечение специалистов или специализированных компаний (в том числе иностранных) [1, с. 402].

Условия успешного применения методологии проектного финансирования в России включают следующие направления:

— привлечение иностранных кредитов для финансирования крупных проектов;

— государственные гарантии компенсации и обеспечения политических рисков путем страхования последних или привилегированным статусом кредиторов.

К использованию схемы проектного финансирования российские банки толкает и то обстоятельство, что все большее количество поступающих к ним заявок по размерам инвестиций сопоставимы с активами предприятий-заявителей или даже превышают их. В этих случаях залоговое покрытие оказывается уже невозможным. Поэтому ряд российских коммерческих банков исподволь готовится к применению принципов проектного финансирования в своей деятельности, создавая в своих структурах отделы и управления проектного финансирования, направляя своих сотрудников на учебу по вопросам проектного анализа, формируя портфели инвестиционных проектов. При выдаче долгосрочных кредитов банки по-прежнему обращают внимание, в первую очередь, на высоколиквидное

обеспечение, а также на финансовое состояние заемщика. Однако, учитывая мировой опыт проектного финансирования, банки все чаще подвергают предлагаемые к финансированию проекты всесторонней и глубокой экспертизе, а, по сути — проектному анализу, принятому в практике крупных зарубежных кредитных учреждений.

Подводя итоги, можно утверждать, что рынок проектного финансирования весьма молод, особенно в нашей стране. Однако он развивается весьма стремительными темпами, отставание нашей страны в практической методологии может быть компенсировано, совершенствованием теоретической базы, используя негативный и положительный международный опыт. У нашей страны есть колоссальный потенциал, который благодаря применению схем проектного финансирования, способен вывести социально-экономические показатели на принципиально новый, более высокий уровень.

Литература:

1. Барбаумов, В.Е. Финансовые инвестиции: учебник / В.Е. Барбаумов. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 544 с.
2. Игонина, Л.Л. Инвестиции: учебное пособие / Л. Л Игонина. — М.: Магистр, 2010. — 749 с.
3. Ковалев, В.В. Инвестиции: учебное пособие / В.В. Ковалев. — М.: ТК Велби, 2010. — 584 с.
4. Леонтьев, В.Е. Инвестиции: учебное пособие — М.: ИНФРА-М, 2011. — 416 с.
5. Подшиваленко, Г.П. Инвестиции: учебное пособие / Г.П. Подшиваленко. — М.: КНОРУС, 2009. — 496 с.
6. www.fcpr.ru — Федеральный центр проектного финансирования

Общие положения современного механизма перераспределения дохода

Блинова Надежда Александровна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Российский экономический университет им.Г.В. Плеханова (г. Москва)

Основополагающими индикаторами темпов экономического и социального развития в современных экономических системах выступает их зависимость от соотношения между сбережениями, инвестициями и потреблением, складывающегося в процессе финансового распределения. Особое внимание сегодня обращено на качество экономического роста и выявление факторов конкурентоспособности, повышения темпов, структуры, объемов валового накопления, как предпосылки формирования «производительных инвестиций». Поскольку в основе формирования накоплений, сбережений инвестиций лежит такая основополагающая экономическая категория как «доход», именно доход и современный механизм его формирования, распределения и перераспределения закладывает настоящее и будущее национальной экономики. При анализе современных тенденций связанных с рассмотрением «дохода» нельзя оставить в стороне направленность денежно-кредитной, экономической политики и методы государственного финансового регулирования. Рассмотрение таких общеэкономических задач как защита прав собственности, отсутствие моно-

полизма, пределы вмешательства государства в экономику, налогово-бюджетные методы стимулирования НТП, оплата государственного и муниципального заказа, регулирование изобретательской и научно-исследовательской деятельности косвенно оказывающих влияние на формирование экономического явления будет осуществляться неглубоко. Вместе с тем, государственное финансовое регулирование социальных процессов в основе которых лежат современные процессы формирования, распределения и перераспределения дохода нуждаются в существенной проработке. Экономическая стабильность, экономическая эффективность и социальная справедливость — это те принципы формирования распределения и использования доходов (прошлых, текущих, будущих, общественных, частных, производительных и непроизводительных), следование которым подвергаются сомнениям со стороны ученых, культурных деятелей и простых граждан. Такие вопросы как уровень достойной заработной платы и компенсации ее утраты в результате потери трудоспособности, финансирования базовых социальных услуг и инфраструктуры, объемов социальных тран-

сфертов и льгот. Кроме того достижение существенных темпов экономического роста затруднительно, если в обществе есть проблемы с его сегментацией по уровню благосостояния, ненадежные методы сглаживания дифференциации доходов разных социальных групп, страдает экономическими пороками механизм формирования, распределения и перераспределения дохода.

Современная система экономических отношений имеет несколько существенных отличий, которые необходимо учитывать при оценке текущего состояния глобальной и отдельно взятой экономической системы, а также при разработке антикризисных мероприятий, в которых некоторые экономики будут нуждаться на протяжении еще значительного периода времени. Современное состояние темпов экономического развития отечественной экономики можно охарактеризовать как неустойчивое восстановление экономической активности и медленный рост банковского кредитования. Задача поддержания и расширения совокупного спроса по мнению монетарных властей остается первоочередной. Явные последствия перекосов в экономиках отдельных стран, применяемых монетаристские методы регулирования повлияли и продолжают оказывать влияние на такие важнейшие для реальной экономики механизмы доходообразования и его распределения, участия в процессах инвестирования частного и государственного секторов, применения отдельных инструментов денежно-кредитного, фискального и валютного регулирования. Традиционные подходы к изучению распределения доходов базируются на сопоставлении стоимости производительного труда и получаемого в результате его использования экономического блага с учетом или без учета переноса стоимости средств производства или ренты на цену такого блага. Теоретические основы распределения доходов полностью раскрыли экономическую природу труда, производительности труда (Смит), (Рикардо), () вместе с тем, с появлением «сервисной экономики» на базе «постинформационного общества» в экономике появился «непроизводительный», а в ряде случаев, не имеющий человеческой природы «труд», способный приносить одной категории экономических субъектов реальный доход, а следовательно перераспределять доход в отношении других экономических субъектов. Причин возникновения «непроизводительного труда» множество (однако данное множество связано с понятием свободы от трудовой дисциплины, которое всегда сопряжено с той либо иной степенью нарушения норм современного нормативно-социального пространства), также как и причин возникновения распределения доходов вне системы трудовых отношений (от распределения доходов путем их дарения до насильственного или законодательно закрепленного изъятия, различного рода спекулятивные доходы). Среди экономических отношений как основ формирования доходов можно выделить следующие категории добровольное распределение (дарение с учетом родственных связей, без учета родственных связей, наследственное); обязательное (страхование гражданской ответ-

ственности, досудебное взыскание причиненных убытков, возмещение затрат, фискальное или налоговое, судебное, таможенное, акцизное, административное,); финансовое (процентное, спекулятивное); факторное (рента, собственность) иное недобросовестное (с использованием подмены экономических интересов отдельных индивидов в ущерб общественных с использованием таких мер изъятия доходов как политика, коррупция, правонарушения, преступления и т.д.)

Современную склонность участников экономических отношений к ликвидности можно охарактеризовать как абсолютное офинансирование экономики с отказом от «производительных инвестиций» в пользу более доходных, ликвидных, «быстрых» и «непроизводительных инвестиций». Формы современных финансовых инструментов инвестирования также имеют существенное значение для финансовых, экономических, социальных, административных последствий.

Рост национального дохода исторически связанный с ростом инвестиций можно рассмотреть как с целью оценки количественных взаимосвязей, так и с целью рассмотрения качественных последствий. Для целей оценки эффективности инвестиций в экономике вводим понятия «производительных» и «непроизводительных инвестиций». Данный подход отражает деление инвестиций по критерию отдачи на вложенный капитал (человеческий, предпринимательский, природные ресурсы, финансовый), которая имеет овеществленную форму или форму услуг удовлетворяющих реальные потребности хозяйствующих субъектов на уровне домашних хозяйств, предприятий и государственных и муниципальных финансов и формирует реальную добавочную стоимость. Каждая категория инвестиции, при их делении по факторному признаку вложения финансовых ресурсов, а именно инвестиции в финансовый капитал, инвестиции в предпринимательский капитал, инвестиции в природные ресурсы нуждаются в отдельной проработки с позиции качества, т.е. с оценкой таких параметров как отдача на вложенный капитал, горизонт инвестирования, уровень риска и дохода. При этом все данные критерии включены в понятие «производительные инвестиции» с определенными нормативами вышеупомянутых параметров для каждой из категорий инвестиций. Количественный анализ производительных инвестиций позволит выявить взаимосвязь разных категорий инвестиций с понятием доход (прошлый, текущий, будущий). В качестве примера становимся на таком понятии как горизонт инвестирования в человеческий капитала, который выступает не только критерием оценки эффективности вложения финансовых ресурсов, но и является экономическим фактором. Оценивая целесообразность осуществления «производительных» инвестиций можно выявить ряд сдерживающих факторов, среди которых высокий уровень риска вложения средств в человеческий капитал, связанный прежде всего с горизонтом инвестирования (не менее одного поколения), миграцией трудовых ресурсов и открытостью рынка труда, уязвимостью человека перед би-

ологическими, природно-климатическими условиями, которые формируют либо преимущества, либо недостатки отдельных регионов, территорий, экономик, необходимость создания социально-нормативных, политических и иных условий для воспроизводства человеческих ресурсов в качестве эффективной рабочей силы. Ввиду того, что неоспоримым остается тот факт, что «каждый прирост инвестиций (как вид расходов) порождает волны вторичных доходов» [1, с. 24], то вложения в человеческий капитал для государства становятся чуть ли не основной задачей, поскольку, именно человеческий капитал может сформировать волны вторичных доходов несоизмеримо крупнее масштабам, чем нежелательные ограниченные производительной мощностью даже самые эффективные реальные инвестиции.

Существует мнение, что современное содержание экономической, а вместе с ней и денежно-кредитной политики государства не отвечает одному из основных признаков общественных финансов, признаку «социальной справедливости» общественных финансов. Финансовая политика, выступая важнейшей частью экономической политики, проявляется в использовании общественных финансовых ресурсов, регулировании доходов и расходов, формировании и исполнении государственного бюджета, в налоговом регулировании, в управлении денежного обращения, в воздействии на курс национальной валюты. Финансовая политика в целом направлена на обеспечение эффективного государственного и муниципального управления, сосредоточение финансовых ресурсов на приоритетных направлениях экономической политики страны, обеспечение финансовой устойчивости и безопасности государства, установление режима рационального использования национальных богатств, повышение жизненного уровня населения. Базовые элементы комплексной финансовой политики определяют положения бюджетной, налоговой, кредитно-денежной, антимонопольной ценовой и таможенной политик. Они базируются на законодательных актах и реализуются посредством финансового механизма, который раскрывает принципы, формы и методы управления движением денежных средств. Текущее состояние государственного регулирования формирования, распределения и перераспределения доходов выявило некоторые недостатки существующего механизма реализации денежно-кредитной политики. Так как финансовая политика государства вытекает из задач, которые ставит экономическая политика, то можно сделать вывод о том, что либо современная денежно-кредитная политика пренебрегает некоторыми важнейшими задачами, либо направление выбранного и реализуемого экономического направления оставляет желать лучшего. В качестве примера рассмотрим такой механизм как индексация текущих социальных трансфертов. Современное состояние системы перераспределения доходов усугубляется такими мерами прямого количественного и административного воздействия, связанного с наличием у государства инструментов стимулирования перераспределения «общест-

венных текущих доходов», как, в том числе и индексация доходов относительно уровня инфляции. В сравнении с деятельностью хозяйствующих субъектов частного предпринимательского капитала, которые нередко не имеют возможности использования подобных инструментов стимулирования создаваемых ими доходов, общественные финансы выступают источником такой индексации. Положительный эффект ожидаемый от повышения уровня эффективного спроса в связи с повышением (в том числе и индексированием) доходов остается недостижимым, незамеченным для экономики в целом. Увеличение доходов зачастую не влияет на сформированный в обществе уровень спроса, скорее приведет к росту накоплений, хотя первоначально призвано повышать социальную справедливость и экономическую стабильность. По силе воздействия на экономику и схожим направлением воздействия отличаются увеличение налоговой нагрузки, направление государственного регулирования в области тарифов на энергоресурсы и современная система государственного заказа. При этом негативные последствия явно проявляются в масштабах экономики и отражаются, прежде всего, на формировании первичных доходов, а именно такого важного для общества экономического явления как «реальная заработная плата». Кроме того, применение инструментов экономической стабилизации в очередной раз доказывает наличие кризисных явлений в обществе и экономике. Негативное воздействие с использованием данных экономических и финансовых инструментов проявляется в том числе и в усилении сегментации общества. В условиях экономической нестабильности, выступая фактором дестабилизации государственный заказ, оказывает не только поддержку но и отрицательное влияние на уровень и механизм перераспределения доходов, в том числе, и из одной экономической отрасли в другую. Государственный заказ, выступая инструментом экономической политики и фактором временного предложения денег в отдельно взятой отрасли, регионе также влияет и на такой вид первичного дохода как заработная плата («реальная заработная плата», «денежная заработная плата»). В условиях глобальной экономики изменение (снижение) уровня реальной заработной платы стимулирует процесс иммиграции на рынке труда профессиональной рабочей силы, связанные с оттоком рабочей силы с отдельных территорий, регионов, государств в конкурентной борьбе за уровень благосостояния домашнего хозяйства. Трудовая миграция — явление современной экономики и общества, причины которой могут послужить отдельным предметом исследования. Данная мобильность трудовых ресурсов имеет как положительные, так и негативные, долгосрочные и краткосрочные экономические и социальные последствия. Остановимся более подробно на экономических текущих потерях трудовой миграции. Миграция трудовых ресурсов оказывает прямое влияние как на количество предложения трудовых ресурсов на отдельном рынке труда, так и на качество самого рынка, а следовательно на производство экономических благ, что представляется

более серьезной проблемой. Открытость границ рынка труда способна не только увеличить предложение рабочей силы, но и подорвать уровень профессионального уклада территории, региона, экономики, что повлечет временной провал и создает дополнительную финансовую нагрузку, связанную с привлечением, обучением, внедрением, неизбежными убытками от экономических потерь сформированных из-за утраты достигнутого ранее равновесия на рынке труда. Потеря экономического времени вызывает замедление экономики ввиду временно возникающего фактора безработицы (непрерывно сопровождающей процессы трудовой миграции), падения качества экономических благ, удорожание стоимости экономических благ и др. Ответственность органов денежно-кредитного регулирования за планирование и реализацию создания условий в экономической среде, в том числе, и, за результаты реализации политики «таргетирования инфляции», «регулирования уровня покупательной способности национальной денежной единицы» очевидна. Следовательно, издержки, которые ложатся, прежде всего, на предпринимателей непосредственно не связаны с низкой эффективностью их деятельности, а отражают общее состояние экономических условий, и непосредственно связаны с реализацией государственной денежно-кредитной, экономической и социальной политикой. Обращает на себя тот факт, что изменение реальной заработной платы при условии наличия на рынке возрастных, неквалифицированных трудовых ресурсов может полностью лишит данный сегмент общества доходов в виде заработной платы в качестве наемного работника у частного предпринимателя. Частный работодатель в подобных условиях будет вынужден при приеме на работу делать выбор в пользу более квалифицированных, производительных работников, одновременно сокращая общее количество работников. Спрос на экономические блага может быть более эластичен по цене, чем оплата труда наемного работника по уровню денежной заработной платы. Поэтому, первичное распределение доходов в зависимости от уровня цен, направления денежно-кредитного, экономического регулирования выступает важным фактором формирования такого компонента «эффективного спроса» как потребление, от которого в прямой зависимости находится «культурное потребление» и в обратной «произ-

водительные инвестиции», каждое из экономических явлений более подробно будет рассмотрено позже. Вместе с тем, на уровень производительных инвестиций влияние оказывают и другие факторы.

Рассматривая такое многогранное экономическое понятие доход и механизм его распределения, нельзя не выделить в группах формируемых в экономической системе доходов — общественный доход. Косвенной проблемой перераспределения общественного дохода выступает «покупка государством» услуг, которые оно должно реализовывать непосредственно в части административного перераспределения доходов. «Божественное правление миром вовсе не приводит к совпадению частных и общественных интересов» [1, с. 43]. Общественные интересы, особенно общественные финансы, не может представлять, распределять частный хозяйствующий субъект. Подобный процесс субподряда перекладывает или не перекладывает ответственность за перераспределение общественного дохода на данный хозяйствующий субъект. Если право администрирования передается одновременно с передачей объекта перераспределения, то каким образом частный хозяйствующий субъект, не являясь непосредственным конечным исполнителем государственного заказа, в рамках действующего законодательства и в рамках своих частных интересов распоряжается общественными финансами, а не представляет общественные интересы. Если с объектом перераспределения административные функции не передаются, то для чего подобные возмездные услуги оказываются государству в системе с существующими бюджетным и административными нормами, государственными служащими и созданной инфраструктурой распределения общественного дохода остается открытым. Примером передачи функции администрирования перераспределения общественного дохода выступает возмездная передача данных полномочий государством в частные компании по оказанию услуг по сопровождению и ведению государственных закупок в качестве уполномоченного органа с функцией конкурсной комиссией. Само наличие такой возможности подрывает основу государственной деятельности перераспределения общественных доходов в процессе предоставления общественных благ и представления общественных интересов.

Литература:

1. «Общая теория занятости, процента и денег», Дж. М. Кейнс, Перевод с английского общ. Рд. А.Г. Милейковский, к.э.н. И.М. Осадчий, М.: Изд. «Прогресс» — стр. 450.

Проблемы управления персоналом в условиях трансформации общества в информационное

Богушевич Елена Васильевна, кандидат экономических наук, доцент;

Котов Андрей Валерьевич, студент

Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

Современная модернизация развитых стран идет в направлении трансформации общества в информационное, т.е. общество, в котором большинство работающих занято производством, сбором, хранением, переработкой и использованием информации, прежде всего в ее высшей форме — форме знаний. Развитие высоких технологий (hi-tech) в области глобализации информационных взаимодействий, компьютеризация всех сфер жизни общества: в политике, экономике, бизнесе, науке и образовании, влияют на образ жизни, ценности современного человека, и существенно изменяют способы его существования. Зачастую, компании, обладающие более мощными информационными системами, имеют преимущество перед конкурентами за счет более эффективной работы с информацией, ее созданием, накоплением и использованием, а небрежное отношение к качеству систем обработки потоков информации ведет к потере конкурентоспособности на рынке. Но в последние годы темпы прогрессивного усложнения внешней среды, вынуждают компании задействовать не только уже имеющиеся, но и искать скрытые ресурсы. К таким организационным ресурсам можно отнести человеческий, открывший огромный потенциал повышения эффективности работы организации. Поэтому следует уделить особое внимание обеспечению эффективного управления этим ресурсом на всех этапах их жизненного цикла: именно эффективность менеджмента в сфере информатизации в значительной мере определяет темп научно-технического прогресса.

Таким образом, индустриальная экономика в конце 20-го столетия трансформировалась в постиндустриальную, то есть экономику, основанную на знаниях. Специфика трудовых отношений в такой экономике характеризуется факторами:

- приоритет сферы услуг, производства знаний перед материальным производством;
- появление новых форм занятости (неполная занятость, вторичная занятость, совместительство, гибкий график рабочего времени, работа по совместительству, выполнение разовых проектов (freelancing) и т.п.), возможность работать дистанционно, elancing;
- помимо занятости по найму, значительная часть работников является самозанятыми, занятыми на семейных предприятиях и т.п.;
- владение собственными «средствами производства», как результат — автономность работника, независимость от собственника, высокая самостоятельность, стремление к совершенствованию;

— более высокий уровень грамотности работников, который позволяет им отстаивать свои права индивидуально и быть в меньшей степени заинтересованными в профсоюзной защите;

— денежная форма оплаты труда дополняется неденежными компенсациями и льготами;

— результат труда может быть измерен количественно, но на первый план выходят качественные показатели;

— главный ресурс — знания, информация, «не характеризуется ни конечностью, ни истощаемостью, ни потребляемостью в их традиционном понимании. Основным условием, лимитирующим приобщение к столь доступному ресурсу, выступают специфические качества самого человека — наличие или отсутствие способности к интеллектуальной активности, как форме накопления, переработки и генерации новых знаний»;

— восприятие индивидом своей занятости изменяется: это не только средство обеспечения материальных потребностей, но и возможность для удовлетворения потребностей нематериальных;

— возрастает эластичность предложения труда. Соответственно, издержки делятся между работодателем и работником, а также потребителями в зависимости от эластичности спроса и предложения труда [1].

Интеллектуализация труда привела к выделению на рынке труда нового профессионального сегмента — специалистов в сфере IT, обладающих следующими особенностями: ориентация на работу с информацией, ориентация на знание, использование интеллектуальных способностей, предложение на рынке уникального продукта и др. Перечисленные особенности приводят к смене трудовых ценностей, формированию новой трудовой этики, сдвигу трудовых ценностей от материальных к интеллектуальным. Как следствие, происходит изменение представлений о достойном труде и его критериях, как основы для индикации и разработки параметров по оценке данного сегмента рынка труда.

На первый план выходит человек, находящийся в неотрывной связи с теми знаниями, которыми он обладает. Именно человек образует новый ресурс. Его ценность заключается в том информационном капитале или технических знаниях, полученных им до найма на работу, и теми, что приобретены в процессе трудовой деятельности. Зачастую такие работники обладают уникальными знаниями о компании, ценность которых трудно измерить количественно. Российская действительность такова, что организация или фирма нанимая на работу молодого специалиста и оценив его перспективы для компании вкладывает

достаточно много ресурсов на его обучение. В последствии такой специалист увольняется с данного места или переходит в другую часто конкурирующую организацию с первоначальной фирмой. Поэтому в таких условиях эффективное управление персоналом не только сэкономит фирме или предотвратит ущерб, но и значительно повысит прибыль. Частным случаем неэффективного управления персоналом являются утечки информации из-за недобросовестных или «обиженных» работников. Например, итальянская компания FIAT понесла огромные потери, возникшие в следствии утечки информации о новой модели автомобиля Panda китайской автомобильной компании, создавшей на основе этой информации копию машины под названием Great Wall Peri [6].

Поэтому, поступая на службу, молодые люди нового поколения создают серьезные проблемы для сложившейся административной системы управления. К числу таких проблем относятся:

- отсутствие жестких графиков рабочего времени — работа может быть сделана в течении меньшего времени или со сдвигом во времени. Например некоторые специалисты IT технологий адаптированы к ночному образу жизни, при котором максимум их работоспособности выпадает на вечернее и ночное время. К тому же время, которым располагает человек, делится не только между трудом и досугом, но может включать также время на домашнее хозяйство. Кроме того, нет четкого распределения времени между работой и досугом, то есть время досуга может быть посвящено чему-то, связанному с работой. Отсюда следует заинтересованность в соблюдении баланса работы и личной жизни;

- идентификация себя с профессией, а не с организацией. Зачастую специалисты в сфере IT не могут найти общего языка с сотрудниками своей фирмы в силу отпечата своей специальности;

- заработок человека зависит не только от заработной платы, отработанного времени, занимаемой должности, но и от результатов его деятельности. Работник информационных технологий может подать идею или самостоятельно создать бренд, способный полностью изменить положение компании на рынке продукции;

- человек потребляет набор благ, который может приобрести на совокупный доход (с учетом доходов, не связанных с работой), а также произвести самостоятельно в домашнем хозяйстве;

- решение о предложении труда уже не индивидуальное, а семейное, так как желание члена семьи работать в сфере информационных технологий может внести изменения в жизни всего семейства;

- полезность зависит не только от потребления и досуга, но, например, для собственников своего дела, от желания сохранить и передать свое дело, от долгосрочного потока благ;

- снятие территориальных ограничения для работника — информатизация общества, начавшаяся в 80-х годах прошлого столетия открыла новый информаци-

онный ресурс — глобальная сеть Интернет и новые технологии, позволяющие работать буквально в любом месте миниатюрным персональным гаджетам и системам беспроводной связи.

Однако обойтись без таких специалистов уже нельзя: без их нового человеческого ресурса организация может не приобрести вообще. Поэтому нужно просто принять их в таком качестве и как можно скорее начать считать их интеллектуальным капиталом предприятия и одним из основных его ресурсов. В ближайшие десятилетия все больше людей и организаций начнет понимать, что не только техника или здания составляют важнейшие активы компании.

Человек — важнейшая и весьма надежная форма капитала. Это, конечно, вовсе не означает, что «человеческий капитал» фигурирует в балансовом отчете. И тем не менее руководители предприятий должны явно и по достоинству ценить своих сотрудников и учитывать связанный с ними потенциал. Квалифицированный и активный работник всегда стоил и сейчас стоит много. Однако представители новых поколений работников имеют существенные достоинства, которыми не обладали кадры прошлых поколений.

В связи с этим новые работники обоснованно требуют заключения с ними новых типов контрактов, условия которых для многих работодателей еще не совсем привычны. Для этих работников, например, вообще не имеет значения, работает человек в штате или по совместительству, дома или постоянно в офисе. На первом плане для них должны быть нормальные взаимоотношения, взаимная поддержка, доверие, выполнение обязательств. И в этом смысле многим руководителям предстоит принять, может быть, очень нелегкие решения [3].

Одним из важнейших направлений информатизации становится совершенствование профессионального многообразия информационной деятельности, подразумевающего не только создание новых профессий, обеспечивающих устойчивое развитие информационной среды, но и трансформацию устоявшихся профессиональных направлений в соответствии с господствующими в настоящий момент информационными и социально-информационными технологиями. В этой связи требуют рассмотрения основные задачи, вытекающие из процесса профессионализации информационной деятельности и его результатов. Наиболее значимые из них включают в себя обеспечение возможности удовлетворения информационных потребностей различного технологического содержания на всех социальных уровнях, поддержание баланса и актуального состояния информационной среды, ее инновационное развитие в технологическом, содержательном, экономическом, правовом и нравственном направлениях [4].

Рост значимости интеллектуального труда с одной стороны и ориентация труда на массовое производство наряду с увеличением разделения труда с другой стороны, ведет к необходимости адаптации существующей концепции управления с учетом особенностей специалистов интеллектуального труда. Специфика таких особенно-

стей по сравнению с классической моделью управления, состоит в сочетании особенностей трудовых отношений в постиндустриальной экономике и ведет к разногласию с классическими методами мотивации сотрудников. Особенности некоторых методов управления персоналом в современных условиях:

- методы кнута и пряника: новое поколение специалистов абсолютно не ограничивается в выборе места работы, и в случае оказания на них давления или не реализации своих ожиданий могут без труда перейти в другую, возможно, конкурирующую организацию. А также в последние годы возрастает тенденция молодых сотрудников отказа от высокооплачиваемой, но мало перспективной тяжелой работы, в пользу «дела по душе»;

- мотивация на основе психологии: недостаток этого метода заключается в том, что руководителю зачастую не удается понять мотивации и потребности работника в сфере информационных технологий из-за разрыва в представлениях о предметных областях, который иногда может быть очень значительным, что ведет к мышлению разными категориями и, следовательно, к непониманию, ошибкам в управлении и в результате к потере прибыли или ущербу;

- премии-приза: отличительной особенностью этих премий является их неожиданный характер. Однако повышения эффективности работы, как правило, не происходит. Для того чтобы премирование дало результаты, каждый сотрудник должен четко понимать, за что он получил премию и выполнение каких задач позволит ему рассчитывать на нее в будущем. В противном случае премирование воспринимается персоналом как элемент лотереи и не влечет повышения мотивации, ожидаемого руководством;

- гарантированные премии: ситуация, когда сотрудники считают премии по результатам работы частью своего оклада, наиболее характерна для промышленных предприятий, унаследовавших систему стимулирования с советских времен. Большинство считает размер заработной платы с учетом переменной части, а не оклад. Это означает, что существующая система стимулирования не

ориентирует работников на достижение каких-либо результатов. Премии они воспринимают не как бонус за хорошую работу, а как неотъемлемую часть своего ежемесячного дохода;

- недостижимые бонусы: создание системы стимулирования с завышенными требованиями может демотивировать персонал. Если руководство пытается навязать сотрудникам обязательства, за которые они не готовы нести ответственность, желаемый результат все равно не будет достигнут.

Выявленные особенности являются основой для построения новой системы управления персоналом. Необходимо учитывать также, что принципы управления, взятые из советской модели управления персоналом, и сегодня могут дать положительный эффект. Например, соревнование между отделами, социальный пакет, который может отражать интересы различных групп работников, предоставления жилья и т.д.

Еще один аспект, который необходимо учесть: помимо того, что в одной организации собираются люди объединенные одной идеей, внутри любой организации весь коллектив можно разделить на группы с преобладающим одним мотивационным фактором. Следовательно построив систему управления учитывая этот фактор можно значительно повысить эффективность работы всей организации в целом.

Итак, анализируя модели управления в постиндустриальной экономике, можно утверждать, что концепция управления персоналом в постиндустриальном обществе должна основываться на удовлетворение более сложных мотивационных аспектов, обеспечение возможностей самореализации, интересной и разнообразной занятости и т.д. С одной стороны, изменение требований со стороны работника к условиям занятости, перспективам и т.п. С другой стороны, происходит изменение требования работодателя к работнику, его профессиональным и поведенческим характеристикам. Иначе говоря, работодатель, желающий увеличить производительность труда своих подчинённых, обязан обеспечить достойную занятость своих сотрудников.

Литература:

1. Смирнова Т.В. Критерии достойного труда для работников интеллектуальной деятельности // Вестник Московского Университета. — Серия 6. Экономика, 2010, №3.
2. Смирнова Т.В. Критерии достойного труда в интеллектуальной деятельности. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Москва — 2010.
3. Информационный менеджмент, пособие для ВУЗов // kmt.stu.ru/mashukov/posob/inf_men.htm
4. Рыкун, Алексей Александрович. Управление профессиональными ресурсами информационной деятельности в условиях информатизации: диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Пятигорск — 2011
5. «Китайские автомобили» // abtomup.com/useful/77-kitayskie-avtomobili.html

Актуальность розничных банковских продуктов в современной российской экономике

Дюсембаева Анжелика Абайевна, магистр;
Жданова Нина Викторовна, доцент
Южно-Уральский Государственный университет (г. Челябинск)

В настоящее время розничный бизнес многими российскими коммерческими банками рассматривается как важное и перспективное направление работы на рынке. Розничные услуги стали предоставляться системно, их перечень существенно расширился, поэтому обслуживание населения обеспечивает получение такого дохода, который позволяет считать его самостоятельным, а не сопутствующим, вспомогательным направлением бизнеса. Изменение отношения к розничному банковскому бизнесу и повышение доходности розничных операций сделало розницу полностью равноправной сферой деятельности наряду с обслуживанием корпоративных клиентов и заставило банки применять стратегический подход при построении отношений с клиентами — частными лицами [2, с. 24].

В данной статье мы рассмотрим актуальность развития розничных банковских продуктов в современной российской экономике, а также покажем возможные стратегии развития рыночного кредитования и варианты организации розничного банковского бизнеса.

Во всем мире розничный банковский бизнес — одно из наиболее прибыльных направлений банковской деятельности. В России до недавнего времени банки меньше внимания уделяли развитию розничного бизнеса. Работа с корпоративной клиентурой обеспечивала им достаточный уровень доходности, поскольку спрос предприятий на банковские услуги устойчиво возрастал. Даже пластиковые карты, формирующие базис современного розничного бизнеса, которые банки активно эмитировали в рамках зарплатных проектов, по существу, также являлись лишь одним из элементов корпоративного банкинга. Однако снижение доходности традиционных сфер деятельности, усиление конкуренции, а также необходимость диверсифицировать свой бизнес для повышения его устойчивости подтолкнули банки к развитию комплекса услуг для частных клиентов — к банковскому ритейлу. Начавшийся экономический подъем, рост занятости и доходов населения создали необходимые предпосылки для роста востребованности банковских услуг частными лицами и формирования устойчивого спроса на них. Комплексный подход к обслуживанию частных лиц, активное продвижение услуг, вовлечение в орбиту банковского обслуживания широких слоев населения повысили рентабельность розничного бизнеса и его привлекательность для российских банков [7, с. 36].

Розничный банковский бизнес в России имеет колоссальный потенциал роста и развития. Для коммерческих банков частные клиенты — поставщики денежных ре-

сурсов, и по мере роста доходов населения значение этого источника пассивов возрастает. Но эти же частные лица потенциально являются активными потребителями ресурсов, так как получают в банках различные виды кредитов. И, наконец, поток частных клиентов обеспечивает банкам получение комиссионных доходов от услуг, напрямую не связанных с приемом денежных средств во вклады и размещением их в виде кредитов: обмена валюты, денежных переводов, операций с пластиковыми картами, оплаты через банк услуг различных компаний, и т.д.

Розничный банковский бизнес — это самостоятельное направление банковской деятельности, связанное с предоставлением стандартизированных услуг массовому потребителю. В отличие от корпоративных рынков, где высокие потребности в банковских продуктах и достаточный доход от каждого клиента позволяют устанавливать персональные отношения, реализовывать концепцию «менеджер клиента», на розничном рынке обеспечить персональные отношения с каждым клиентом практически невозможно. Поэтому на данном рынке важно обеспечить стандартизацию продуктов, упрощение технологии их продвижения и на этой основе — снижение затрат банка. При этом «продуктовая линейка» должна быть достаточно широкой, чтобы удовлетворять потребности различных групп потребителей [1, с. 76].

Отметим, что в зарубежных странах к банковской рознице относят услуги физическим лицам (за исключением состоятельных клиентов), частным предпринимателям и малым предприятиям, потребности которых в банковских продуктах стабильны и предсказуемы, что позволяет сформировать для них пакет стандартных услуг и продвигать их через розничные банковские сети.

Розничный бизнес придает новый импульс развитию банковской системы. Российские банки предпринимают мощные усилия по расширению розничного бизнеса, который сейчас является основным фактором роста в банковском секторе. Вклады физических лиц остаются наиболее стабильно растущим источником ресурсной базы банков, в 2011 г. он обеспечил около 25 % прироста пассивов банковского сектора. Объем кредитов, предоставленных банками физическим лицам, в 2010 г. вырос на 69,8 %, в 2011 г. — на 45,0 %. Несмотря на снижение темпов роста, их доля в суммарном объеме выданных банками кредитов оставляет 23,6 % [8].

Исходя из данных банковской статистики, кредиты и размещенные средства, предоставленные физическим лицам, имеют тенденцию значительно увеличиваться каждый месяц в течение 2012 года, также как и в

прошлом 2011 году. При этом большую долю занимают кредиты, выданные на срок от года до трёх лет. Средние процентные ставки по кредитам варьируют от 11,9 % до 10,9 % с начала 2012 года, в то время как в 2011 году ставки имели тенденцию повышаться с января по декабрь. Кредитная задолженность перед банками выросла в августе 2012 года на 3,5 %, сохранив годовые темпы роста розничного кредитного портфеля банков на уровне 42 %, в годовом выражении. Банковское кредитование остается, таким образом, значим фактором, поддерживающим динамику роста розничного товарооборота. С начала года объем вновь предоставленных кредитов населению составил около 25 % оплаты конечного потребления домашних хозяйств, а в летние месяцы достиг 27–28 %. При этом показатели качества розничного кредитного портфеля банков остались в августе без изменений. Доля просроченной задолженности сохранялась на уровне 4,6 %, а отношение резервов по возможным потерям, связанным с кредитами физическим лицам, к объёму кредитной задолженности — на уровне 6,4 % [8]. Финансовые показатели банковского сектора, таким образом, в 2012 году остаются достаточно устойчивыми, однако темп роста совокупных активов банковского сектора с каждым годом становится медленнее.

Необходимо глубже изучить совокупность розничных банковских продуктов со всех сторон, чтобы понять природу рисков, связанных с ними.

Современный розничный бизнес — это, прежде всего технологии — от организации бизнес-процессов до каналов доставки продуктов населению. Учитывая, что любые новые банковские продукты мгновенно копируются и ни один банк не в состоянии долго удерживать определенную рыночную нишу, управление банковским бизнесом должно отличаться оперативностью реакции на изменения конъюнктуры рынка и непрерывным поиском новых целевых ориентиров.

Завоевание прочных позиций на розничном рынке невозможно без разработки и реализации рыночной стратегии, которая определяет основные направления работы банка по обслуживанию населения, а также приоритетные формы и методы взаимодействия банков с клиентами — частными лицами.

Розничная стратегия коммерческого банка — это программа его действий, направленных на формирование и удержание долговременных конкурентных преимуществ на рынке услуг для населения.

Сегодня российские банки реализуют две основные стратегии проникновения на рынок розничных банковских услуг [1, с. 25]:

- 1) построение собственного розничного бизнеса «с нуля»;
- 2) приобретение банка, который уже имеет широкую сеть региональных подразделений, занимающихся обслуживанием розничных клиентов.

Можно выделить три варианта развития названных стратегий:

1) создание самостоятельного независимого банка, основным и единственным направлением деятельности которого является розничный бизнес;

2) организационное выделение розничного бизнеса в структуре универсального банка как обособленного самостоятельного направления банковской деятельности;

3) полное организационное обособление розничного бизнеса и создание дочернего розничного банка в рамках банковской группы (холдинга).

Независимо от организационного оформления розничный банковский бизнес должен включать в себя следующие элементы [1, с. 34]:

- устойчивый и диверсифицированный продуктовый ряд, который может мобильно меняться в соответствии с потребностями разных групп клиентов;
- широкие розничные сети, обеспечивающие возможность оказания любой из предлагаемых банком услуг в непосредственной близости к потребителю;
- кооперационные связи с другими организациями, оказывающим и финансовые услуги частным лицам, — со страховыми и инвестиционными компаниями, инвестиционными фондами и т.п. и взаимодействие с элементами банковской инфраструктуры — кредитными бюро, коллекторскими агентствами, риэлторами, оценщиками и др.;
- рыночная стратегия, основанная на изучении потребностей клиентов в финансовых услугах, динамики рынка и перспектив их развития;
- эффективные технологии банковского бизнеса и управления, позволяющие оценивать рентабельность отдельных банковских продуктов, групп клиентов и рыночных сегментов и принимать оперативные решения в ответ на изменение рыночной ситуации.

Практика показывает, что основная тенденция, которая прослеживается на рынке, — постоянное улучшение качественных характеристик обслуживания, достигаемое в рамках стратегий каждого вида [7, с. 101]. В ряде российских банков большее внимание сотрудников начали обращать на обслуживание клиентов: расширили продуктовый ряд, обучают персонал более приветливому и вежливому обращению к клиентам, холодным звонкам. Последние, в свою очередь, также облегчают работу с клиентами. Им не приходится самим искать информацию или вообще оставаться в неведении. Работники сами им позвонят и расскажут о новых продуктах и услугах банка. Это и многие другие изменения в обслуживании можно наблюдать в таких банках, как «Сбербанк России», «ВТБ 24», «Хоум Кредит Банк» и др.

Таким образом, современный банковский рынок дает множество примеров успешного построения розничного бизнеса. Каждый банк ищет на рынке свои пути и инструменты работы, однако в любом случае развитие нового рыночного сегмента требует повышенного внимания и использования банком особых приемов и инструментов работы.

Подводя итоги, можно сказать, что розничный банковский бизнес находится на пике своего развития и

требует внимания со стороны банковского руководства, принятия новых решений для того, чтобы получить максимальную прибыль от продажи розничных продуктов. Основная тенденция на рынке — это постоянное улучшение качественных характеристик обслуживания. Су-

ществует достаточно возможностей для организации розничного банковского бизнеса, а среди стратегий выделяют две, среди них предлагается, либо построить свой бизнес с нуля, либо приобрести уже успешный и развитый банк.

Литература:

1. Белоглазова, Г.Н., Банковское дело: розничный бизнес: учебное пособие / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. — М.: КНОРУС, 2011. — 416 с.
2. Маркова, О.М. Коммерческие банки и их операции: учеб. пособие для вузов / О.М. Маркова, Л.С. Сахарова, В.Н. Сидоров. — М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2010. — 207 с.
3. Панова, Г.С. Кредитная политика коммерческого банка / Г.С. Панова. — М: ИКЦ Дис, 2009. — 354 с.
4. Тосунян Г.А. Банковское право Российской Федерации. Общая часть: Учебник / Г.А. Тосунян, А.Ю. Викулин, А.М. Экмалян; Под ред. Б.Н. Топорнина. — М.: Юрист, 2009. — 446 с.
5. Никонова, И.А. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И.А. Никонова, Р.Н. Шамгунов. 3-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. — с. 36
6. Состояние банковского сектора Российской Федерации в 2011 г. — М.: Банк России, 2012. — с. 21.
7. Статистика Центрального Банка РФ на 01.09.2012 г. — <http://www.cbr.ru>.

Анализ фактической нагрузки по налогу на прибыль организаций в разрезе отраслей и видов экономической деятельности

Митрофанова Инна Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент
Волгоградский государственный технический университет

Татаренко Наталья Николаевна, соискатель
Волгоградский государственный университет

По мнению авторов, необходимость налоговой дифференциации с учетом отраслевых особенностей может быть доказана или опровергнута с помощью следующих расчетов: 1) определения фактической нагрузки по налогу на прибыль организаций в разрезе отраслей и видов экономической деятельности; 2) обоснования оптимальной величины этой нагрузки.

Расчет размера поступлений по налогу на прибыль организаций по видам экономической деятельности был выполнен на основе данных статистического сборника «Социально-экономическое положение России» за 1999–2009 гг. с учетом действующих в разные периоды налоговых ставок (1999–2000 гг. — 30%; 2001 г. — 35%; 2002–2008 гг. — 24%; 2009 г. — 20%). Это позволило определить суммы фактических выплат в виде налога на прибыль организациями.

Дифференцированный размер прибыли до налогообложения по различным видам экономической деятельности влияет на степень налоговой нагрузки на прибыль. Так, в 2009 г. темпы роста (снижения) прибыли до налогообложения и выплаченного налога на прибыль (в ценах 2000 г.) существенно различались, составив соответственно: в целом по экономической деятельности — 161,3 и 107,6%; в сельском хозяйстве — 2,5 и 1,7 раза; в добывающей отрасли — 115,9 и 77,2%; в обрабатывающей

отрасли — 155,0 и 103,4%; в электроэнергетике — 137,3 и 91,3%; в строительстве — 122,4 и 81,2%; в торговле — 6,3 и 4,1 раза; на предприятиях транспорта и связи — 159,4 и 106,4%.

Реакция хозяйствующих субъектов на снижение налоговой ставки происходит с учетом временных «лагов распознавания и запаздывания». Для анализа динамики величины налога на прибыль организаций за 1999–2009 гг. принимаем за базовые 2000 г. и 2005 г. с учетом того, что ставка налога на прибыль неоднократно менялась. Чтобы привести показатели 2009 г. к уровню этих лет, используем ИПЦ, равные 284,6 и 150,3.

В течение 1999–2009 гг. наблюдался существенный рост выплат по налогу на прибыль организаций в реальном исчислении как по экономике в целом, так и по видам экономической деятельности при поэтапном снижении налоговой ставки. Так, по экономике в целом прирост выплаченного налога на прибыль организаций в 2009 г. к 2000 г. (в ценах 2000 г. — 382,2 млрд. руб.) составил 7,6%, а в 2009 г. к уровню 2005 г. (в ценах 2005 г. — 723,7 млрд. руб.), наоборот, снизился — на 14,7%.

Однако изменение налоговых выплат по видам деятельности было неравномерным. Так, в сельском хозяйстве рост суммы выплаченного налога на прибыль в 2009 г. к 2000 г. (в ценах 2000 г. — 7,9 млрд. руб.) составил

1,7 раза, 2009 г. к 2005 г. (в ценах 2005 г. — 14,9 млрд. руб.) — 1,8 раза; в добывающей отрасли (в ценах 2000 г. — 67,5 млрд. руб.) 2009 г. к 2000 г. — снижение на 22,8%, 2009 г. к 2005 г. (в ценах 2005 г. — 127,8 млрд. руб.) — снижение на 38,5%; в обрабатывающей отрасли 2009 г. к 2000 г. (в ценах 2000 г. — 135,5 млрд. руб.) — прирост на 3,4%, 2009 г. к 2005 г. (в ценах 2005 г. — 256,5 млрд. руб.) — снижение на 10,0%; в электроэнергетике снижение (в ценах 2000 г. — 11,6 млрд. руб.) составило 8,7%, а к уровню к 2005 г. (в ценах 2005 г. — 22,0 млрд. руб.) — 3,1% соответственно; в строительстве в 2009 г. к 2000 г. (в ценах 2000 г. — 12,1 млрд. руб.) — снижение на 18,8%, 2009 г. к 2005 г. (в ценах 2005 г. — 23,0 млрд. руб.) — выплаты увеличились в 1,8 раза; в торговле — величина выплаченного налога на прибыль в 2009 г. в 4,1 раза превысила уровень 2000 г. (в ценах 2000 г. — 61,9 млрд. руб.), в 2009 г. к 2005 г. (в ценах 2005 г. — 117,2 млрд. руб.) — сократилась на 23,7%. На предприятиях транспорта и связи произошел рост выплаченного налога на прибыль в 2009 г. к 2000 г. (в ценах 2000 г. — 48,5 млрд. руб.) на 6,4%, в 2009 г. к 2005 г. (в ценах 2005 г. — 91,7 млрд. руб.) — сократился на 1,8%. По прочим видам деятельности — размер налога на прибыль в 2009 г. 14,2% был ниже уровня 2000 г. (в ценах 2000 г. — 39,9 млрд. руб.), а в 2009 г. к 2005 г. (в ценах 2005 г. — 69,9 млрд. руб.) он увеличился на 3,6%.

Сокращение выплаченного предприятиями налога на прибыль в посткризисном 2009 г. по сравнению с докризисным 2007 г. в реальном выражении — 39,3%.

Таким образом, поступление налоговых платежей от прибыли по основным видам деятельности было дифференцированным. Несмотря на снижение ставки по налогу на прибыль организаций (с 01.01.2002 г. — до 24%, с 01.01.2009 г. — до 20%), произошло изменение фактических выплат в бюджет в реальном выражении практически по всем видам экономической деятельности. Можно было бы предположить, что снижение налоговых ставок было компенсировано мультипликационным расширением налоговой базы (вследствие усиления, казалось бы, стимулирующей функции налога). Однако, по мнению авторов, в макроэкономическом разрезе из-за существенного временного лага снижение ставки налога на прибыль организаций не приведет автоматически в краткосрочном периоде к росту предпринимательской активности хозяйствующих субъектов, устранению неформальных правил ведения бизнеса и расширению налоговой базы. Это возможно лишь в долгосрочном периоде. Поэтому ситуация, когда при снижении ставки налога на прибыль в том же году, когда это произошло, наблюдался рост поступлений в бюджет по данному налогу, свидетельствует лишь об одном: снижение налоговых ставок было компенсировано отменой налоговых льгот.

Несмотря на многочисленные реформы в системе налогообложения, которые нацелены на уравнивание налоговой нагрузки, в первую очередь, по налогу на прибыль организаций, наибольший налоговый пресс в российской

экономике продолжают испытывать предприятия обрабатывающей отрасли. Наиболее прибыльными отраслями (с точки зрения возможностей налогового отчуждения) являлись добывающая отрасль и торговля.

Прибыль, поступающая в распоряжение предприятия, является наиболее важным экономическим показателем, она в наибольшей степени отражает степень тяжести налоговой нагрузки. Ее размер может быть рассчитан путем вычитания из массы прибыли до налогообложения сумм выплаченного налога.

Величина прибыли после налогообложения в 2009 г. к 2000 г. в реальном выражении (с учетом ИПЦ — 284,6) по экономической деятельности в целом возросла на 84,4%, чему отчасти способствовало снижение ставки налога на прибыль организаций с 35 до 20%. Однако неодинаковое экономическое положение предприятий разных отраслей промышленности и в разрезе разных видов экономической деятельности, отсутствие должного налогового контроля со стороны государственных органов, а также отмена инвестиционной и ряда других налоговых льгот в совокупности оказали негативное влияние на экономику. Существенное сокращение прибыли, остающейся после налогообложения, было особенно характерно для предприятий обрабатывающей отрасли. Так, в 2009 г. относительно уровня 2000 г. особенно заметным было ее снижение в реальном исчислении: в машиностроении — на 24,7%, на предприятиях деревообработки — на 30,0%, в текстильном и швейном производстве — на 41,7%.

Рост этого показателя наблюдался: в металлургической отрасли — на 7,1%, в добывающей отрасли — на 32,5%, в обрабатывающей отрасли — на 77,1%, на предприятиях транспорта и связи — на 82,2%.

В то же время демонстрировали кратный рост данного показателя предприятия, занятые: производством кокса и нефтепродуктов — в 7,9 раза; торговлей — в 7,3 раза; химическим производством — в 4,6 раза; сельским хозяйством — в 2,9 раза. Приведенные расчеты свидетельствуют о крайне неравномерном распределении налоговой нагрузки. Это также подтверждается расчетами отношения прибыли после налогообложения к: стоимости основных производственных фондов; величине амортизационных отчислений; долгосрочных инвестиций (норме прибыли); к заработной плате.

Отношение величины прибыли после налогообложения к стоимости основных производственных фондов показывает степень участия основного капитала в ее получении. В 2009 г. по сравнению с 2000 г. максимальные значения данного показателя демонстрировали предприятия, занятые производством кокса и нефтепродуктов (+ 97,9 п.п.), химическим и нефтехимическим производством (+ 19,1 п.п.). Средние значения были характерны для предприятий легкой промышленности (+ 4,1 п.п.), пищевой промышленности (+ 3,2 п.п.). Отрицательные значения показали предприятия добывающей отрасли (— 13,5 п.п.), занятые деревообработкой и целлюлозно-бумажным производством (— 6,8 п.п.). В результате по экономике

в целом величина прибыли, приходящейся на рубль основных производственных фондов, увеличилась в 2009 г. по сравнению с 2000 г. только на 1,85 п.п. при приросте стоимости основных производственных фондов на 29,9%.

Таким образом, чем больше недооценен капитал, тем меньше величина прибыли после налогообложения в расчете на рубль стоимости основных производственных фондов. Неравномерность занижения балансовой стоимости основного капитала относительно восстановительной по видам экономической деятельности и отраслям промышленности приводит не только к неверной оценке показателей использования стоимости основных производственных фондов, но и к искажению реальной картины экономического развития. Неравномерность распределения налоговой нагрузки делает экономическое положение некоторых отраслей критическим.

В инвестиционной деятельности факту получения прибыли предшествует возмещение первоначальных капиталовложений, чему соответствует понятие «амортизация» (в случае вложения средств во внеоборотные активы эту функцию выполняют амортизационные отчисления). Таким образом, для оценки величины реальных инвестиций особое внимание уделяется соотношению сумм амортизационных отчислений и прибыли.

Для оценки достаточности средств для воспроизводства основного капитала необходимо рассчитать разницу между величиной прибыли после налогообложения и суммой амортизационных отчислений в 2000 г. и в 2009 г. (в ценах 2000 г.) соответственно, применив к прибыли после налогообложения цепной ИПЦ 2009 г. к 2000 г. 284,6, а к амортизационным отчислениям — цепной ИЦС в 2009 г. к уровню 2000 г. 282,8.

Норма прибыли на инвестиции служит не только показателем целесообразности капиталовложений, но и показывает, насколько эффективно используется отраслевой капитал для генерирования дохода. Согласно авторским расчетам, норма прибыли на инвестиции в 2009 г. по сравнению с 2000 г. сократилась практически по всем отраслям, за исключением предприятий, занятых: производством кокса и нефтепродуктов (+ 162,5 п.п.), торговлей (+ 162,4 п.п.), пищевых продуктов (+ 18,8 п.п.). Наибольшее сокращение данного показателя наблюдалось в металлургическом производстве (– 232,2 п.п.), текстильном и швейном производстве (– 74,4 п.п.), в машиностроении (– 277,7 п.п.). По экономике в целом норма прибыли на инвестиции за этот период сократилась на 16,7 п.п., в том числе: в сельском хозяйстве — на 2,4 п.п., в добывающей отрасли — на 27,4 п.п., в обрабатывающей отрасли — на 25,1 п.п., на предприятиях транспорта и связи — на 17,1 п.п. То есть темпы роста прибыли после налогообложения существенно отставали от темпов роста инвестиций в основной капитал.

Заработная плата наемных работников в 2009 г. по сравнению с 2000 г. в реальном выражении выросла в 2,3 раза. Рост зафиксирован в торговле (3,4 раза), добывающей отрасли (2,6 раза), в строительстве (2,0 раза), в об-

рабатывающей отрасли (1,6 раза), в сельском хозяйстве (1,5 раза), на предприятиях транспорта и связи (1,2 раза).

В целом по экономике отношение прибыли после налогообложения к суммарной заработной плате сократилось на 7,4 п.п., что объяснялось более высокими темпами ее роста по сравнению с прибылью. Максимальное сокращение данного соотношения было зафиксировано в добывающей отрасли (– 130,1 п.п.), где произошло наибольшее увеличение заработной платы (2,6 раза) при небольшом росте величины прибыли после налогообложения (32,5%).

Своеобразный рекорд по данному показателю продемонстрировали за этот период предприятия: торговли — прирост на 26,1 п.п., что объясняется опережающим ростом прибыли после налогообложения (7,3 раза) над ростом заработной платы (3,4 раза); транспорта и связи — прирост на 14,8 п.п. при увеличении прибыли после налогообложения на 82,2% и росте заработной платы на 18,0%. В обрабатывающих производствах отношение прибыли после налогообложения к заработной плате сократилось на 26,0 п.п., в электроэнергетике — на 26,0%, в строительстве — на 5,9 п.п.

Произведенный расчет и анализ в динамике индикаторов эффективности использования прибыли после налогообложения по видам экономической деятельности и отраслям промышленности позволил сделать следующие выводы. Во-первых, в 1999–2009 гг. существовала значительная дифференциация абсолютной величины прибыли после налогообложения, что свидетельствует о крайней неравномерности налоговой нагрузки и фактическом отсутствии льготного налогообложения в ряде приоритетных отраслей обрабатывающей промышленности.

Во-вторых, темпы роста стоимости основных производственных фондов существенно отличались как по видам экономической деятельности, так и по отраслям промышленности. Более интенсивное развитие материально-технической базы было характерно для предприятий добывающего сектора, торговли на фоне сокращения основных средств предприятий обрабатывающего сектора, в частности, машиностроения, металлургии, текстильного и швейного производства. Вместе с тем, добывающий сектор экономики наименее эффективно использовал основные производственные фонды для получения прибыли. Лучшие показатели демонстрировали предприятия, занятые производством кокса и нефтепродуктов, торговлей, химическим производством.

В-третьих, неравномерность занижения балансовой стоимости основного капитала относительно восстановительной по видам экономической деятельности и отраслям промышленности привело не только к искажению показателей использования основных производственных фондов, но и характеристик самого процесса хозяйственной деятельности и экономического развития в целом.

В-четвертых, остающаяся после налогового отчуждения в распоряжении предприятий доля прибыли позволяет осуществлять преимущественно лишь простое

воспроизводство, но является недостаточной для его модернизации, активного внедрения инноваций. Такие возможности имелись только у части предприятий транспорта и связи, занятых химическим производством, кокса и нефтепродуктов, торговлей.

В-пятых, сокращение нормы прибыли на инвестиции во многом было связано с отставанием темпов роста прибыли после налогообложения от темпов роста инвестиций в основной капитал. Наиболее эффективно использовался отраслевой капитал для генерирования дохода в торговле, наименее эффективно — в отраслях обрабатывающего сектора.

В-шестых, лучшие показатели эффективности использования прибыли демонстрировали торговые предприятия в связи с отсутствием типичных проблем, сопровождающих процесс производства, и постоянным ростом розничных цен, многократно превышающих себе-

стоимость продаваемой продукции. В торговой прибыли скрыта часть производственной прибыли.

В-седьмых, ухудшение экономического положения предприятий ряда отраслей экономики во многом было связано с крайней неравномерностью распределения нагрузки на прибыль и отменой целого ряда существенных налоговых льгот.

В сложившихся условиях необходимо предусмотреть постепенное перераспределение нагрузки на прибыль от предприятий обрабатывающей отрасли к сырьевой и, частично, к сервисной отраслям. При разработке направлений усовершенствования конструкций прямых и косвенных налогов, бремя которых прямо или опосредованно несут хозяйствующие субъекты, а также механизмов их взимания, следует учитывать отраслевые особенности и возвратиться к практике налогового льготирования и доти-рования приоритетных видов экономической деятельности.

Литература:

1. Анисимова, Л.И. Налог на прибыль организаций: основные проблемы и направления совершенствования: в 3-х томах / Л.И. Анисимова, Т.А. Малинина, Е.В. Шкребела; под ред. С.Г. Синельникова-Мурылева, И.В. Трунина. — М.: ИЭПП, 2008. — 708 с.
2. Митрофанова, И.А. Потенциал модернизации налога на прибыль в современной России: экономико-управленческие аспекты: монография / И.А. Митрофанова, А.Б. Тлисов. — Волгоград: Крутон, 2012. — 246 с.
3. Социально-экономическое положение России. За соответствующий период: стат. сб. / сост. Росстат. — URL: <http://www.gks.ru>.

Сфера межбюджетных отношений и ее влияние на социальную (молодежную) политику

Новикова Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, методист
Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова (г. Ижевск)

Укрепление федеративной модели России, как социального государства сопряжено с оптимизацией отношений между органами государственной власти, муниципальными образованиями в сфере разработки и реализации социальной (молодежной) политики.

Социальная политика объективизируется движением денежных потоков между уровнями бюджетно-налоговой системы в соответствии с функциями, полномочиями и социальными обязательствами федеральных, региональных и местных органов власти перед населением, учреждениями бюджетной сферы, другими законодательно определенными бюджетополучателями. Межбюджетные отношения (МБО) существенно влияют на количество, качество предоставления населению общественных благ и услуг, уровень реальных доходов всех социальных слоев общества и прежде всего наиболее нуждающихся в социальной поддержке со стороны государства.

Органы власти при правильной трактовке сущности межбюджетных отношений выступают не как самодовле-

ющие субъекты этих отношений, а как посредники и «операторы» между государством и членами общества (физическими лицами, гражданами, социальными слоями), обеспечивающие посредством формирования и распределения соответствующих бюджетных ресурсов, полученных от налогоплательщиков, предоставление социальных (общественно-бесплатных) благ в соответствии с установленными нормами и стандартами, достаточными для жизнедеятельности населения и повышения его благосостояния в рыночных условиях.

Социальная (молодежная) политика охватывает все сферы социально-экономических отношений общества [1].

Важнейшими методологическими принципами исследования сферы межбюджетных отношений в теории социальной политики должны, на мой взгляд, быть следующие: 1) выделение объективной стороны сферы межбюджетных отношений, которая связана с движением денежных (финансовых) потоков, формированием фондов

денежных ресурсов социальной направленности (бюджетных и внебюджетных); 2) определение относительной самостоятельности сферы (механизма) организационно-правовых денежных социальных потоков в сфере МБО; 3) раскрытие сущности и взаимодействия субъектов межбюджетных отношений, а также с этим стратегических социальных целей межбюджетных отношений.

Социальная (молодежная), бюджетно-налоговая политика и сфера межбюджетных отношений находятся в правовом поле, регулируются правовыми отношениями, государственным устройством Российской Федерации, Конституцией Российской Федерации. В соответствии с Конституцией РФ, а также конституциями и уставами субъектов Федерации и муниципальных сообществ межбюджетные отношения формируются между федеральным бюджетом и 83 бюджетами субъектов Российской Федерации, между федеральным бюджетом и бюджетами муниципальных образований, между бюджетами субъектов Федерации (республиканскими, краевыми, областными, окружными) и местными бюджетами, а также внутри системы местных бюджетов.

Особым видом межбюджетных отношений могут быть межбюджетные отношения договорного типа по горизонтали: между равноправными субъектами Российской Федерации и местными бюджетами, отражающие социально-экономические связи регионов и территорий, отвечающие их интересам и потребностям населения.

Правовая конструкция межбюджетных отношений, в которой формируется их социальное и финансовое содержание включает в себя бюджетную систему (бюджетное устройство), разделение бюджетных и налоговых полномочий, совместные полномочия, договорные полномочия субъектов межбюджетных отношений, к которым относятся органы власти.

Правовая система (правовая конструкция) межбюджетных отношений, которая содержится в Конституции Российской Федерации (и конкретизирована бюджетным и налоговым законодательством), определяет наиболее общие, основные звенья и базовые проблемы межбюджетных отношений. В Конституции РФ не раскрываются бюджетные (соответственно и социальные) функции федерального бюджета, функции бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов. Существует область неопределенных бюджетно-налоговых, социальных полномочий и обязательств.

Однако имеется огромная потребность в раскрытии этих функций, задач социальной политики, социальных полномочий и социальных обязательств в бюджетно-налоговом законодательстве. В этом отношении большой шаг вперед сделан в новой редакции федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», а также в Федеральном законе «О внесении изменений и дополнений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений», который принят Государственной Думой в 2004 г. [2].

Формальная приоритетность социальных нормативов не должна вводить в заблуждение относительно глубины и действительной приоритетности социального фактора в современной бюджетной политике, поскольку эта приоритетность пока весьма ограничена минимальным уровнем социальных обязательств, которые берет на себя государство в сфере МБО. Этот аспект проблемы социального содержания сферы межбюджетных отношений, социальных функций МБО (связей) является одним из актуальных вопросов, требующих рассмотрения, критической оценки с точки зрения характера и целей социальной стратегии в условиях ускорения социально-экономического развития нашей страны.

Особым звеном финансовой инфраструктуры социально-бюджетной сферы являются социальные внебюджетные фонды: пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования. Они выполняют функции социального обеспечения, социальной защиты, социального страхования, являются источниками основной части социальных трансфертов, как в целом по Российской Федерации, так и в каждом отдельном регионе.

Социальная (молодежная) политика должна иметь предмет своего регулирования пропорцию между социальными бюджетными расходами и социальными расходами внебюджетных фондов.

Сфера социально-бюджетных отношений, сформированная государственными внебюджетными фондами, характеризуется большой спецификой, она взаимодействует с межбюджетными отношениями, которые возникают между федеральными, региональными и местными бюджетами [3]. Представляется, что ее необходимо рассматривать, как подсистему МБО и включать в проблематику социально-бюджетных взаимоотношений, но в то же время целесообразно исследовать, как специфическую сферу межбюджетных и внебюджетных социальных отношений.

В процессе проведения административной реформы, изменения бюджетного и налогового законодательства, а также формирование новой модели федеративных отношений и местного самоуправления происходит передача на региональный уровень значительной части социальных полномочий и соответствующих расходов государства, что не всегда сопровождается соответствующим повышением доходов бюджетов субъектов РФ, городов и районов.

Осуществление реформирования федеративных отношений, разграничение бюджетно-налоговых полномочий и бюджетных обязательств между уровнями власти, перестройка системы социальной поддержки населения — все это существенно модифицирует не только механизм, но и содержательную сторону социальной политики, как федерального центра, так и в регионах. Возникает и обостряется комплекс новых проблем осуществления социальной (молодежной) политики, связанных с МБО, рассмотрение которых весьма актуально для обобщения современных тенденций региональной социальной политики, совер-

шенствования ее финансово-бюджетных механизмов, решения комплексных социально-экономических задач территориального развития.

Фактор относительной самостоятельности регионов и муниципальных образований в реализации социальной политики на своих территориях становится одним из важнейших приоритетов межбюджетных отношений, определяющих их эффективность и социальную ориентированность на потребности населения конкретных территорий, обеспечивающих достижение социальной справедливости на территориальном уровне.

В Российской Федерации региональная социальная политика в сфере межбюджетных отношений в существенной степени зависит от глубокой дифференциации социально-экономического развития регионов, тем более от дифференциации возможностей муниципальных образований внутри каждого из 83 субъектов Российской Федерации.

Наличие большой совокупности субъектов межбюджетных отношений определяет необходимость системного регулирования взаимоотношений федерального бюджета, как с каждым отдельным регионом, так и их совокупностью на основе единых модельных механизмов реализации социальной политики. При этом не решает глубинных проблем преодоления социально-экономической асимметрии регионов и возможное укрупнение. Интересы активизации и целевой адресной социальной политики в регионах вызывают потребности в развитии самостоятельности, инициативности региональных органов власти и управления, снижения уровня иждивенчества на централизованных финансовых трансфертах.

Конкретными, весьма значимыми инструментами формирования, регулирования инфраструктуры социальных отношений в Российской Федерации, ее регионах являются бюджетный и налоговый кодексы РФ, региональное бюджетное и налоговое законодательство.

Проблема передачи бюджетных полномочий и обязательств, становится более актуальной в связи с изменениями межбюджетных отношений в ходе реформы местного самоуправления и разграничения полномочий между федеральным центром и субъектами Российской Федерации.

Среди целой системы реализации целей и задач социальной политики в сфере межбюджетных отношений — проблема повышения жизненного уровня населения во всех регионах страны.

В действительности значение денежных доходов, формируемых через бюджетную сферу в структуре денежных доходов населения более значительное, поскольку в основном денежные доходы работников бюджетной сферы, в том числе и от предпринимательской деятельности, формируются или через бюджетную систему, или через внебюджетные фонды, как государственные (и му-

ниципальные), так и через действующую систему передачи бюджетным учреждениям (в том числе и социальной сферы), заработанных ими средств от сдачи государственной собственности в аренду, предоставления дополнительных и платных услуг, а не зачисления их на бюджетные счета Министерства финансов РФ или субъектов Российской Федерации (а также органов местного самоуправления).

Интенсивная исследовательская работа в области бюджетного федерализма, межбюджетных отношений до сих пор была сконцентрирована преимущественно вокруг вопросов уровней бюджетной системы и их взаимодействия, сочетания принципов централизма и децентрализации при разграничении бюджетно-налоговых полномочий, расходов и доходов, самостоятельности и ответственности органов власти федерального, регионального и местного уровней, форм участия субъектов Российской Федерации в бюджетном и налоговом законодательстве [4].

Вместе с тем полезные результаты этих исследований могут быть использованы и в развитии социальных аспектов теории и практики социальной политики в России. Социальное содержание сферы межбюджетных отношений отражает взаимодействие экономико-финансовых и социальных факторов, поскольку сфера межбюджетных отношений формируется, как область пересечения социальной и бюджетно-налоговой политики.

Бюджетно-налоговая политика, как представляется, формирует и путем бюджетно-налогового законодательства оформляет, структурирует финансовую инфраструктуру межбюджетных отношений, а социальная политика наполняет их социальным содержанием: социальными целями, направлениями, задачами, механизмами, адресностью, т.е. социальным смыслом межбюджетных финансовых потоков и связей.

Межбюджетные отношения как финансовая инфраструктура формирует социальное пространство «шар» во взаимодействии структур (органов) государственной системы (включая местное самоуправление).

Вместе с тем следует, как представляется, иметь в виду и другой момент формирования социального содержания МБО, а именно непосредственное влияние на них, отражение объективных факторов социального развития и объективных условий экономического развития.

Российская модель межбюджетных отношений, располагая широким арсеналом инструментов реализации социальной политики на территориях, позволяет более широко и многосторонне использовать потенциалы формирования и реализации социальной политики, которыми располагают регионы и которые они стремятся реализовать в интересах своего населения и обеспечения достижения социального выравнивания и социальной справедливости в территориальном аспекте.

Литература:

1. <http://www.onlinedics.ru/slovar/bes/t/sfera.html>.

2. ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г., № 131-ФЗ.
3. Проблемам внебюджетных фондов и их роли в социальной политике посвящены работы: Якобсон Л.Н. Государственный сектор экономики: Экономическая теория и политика. — М.: ГУВШЭ, 2000; Пономаренко Е.В. Финансы общественного сектора России. — М., 2001; Бабич А.М., Егоров Е.В., Жильцов Е.Н. Экономика социального страхования. — М.: МГТУ, 1997.
4. Федеральный бюджет и регионы: Структура финансовых потоков. / Моск. Центр Ин-та «Восток-Запад»; рук. авт. колл. А.М. Лавров. — М.: Макс-пресс, 2001; Развитие межбюджетных отношений и реформирование региональных финансов / Под ред. Е.В. Бушмина. — М.: Акад. бюджета и казначейства, 2001; Гореглад В.П. Бюджет как финансовый регулятор экономического развития. — М.: Экономика, 2002.

Активизация роли предприятий по привлечению инвестиций зарубежных стран

Хайдаров Равшан Рахмонович, аспирант

Дублинский институт технологий (Ирландия) Dublin Institute of Technology

Мировой опыт свидетельствует, что в условиях модернизации экономики хозяйствующие субъекты, т.е. от малого до крупного нуждаются в инвестиционной поддержке, в частности государственной. Появление потребности к инвестициям выражает специфическую область финансовых отношений сферы микроэкономики, т.е. предприятий и корпораций. Поэтому он тесно связан с совокупностью решений, принимаемых предпринимателем по формированию и поддержанию оптимальной структуры капитала (пассива баланса и состава активов) в условиях предпринимательского риска. Отсюда, реализация инвестиционного сценария предполагает осуществление ряда мер, стимулирующих деловую инвестиционную активность предприятий из позиции принимаемых финансовых инвестиционных решений (см. рис. 1).

Итак, для выявления деловой активности по привлечению иностранных инвестиций целесообразно обратиться:

- к обеспечению тесной взаимосвязи инвестиционных решений с решениями финансирования инвестиций предприятий. Не следует эти решения принимать раздельно;
- к обеспечению инвестиционных решений путем:
 - а) оценки активов;
 - б) обеспечения связи между риском и стоимостью активов;
 - в) обеспечения баланса движения денежных средств на инвестиции. Это должно создать условия для оперативного контролирования реально функционирующих на предприятии денежных потоков;
- к нахождению реальных активов, стоимость которых превышает связанные с ними затраты. При этом эта проблема должна решаться специалистами предприятия или работниками аналитических служб, связанными с рынком капитала;
- к решению по финансированию инвестиций при помощи:

а) совершенствования технологии планирования, учета и контроля денежных средств и финансовых результатов, принятой предприятием на конкретном периоде;

б) совершенствование политики управления задолженности и рисками;

— к финансовым решениям относительно краткосрочных активов и обязательствам необходимо принимать с учетом инвестиционных решений. При этом инвестиционные решения должны предшествовать финансовый анализ капитала, т.е. собственного и привлеченного;

— решению вопросов инвестиции, задолженности и другие аспекты деятельности предприятия должны приниматься во взаимосвязи и базироваться на данных текущего и прогнозного анализа. При этом они должны находить отражение в финансовом плане предприятия.

Важное место для выявления деловой активности по привлечению инвестиций должно также быть отведено критерию оценки эффективности инвестиционных решений. С учетом этого рекомендуется оценивать следующие виды эффективности инвестиционных решений, связанных с реальным инвестированием, в частности с эффективностью проекта в целом и с эффективностью участия в проекте.

Первое можно оценивать в целях определения его потенциальной привлекательности для возможных участников и поиска источников финансирования.

Она должна включать в себя:

во-первых, социально-экономическую эффективность; во-вторых, коммерческую эффективность инвестиционного проекта.

Если первое учитывает социальные последствия реализации «проекта» для общества в целом, включая «внутренние» и «внешние» результаты и затраты, тогда результатом проекта может являться совокупность формируемого им дохода, поступающего в распоряжение участников проекта и государства в форме налогов.

Что касается показателей коммерческой эффективности инвестиционного проекта, то они должны учитывать

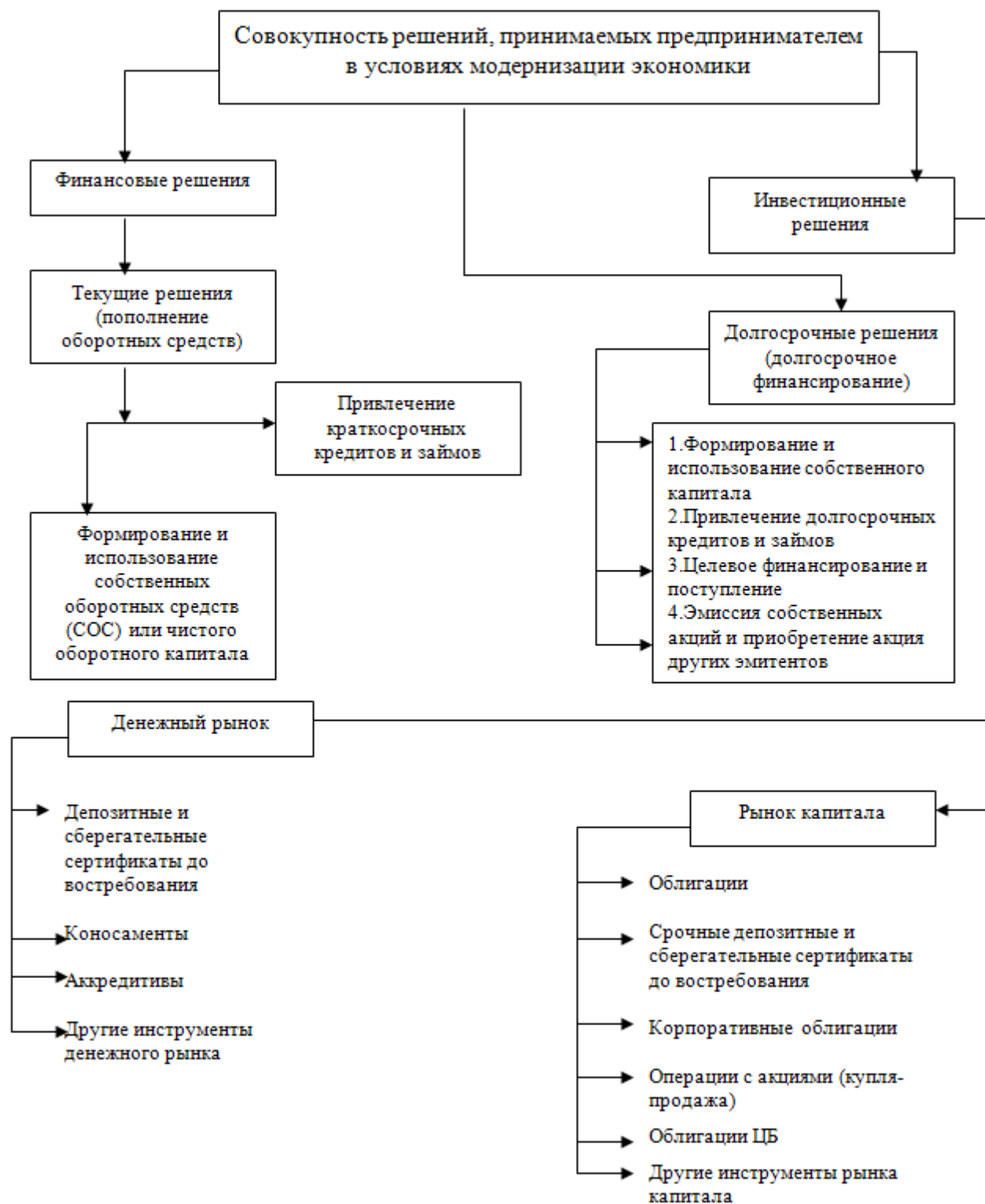


Рис. 1. Схема финансово-инвестиционных решений

финансовые последствия его осуществления для участников, реализующих проект (доходы и затраты).

При этом эффективность участия в проекте должна определяться с целью проверки реализуемости и эффективности в нем участников.

Она должна включать:

Во-первых, эффективность участия предприятий в проекте.

Во-вторых, эффективность инвестирования в акции предприятий.

В-третьих, эффективность участия в проекте структур более высокого уровня.

В-четвертых, региональную и народнохозяйственную эффективность.

В-пятых, отраслевую эффективность — для отдельных отраслей и предприятий, холдингов и др.

В-шестых, бюджетную эффективность инвестиционного проекта (эффективность участия государства в инвестиционном проекте с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней).

Отсюда важнейшими критериями для принятия инвестиционных решений должно являться:

- чистая прибыль от инвестиций ($\sum \text{ЧП}_{\text{инв}}$) должна превышать величину средств, помещенных на банковский депозит ($\sum \text{ПС}_{\text{БД}}$), т.е. $\sum \text{ЧП}_{\text{инв}} > \sum \text{ПС}_{\text{БД}}$;

- чистая рентабельность от инвестиций ($\Delta \text{ЧР}_{\text{инв}}$), исчисленная как отношение чистой прибыли от инвестиций к их общему объему должна быть выше темпа инфляции ($\Delta \text{И}_{\text{нф}}^T$ т.е. $\Delta \text{ЧР}_{\text{инв}} > \Delta \text{И}_{\text{нф}}^T$);

- рентабельность потенциального проекта с учетом фактора времени (временной стоимости денег) выше чистой рентабельности альтернативных проектов;

- экономическая рентабельность активов предприятия ($\Delta \text{ЭР}_{\text{акт}}^{\text{п}}$) как отношение прибыли к их общему объему после реализации проекта увеличивается и в любом случае превышает среднюю ставку банковского процента по кредитам ($\Delta \text{С}_{\text{т}}^{\text{БКр}}$), т.е. $\Delta \text{ЭР}_{\text{акт}}^{\text{п}} > \Delta \text{С}_{\text{т}}^{\text{БКр}}$;

- рассматриваемый проект должен соответствовать главной стратегии поведения предприятий на рынке товаров и услуг с точки зрения рациональной ассортиментной структуры производства, сроков окупаемости затрат, наличия финансовых участников покрытий издержек производства и обеспечения стабильности поступлений доходов от реализации проекта;

- безопасность и экономичность инвестиционного проекта по сравнению с адекватными инвестиционными проектами.

Следовательно, главная польза от использования указанных критериев, предприятиями может заключаться в принятии менеджерами предприятий обоснованных инвестиционных решений. За обоснованность таких рекомендаций должен быть ответственен финансовый менеджер или предприниматель в широком смысле слова. Кроме того, инвестиционные решения не должны рассматриваться в изоляции от деятельности предприятия в целом. Они должны являться частью его экономической стратегии. Также инвестиционные притоки капитала и их размещение с учетом реальной потребности предприятий должны учитывать процессы, происходящие и во внешней среде.

Несмотря на рекомендательные предложения в нашей республике уделяется пристальное внимание вопросам привлечения иностранных инвестиций и улучшения инвестиционного климата, от решения которых зависит, с одной стороны, развитие экономики республики, а с другой, повышение благосостояния народа. Все это требует реализации всего комплекса мер по ускорению экономического роста при помощи масштабного притока инвестиций. Ибо повышение загрузки имеющихся мощностей позволит

увеличить ВВП республики. Но возможности государственных инвестиций ограничены, требуются частные инвестиции — отечественные и иностранные, создание для них благоприятного инвестиционного климата является архиважным. Иными словами последнее характеризует степень благоприятности ситуации, складывающейся в стране по отношению к инвестициям. От параметров притока и оттока капитала, уровня инфляции и процентных ставок, благоприятной законодательной базы, а также от параметров, характеризующих потенциал государства по освоению инвестиций, и риска их реализации зависит инвестиционный климат и его оценка.

Даже в условиях посткризисного периода сформирован благоприятный инвестиционный климат, законодательно установлена широкая система льгот, преференций и гарантий по защите прав и интересов иностранных инвесторов. Как известно, в республике в ведущих отраслях и сферах экономики создано и успешно действует свыше 4 тысяч предприятий с иностранными инвестициями. Осваивается более 3 млрд. иностранных инвестиций ежегодно, преимущественно прямых, на долю которых приходится свыше 26.6 процента общего объема инвестирования в экономику страны.¹ Это является конкретным результатом растущего интереса иностранных инвесторов к устойчивости и надежности отечественной экономики и перспективам ее развития.

Ужесточение конкуренции на мировых и региональных инвестиционных рынках в условиях посткризисного периода требуют принятия дополнительных мер по созданию более благоприятного инвестиционного климата, стимулированию привлечения иностранных инвестиций для реализации проектов по модернизации производства.

Поэтому одна из важных задач антикризисного управления — превращение возможности в действительность. В целях создания максимально благоприятного инвестиционного климата для иностранных инвесторов, осуществляющих прямые вложения в развитие высокотехнологичных производств, усиления стимулирования привлечения иностранных инвестиций и современных технологий, дальнейшего укрепления системы гарантий и льгот для иностранных инвесторов и предприятий с иностранными инвестициями 10 апреля 2012 года был принят Указ Президента Республики Узбекистан №УП-4434. В соответствии с данным Указом вновь создаваемые предприятия с иностранными инвестициями, в которых вклад иностранного инвестора в денежной форме составляет не менее 5 млн. долларов США, при изменении налогового законодательства вправе применять в течение 10 лет с момента их государственной регистрации нормы и положения по уплате налогов, социальных платежей, а также обязательных отчислений, таких как в Республиканский дорожный фонд и Фонд реконструкции образовательных и медицинских учреждений, действовавшие на дату их госу-

¹ Рассчитано по материалам Госкомстата Республики Узбекистан за 2011 год.

дарственной регистрации; в рамках инвестиционных проектов стоимостью свыше 50 млн.долларов США и долей иностранного инвестора не менее 50 процентов строительство необходимых внешних инженерно-коммуникационных сетей осуществляется за счет бюджетных средств и других внутренних источников финансирования; расширения перечня отраслей и сфер экономики, на которые распространяются льготы, предоставляемые для прямых частных иностранных инвестиций, привлекаемых на предприятия во всех территориях республики, за исключением г. Ташкента и Ташкентской области, это более чем по 20 направлениям и отраслям экономики.

Между тем, на практике предусмотрена реализация по заявкам иностранных инвесторов для создания предприятий с иностранными инвестициями низколиквидных объектов, находящихся на балансе органов государственной власти на местах, по «нулевой» выкупной стоимости, без проведения конкурса путем заключения прямых договоров с инвестором под инвестиционные обязательства.

Вместе с тем, предусматривается упрощение визового режима (оформление въездных и многократных виз сроком на 12 месяцев); упрощение доступа к экономической информации, необходимой для реализации инвестиционной деятельности, включая сведения о Государственном бюджете и его исполнении; денежно-кредитной политике, показателях внешней торговли и другой информации.

На сегодняшний день помимо этого для активизации привлечения иностранного капитала в процесс приватизации предоставлены следующие льготы: иностранные инвесторы могут приобрести предприятия или пакеты акций за свободно конвертируемую валюту. Важным является то, что если инвестор примет на себя инвестиционное обязательство, то они формируются в виде обязательств как в иностранной валюте, так и в виде поставок современного технологического оборудования; средства в иностранной валюте или технологическое оборудование, полученные приватизируемым предприятием в счет инвестиционных обязательств иностранного инвестора, не облагаются налогами на доходы (прибыль) и добавленную стоимость.¹ В соответствии с Положением о реализации инвесторам государственных объектов по «нулевой» выкупной стоимости с условием выполнения инвестиционных обязательств, утвержденным Постановлением Кабинета Министров от 26 августа 2003 года №368, после оформления договора о реализации инвесторам государственных предприятий по «нулевой» выкупной стоимости производится списание безнадежной задолженности прошлых лет этих предприятий по платежам в бюджет и внебюджетные фонды, включая начисленные по ним пени и штрафы.

Иностранный инвестор имеет право вкладывать свои средства в объекты приватизации путем создания на их

базе совместных предприятий [1]. Иностранные инвесторы могут получить на конкурсной основе в доверительное управление государственное имущество с правом его последующего выкупа инвесторами в рассрочку сроком до 5 лет, при наличии бизнес-плана по финансовому оздоровлению предприятия.

Существует фактор, который может разнообразить и усилить приток иностранного капитала, а может свести на нет плоды любой работы в области модернизации. Этот фактор обусловлен стимулированием притока иностранного капитала. Эта проблема не сегодняшнего дня. Можно утверждать, что в нашей республике применяются разнообразные способы активизации притока иностранных инвестиций.

При этом необходимо отметить, что в соответствии с Законом Республики Узбекистан «О таможенном тарифе» от обложения таможенной пошлиной освобождаются:

- имущество, ввозимое для личных нужд иностранными инвесторами и предприятиями с иностранными инвестициями с долей иностранных инвестиций в уставном фонде не менее 33 процентов;
- имущество, ввозимое для личных нужд иностранных инвесторов и граждан иностранных государств, работающих на этих предприятиях.

В то же время законодательством предусмотрено большое количество других прав и гарантий для иностранных инвесторов, с которыми они могут ознакомиться на сайте Госкомимущества РУз [2].

Правительством на постоянной основе принимаются меры по улучшению инвестиционного климата, что сопровождается изменениями и дополнениями действующего законодательства. В соответствии с Концепцией дальнейшего углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в стране, озвученной нашим Президентом на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан 12 ноября 2010 года и распоряжением Президента Республики Узбекистан от 14 января 2011 года №Р-3557, сегодня разрабатываются изменения и дополнения в действующее законодательство.

Безусловно, эти изменения обеспечат дальнейшее стимулирование привлечения иностранных инвестиций, особенно в высокотехнологические отрасли промышленности, расширение участия иностранных компаний в инвестиционных процессах, создание дополнительных стимулов и условий для осуществления инвестиций на модернизацию, техническое и технологическое перевооружение производства.

Иными словами, проблеме стимулирования привлечения иностранных инвестиций придается все большее значение даже в условиях регулярной модернизации эко-

¹ С 13 ноября 2012 года Указом Президента РУз Госкомимущество и Госкомдемонополизации объединены, а на их базе создан Государственный комитет по приватизации, демополизации и развитию конкуренции.

номики, тем более она актуальна в условиях антикризисного управления. Мобилизация иностранного капитала на приоритетные сферы экономики требует, чтобы стимулирующие цели воспринимались положительно, а, следовательно, нужна постоянная информация и разъяснительная работа с теми, кто намерен разместить свой капитал в соответствии с нуждами производства.

Поэтому в нашей республике ведется усиленная работа среди иностранных инвесторов. Также проводится в рамках ежеквартального мониторинга выполнения инвестиционных обязательств опрос инвесторов с последующим анализом проблем инвесторов, возникающих при реализации инвестиционных обязательств. По итогам проведенного исследования было выявлено, что в соответствующие ведомства направляются обращения за решением выявленных проблем и для принятия мер по устранению бюрократических барьеров, проблем инвесторов и защите прав, законных интересов предпринимателей.

По состоянию на конец 2011 года в Госкомимуществе имелось 135 действующих договоров купли-продажи государственных активов, по итогам I квартала т.г. — 133, в том числе 17 с иностранными инвесторами с принятием инвестиционных обязательств на сумму 299 млн.долл. США и 83 млрд.сумов. Общий объем выполненных инвестиционных обязательств по данным договорам составил в 2011 году 136 млн.долл. США и 43 млрд.сумов, в I квартале т.г. — 171,2 млн.долл. и 43,7 млрд.сумов. В 2011 году, в соответствии с действующими договорами купли-продажи, объем выполненных инвестиционных обязательств составил более 88 млн.долл. и 6,6 млрд.сумов. Общий объем выполнения составил более 109% в 2011 году и 215% в т.г.¹

Выполнены инвестиции компанией «SHINDONG EN-ERCOM INC» (Корея) на сумму 8,0 млн.долл. Инвестором на базе предприятия-банкрота «Сурхон Аджанта» создано современное текстильное предприятие ООО

«Шиндонг-Спиннинг Термиз» с производственной мощностью более 17 тыс. веретен в год и переработки хлопка в количестве более 3 тыс. тонн в год. При этом на данном предприятии создано свыше 300 рабочих мест. Только в 2011 году на предприятии было произведено 530 тонн хлопчатобумажной пряжи (на 3 млрд.сумов), экспортировано 675 тонн (2,7 млн.долл.).

В 2011 году было заключено 62 и в этом 17 договоров купли-продажи государственных активов, реализованных с инвестиционными обязательствами на общую сумму 109 млн.долл. и 75,6 млрд.сумов, а том числе 38 договоров по «нулевой» выкупной стоимости с принятием инвестиционных обязательств на общую сумму 69 млн.долл. и 72 млрд.сумов. в т.ч. 5 — с иностранными инвесторами. Например, здания и сооружения предприятия-банкрота «Мангит ПТФ», расположенные в Республике Каракалпакстан, реализованы ИП ООО «Amudaryotex» (Великобритания) по «нулевой» выкупной стоимости в размере 29 млн.долл. в срок до конца 2013 года для организации производства текстильной продукции. На сегодня уже внесено инвестиций около 20 млн.долл. в виде СМР и поставок оборудования.

Договор купли-продажи незавершенных строительством зданий и сооружений, расположенных в Бостанлыкском районе Ташкентской области, иностранному инвестору ИП «TEXTILE TECHNOLOGIES GROUP» (Корея) с выкупной стоимостью 638 млн.сумов и инвестиционными обязательствами 50 млн.долл. в срок до конца 2012 года и созданием не менее 1000 рабочих мест. До сегодняшнего дня по данному инвестиционному проекту уже привлечено более 71 млн.долл., из которых освоено более 70 млн.долл.²

Подводя итоги сказанному следует, что в республике созданы все условия и гарантии для реализации инвестиционной деятельности, и сегодня продолжается дальнейшее совершенствование законодательной базы в этом направлении.

Литература:

1. Постановление Каб.Мин.РУз. от 18.XI.1998. №477
2. Постановление Каб.Мин.РУз. от 9.03.2001 г. за №119

¹ Рассчитано по материалам Госкомстата РУз за 2011г. и за I квартал 2012 г.

² То же, за 2011 год.

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Специфика организации внутреннего аудита на предприятиях

Боровицкая Марина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет

Тунегова Виктория Николаевна, ассистент
Тольяттинский филиал Московского государственного университета пищевых производств

Усольцева Ирина Васильевна, студент
Тольяттинский государственный университет

Множество компаний по всему миру страдает от неэффективного использования разного рода ресурсов — людских, финансовых, материальных, от недостатка необходимой для принятия правильных решений информации, прямого мошенничества со стороны персонала и управляющих. Но если внутри самих компаний создать эффективную систему внутреннего контроля, то подобного рода проблем можно избежать.

Система контроля деятельности предприятия, как концепция сформировалась к началу XX столетия в виде совокупности трех элементов: разделения полномочий, ротация персонала, использование и анализ учетных записей. В дальнейшем функции внутреннего контроля расширились и преобразовались в организацию и координирование действий, направленных на обеспечение сохранности активов, проверку надежности учетной информации, повышение эффективности операций.

В экономически развитых государствах бизнесмены уделяют внутреннему аудиту такое же пристальное внимание, как и внешнему. В нашей стране если становление внешнего аудита, можно сказать, уже состоялось, то отечественный внутренний аудит и в профессиональном, и в законодательном, и в институциональном аспектах сегодня находится все еще в зачаточном состоянии. В наших компаниях до сих пор крайне редко существует полноценная и независимая службы внутреннего аудита; ее отсутствие частично заменяется контрольно-ревизионным управлением или службой внутреннего контроля [2].

В общем случае контрольно-ревизионное управление делает акцент на вопросах проверки сохранности товарно-материальных ценностей, эффективности использования ресурсов, выполнения распоряжений вышестоящих органов, а также на расследовании мошенничества. В свою очередь внутренний аудит призван выполнять более широкие задачи по оценке процессов внутреннего контроля, управления рисками, корпоративного управления.

Но интерес к внутреннему аудиту все же есть, и он обусловлен рядом факторов. Во-первых, это желание и

насуточная необходимость для собственников и менеджмента упорядочить бизнес-процессы в компании, что во многих случаях может привести к весьма ощутимой экономии средств. Во-вторых, это потребность совета директоров или другого наблюдательного органа в независимом и объективном источнике информации о состоянии дел в компании. В-третьих, что особенно важно для развивающихся рынков, в частности для России, наличие в компании внутреннего аудита является актуальным для собственников компаний, которые передают бразды правления в руки профессиональных управленцев, но при этом стараются «держать руку на пульсе».

По определению международного Института внутренних аудиторов, внутренним аудитом называется деятельность по представлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления.

Основными объектами внутреннего аудита являются решение отдельных функциональных задач управления, разработка и проверка информационных систем предприятия. В зависимости от особенностей экономического субъекта и требований его руководства объекты внутреннего аудита могут быть различными. Внутренний аудит является неотъемлемой частью управленческого контроля предприятия и может быть независимым — подчиняться внешним учредителям, а не исполнительному органу предприятия.

Если в компании функции владения и управления разделены, т.е. собственники, не вникая в детали ведения дел, занимаются вопросами определения стратегии и направлений развития компании, а управлением компанией занимаются квалифицированные менеджеры, то тогда актуальным для собственников становится вопрос контроля над состоянием дел в компании, деятельностью менед-

жмента. В данном случае внутренний аудит становится неотъемлемой частью системы корпоративного управления в качестве одного из наиболее действенных инструментов контроля со стороны собственников над деятельностью наемного руководства компании [3].

Во многих случаях исполнительное руководство склонно рассматривать внутренний аудит как ресурс, решающий управленческие задачи по построению системы контроля. Это не может не вызывать опасений по поводу объективности внутреннего аудита, поскольку в этом случае внутренним аудиторам предстоит фактически оценивать то, что они сами разрабатывают и внедряют. Построение системы внутреннего контроля не входит в задачу внутреннего аудита, являясь непосредственной задачей менеджмента. В свою очередь, внутренний аудит может оказывать консультационную поддержку на этапе разработки процедур и приносить тем самым неоценимую пользу компании, но не должен нести ответственность за создание и поддержание системы контроля.

Функции внутреннего аудита могут выполнять специальные службы или отдельные аудиторы, состоящие в штате экономического субъекта, ревизионные комиссии, привлекаемые для целей внутреннего аудита сторонние аудиторы и организации.

Роль внутреннего аудита особенно важна для холдинговых компаний и компаний с разветвленной филиальной сетью. Значимость внутреннего аудита в этом случае определяется необходимостью для головной компании получать своевременную и объективную информацию о деятельности филиалов компаний. Филиалы компаний также получают немалую пользу от внутреннего аудита — происходит ознакомление в рамках всей компании с лучшими практиками в работе отдельных подразделений, носителем которых, в силу специфики своей деятельности, является внутренний аудит.

Современный внутренний аудит оценивает систему внутреннего контроля в части достоверности информации, соблюдения законодательства, сохранности активов, эффективности и результативности деятельности отдельных операционных и структурных подразделений и компании в целом; оценивает эффективность системы управления рисками и предлагает методы контроля рисков; оценивает соответствие системы корпоративного управления компании принципам корпоративного управления.

Внутренние аудиторы обеспечивают защиту от ошибок и злоупотреблений, определяют «зоны риска» и возможности устранения будущих недостатков или недостач, помогают идентифицировать слабые места в системах управления и найти те принципы управления, которые были нарушены. Все эти действия дополняются обсуждением проблем с высшими органами управления компании, нужды и предложения которых и определяют процедуры внутреннего аудита.

Внутренний контроль и аудит на предприятиях являются важнейшей частью современной системы управления ими, позволяющей достичь целей, поставленных

собственниками с минимальными затратами. Внутренний контроль в нашей практике осуществляется внутренними аудиторами и внутренними контролерами, таким образом, совместно они обеспечивают работу системы внутреннего контроля.

Основной задачей системы внутреннего контроля является обеспечение наблюдения и проверки функционирования любого объекта внутреннего контроля на предмет соответствия их деятельности законам, стандартам, нормам, принимаемым управленческим решениям. Наличие на предприятии эффективно работающей системы внутреннего контроля является важнейшим фактором роста конкурентоспособности предприятия. Как показывает международная практика, наличие СВК создает реальные предпосылки успешного развития бизнеса, в связи с: появлением возможности на выгодных условиях привлекать инвестиции путем повышения качества финансовой отчетности хозяйствующего субъекта; появлением возможности эффективно управлять использованием материальных и трудовых ресурсов хозяйствующего субъекта и проводить эффективную ценовую политику; появлением у собственников возможности контролировать деятельность топ менеджмента на соответствие его действий целям бизнеса, а у топ менеджмента — эффективности работы филиалов и структурных подразделений хозяйствующего субъекта [2].

На практике аудит подразделяют на два вида: внутренний и внешний аудит. Под внешним аудитом понимают независимую экспертизу и анализ публикуемой финансовой отчетности хозяйствующего субъекта с целью определения ее достоверности, полноты и соответствия законодательству, а также консультированием по учетным, налоговым, финансовым, организационным и другим вопросам. Определение же внутреннего аудита мы уже рассмотрели выше.

Анализируя внутренний аудит более детально, можно выделить следующие его виды: функциональный аудит систем управления, организационно-технологический аудит систем управления, всесторонний аудит, аудит видов деятельности, аудит на соответствие.

Функциональный аудит систем управления проводится для оценки производительности и эффективности в любом функциональном разделе. Таковой может быть аудиторская проверка каких-либо операций, проводимых подразделением в разрезе его функций. При межфункциональном внутреннем аудите качество исполнения различных функций (например, функций производства и реализации продукции) оценивается в их взаимосвязи и взаимодействии. Организационно-технологический аудит систем управления представляет собой проводимый органом внутреннего аудита контроль разнообразных звеньев управления на предмет их организационной и/или технологической целесообразности (рациональности). Аудит видов деятельности предполагает объективное обследование и всесторонний анализ определенных видов деятельности, областей бизнеса или бизнес-проектов

с целью выявления возможностей улучшения хозяйственной деятельности.

Большой информационный потенциал и знание всех тонкостей в деятельности своей организации выгодно отличают внутренних аудиторов от внешних. Таким образом, целесообразно, чтобы функции внутренних аудиторов в организации выполняли штатные сотрудники, а не приглашенные со стороны независимые аудиторы. Более того, штатные специалисты более ответственны в своих рекомендациях.

Деятельность внутренних аудиторов должна осуществляться только на базе детального регламента, чтобы исключить необъективность и опасность узкого видения проблем на каждом из соподчиненных уровней объектов, вовлеченных в систему аудирования. При постоянно меняющемся российском законодательстве, особенно налоговом, внутренние аудиторы должны поддерживать свои знания на должном уровне, быть в курсе всех свежих новостей и нововведений, имеющих отношение к деятельности аудируемой организации.

Проведение внутреннего и внешнего аудитов практически не отличается как с процедурной, так и с методической точки зрения. Однако, можно выделить отличительные свойства внутреннего аудита от внешнего. Внутренний аудит, в отличие от внешнего, осуществляется работниками самого предприятия и предназначен для внутрихозяйственного контроля финансового состояния, источников затрат, диагностирования системы управления, выявления резервов и обеспечения администрации рекомендациями по повышению эффективности экономики предприятия [5].

Договор на выполнение внешнего аудита может заключаться со следующими заказчиками: владельцами предприятий — для выявления действительного положения дел, оценки деятельности администрации и получения прогноза дальнейшего развития событий; администрацией предприятия — для проведения экспертизы финансово-хозяйственной деятельности предприятия; государственными налоговыми службами и правоохранительными органами с целью определения достоверности отчетной документации; кроме того заказчиками внешнего аудита могут выступать и пользователи, которые непосредственно не заинтересованы в результатах деятельности организации, но представляют и защищают интересы пользователей информации, указанных выше.

Следует также отметить, что внешний и внутренний аудит выполняют разные функции.

Во-первых, внешний аудит традиционно занимается подтверждением достоверности финансовой отчетности компании и фокусируется на операциях и событиях, способных оказать материальное воздействие на финансовую отчетность компании. Внутренний аудит направлен, прежде всего, на оценку существующих систем контроля и управления рисками компаний и акцентируется на операциях и событиях, препятствующих эффективному достижению компанией поставленных целей.

Во-вторых, внешний аудит в рамках оказания аудиторских услуг не производит оценку экономической обоснованности управленческих решений и эффективности деятельности подразделений компании, что обычно входит в одну из задач аудита внутреннего.

И наконец, в-третьих, внешний аудит служит, прежде всего, интересам внешних заинтересованных сторон — потенциальных инвесторов, кредиторов, тогда как внутренний аудит в первую очередь — интересам советов директоров и менеджеров компании. Эффективный внутренний аудит может снизить затраты компании на внешний аудит, но не сможет отменить необходимость внешнего аудита для компании. Важно также учесть, что не рекомендуется пользоваться услугами внешнего аудитора компании для проведения внутренних аудитов, поскольку подобное совмещение может привести к конфликту интересов внешнего аудитора.

Организация внутреннего аудита может проходить на различных уровнях, таких как: аудит бизнес — единицы, аудит проекта (договора), аудит организации (малого предприятия), аудит холдинга.

Аудит документов осуществляется в соответствии с законодательством РФ. Его могут проводить аудиторы и аудиторские фирмы с целью проверки законности партнерских соглашений и различных сделок, проводимых в компании. Аудит документов желательно проводить на всех предприятиях, так как соответствие или несоответствие документации законодательству РФ определяет правовую и финансовую значимость всего предприятия. Аудит документооборота направлен на правовую защиту интересов клиента (предприятия) и исключение из оборота юридически ничтожных сделок. Аудит первичных документов заключается в проверке соответствия хозяйственных операций отражению в бухгалтерском учете и сформированной на его основе финансовой отчетности.

Аудит учредительных документов устанавливает соответствие учредительных документов организации нормам действующего законодательства. К таким документам в зависимости от организационно-правовой собственности предприятия относится устав и учредительный договор. Организации предприятия важно учесть множество моментов, связанных с наделением тех или иных прав учредителей, порядком перехода части предприятия при наследовании или выкупе.

Аудит договоров — обычная практика в предпринимательской деятельности. Аудит договоров даст оценку правовым аспектам договорных обязательств, оценить возможность их исполнения и влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия по каждому конкретному договору. Качество договорных обязательств — важный фактор, влияющий на эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом. Правовой аудит договоров позволит создать эффективную договорную базу в компании.

В последнее время аудиторская проверка компаний является весьма актуальной услугой. Ввиду постоянного из-

менения законодательства в части бухгалтерского учета и налогообложения, аудит компании уже просто необходим. Аудит организации может помочь избежать многих возможных ошибок вследствие неправильного применения законодательства. И ошибки эти могут возникнуть также при наличии внутреннего аудита. Аудит может проводиться по видам деятельности. Также немаловажным направлением можно выделить аудит малого бизнеса. Небезызвестно, что характерным для субъектов малого бизнеса является ограниченное число работников, ведущих бухгалтерский учет, что увеличивает риск возникновения ошибок в учете и отчетности. Аудит деятельности в финансовом аспекте включает в себя проверку дебиторской и кредиторской задолженности, расчетов с бюджетом, отчетности организации. Аудит отчетности исследует состояние учета и анализ правильности и достоверности показателей отчетности. Аудит организации носит как обязательный характер, так и добровольный.

Аудит крупных корпораций и холдингов — реальный инструмент повышения эффективности бизнеса и контроля финансовых потоков. Аудиторские услуги необходимы и для успешной организации повседневной работы холдинга, и при процессах реорганизации или любых других изменениях внутри корпорации. Централизация системы управления в холдинге и контроль финансово-хозяйственной деятельности всех отделений — важнейшие задачи, от решения которых зависит эффективность функционирования всей корпорации. Проведение внутреннего аудита помогает продиагностировать общее состояние компании, выявить динамику всех финансовых показателей. После проведения внутреннего аудита филиалов холдинга, высшее руководство более точно выстраивает единую финансовую политику компании. Аудит холдингов решает следующие задачи: выявление ошибок финансовой отчетности и расхождений внутренних документов компании с законодательными нормами; анализ соответствия финансовых показателей всех филиалов с установленными свыше плановыми показателями; выработка стратегических решений по движению финансовых потоков холдинга, оптимизация этого процесса; выявление приоритетных направлений использования основных финансовых ресурсов компании; оценка источников формирования финансовых ресурсов с точки зрения соответствия законам; определение рисков неэффективного использования ресурсов, сведение их к минимуму.

При успешном решении всех этих задач аудит холдинга позволяет обеспечивать финансовую стабильность корпорации с самой разветвленной системой филиалов. Проведение аудита значительно снижет и риск внеплановых потерь. Вовремя отслеживая общие тенденции использования ресурсов холдинга, аудит помогает направлять их в нужное русло.

При масштабных изменениях структуры холдинга одной из обязательных процедур становится аудит. К этому обязывает как законодательство, так и экономическая ситуация. Аудит позволяет оптимизировать весь про-

цесс реорганизации, свести к минимуму возможные риски и финансовые потери. При объединении множества дочерних компаний холдинга и превращении их в филиалы особое внимание следует обратить на единство ведения финансовой отчетности. Аудит — это возможность оперативно формировать оптимальную схему ведения финансовой отчетности всех частей холдинга. Аудитор оценивает основные налоговые риски каждого подразделения и дает свои рекомендации по их снижению. Параллельно выдаются рекомендации по наиболее эффективной организации документооборота в реконструированной компании [6].

Сегодня на рынке труда наблюдается дефицит высококвалифицированных специалистов в области внутреннего аудита. На данный момент не происходит в достаточной степени подпитки профессии молодыми кадрами, поскольку программы высших учебных заведений не предусматривают подготовку по специальности «внутренний аудитор», а вопросы внутреннего аудита рассматриваются как часть курса по бухгалтерскому учету и аудиту.

Последние тенденции и изменения на рынке ставят перед внутренним аудитом новые вызовы и все более масштабные задачи, повышая требования как к бизнес-функции, так и к профессии внутреннего аудитора. Раньше внутренний аудит в основном рассматривался менеджментом как центр затрат и, реже, как инструмент для оптимизации бизнеса. В результате внутренний аудит существенно не изменялся, в то время как прочие функции бизнеса изменялись и оптимизировались. На сегодняшний день требования и ожидания к внутреннему аудиту от заинтересованных сторон повышаются вследствие изменения среды и актуальных задач бизнеса.

Общая тенденция последних лет — внедрение инициатив по повышению эффективности работы внутреннего аудита. Тем не менее, распределение статей бюджетов и ресурсов отделов внутреннего аудита, а следовательно их приоритеты, претерпели значительные изменения. Однако бюджеты в основном сфокусированы на меры по возмещению затрат, такие как контроль за выполнением контрактных обязательств, проверки платежей, мониторинг соблюдения внутренних политик по затратам (например соблюдение лимитов на командировочные затраты). Существенное изменение распределения бюджета касается расширения спектра и объема работ, проводимых отделами внутреннего аудита. Многие руководители отделов внутреннего аудита ставят в качестве основной цели выдвигают оптимизацию ресурсов компании, при более комплексном подходе к оценке рисков (независимая экспертная оценка рисков), а также проведению проверок на соответствие корпоративным и нормативным требованиям.

Приоритет внутреннего аудита — продемонстрировать свою ценность бизнесу, удовлетворить ожиданиям заинтересованных сторон. Среди успешных направлений внутреннего аудита можно выделить следующие: особое внимание стратегическим рискам и рискам мошенничества;

переоценка роли IT-технологий и активное их использование в своей работе; инициативы для повышения эффективности и денежной экономии.

Следуя вышеуказанным направлениям, топ-менеджмент компаний может добиться большей ценности своего бизнеса в стратегической перспективе.

Литература:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.08 № 307 – ФЗ // СПС Гарант
2. Гимадудинов А.Ф. Перспективы развития аудита в России. Газета «Экономическая газета» №12 2008 г.
3. Журнал «Финансовые и Бухгалтерские консультации 3–2007» публикация 17 апреля 2007 г. Автор А.В. Грищенко
4. Правило (стандарт) аудиторской деятельности: Официальное издание / Сост. Ю.А. Данилевский. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2008. С. 127.
5. Аудит Монгомери/ Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О Оейли, М.Б. Хирм. Пер. с англ./ Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2007. С. 40.
6. Исследование текущего состояния и тенденций развития внутреннего аудита в России. Институт внутренних аудиторов. Компания «Эрнст энд Янг». 2010 г.

Отражение плановых показателей в бухгалтерском учете бюджетных учреждений

Желтова Мария Федоровна, студент;

Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Основным плановым документом бюджетных учреждений выступает План финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения (ФЗ от 12.01.1996 N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (ред. от 28.07.2012)). [1]

Государственное (муниципальное) бюджетное и автономное учреждение, их обособленные (структурные) подразделения без прав юридического лица, осуществляющие полномочия по ведению бухгалтерского учета, составляет План в «порядке», определенном органом исполнительной власти (органом местного самоуправления). [3]

Цели составления Плана финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения включают:

- планирование общих объемов поступлений и выплат;
- определение сбалансированности финансовых показателей;
- планирование мероприятий по повышению эффективности использования средств, поступающих в распоряжение учреждения;
- планирование мероприятий по предотвращению образования просроченной кредиторской задолженности учреждения;
- управление доходами и расходами учреждения. [4]

План составляется на финансовый год в случае, если закон (решение) о бюджете утверждается на один финансовый год, либо на финансовый год и плановый период, если закон (решение) о бюджете утверждается на

очередной финансовый год и плановый период. План составляется учреждением (подразделением) в рублях с точностью до двух знаков после запятой по форме, утвержденной органом, осуществляющим функции и полномочия учредителя. Данный документ должен включать следующую информацию о бюджетном учреждении:

- цели деятельности учреждения (подразделения) в соответствии с федеральными законами, иными нормативными (муниципальными) правовыми актами и уставом учреждения (положением подразделения);
- виды деятельности учреждения (подразделения), относящиеся к его основным видам деятельности в соответствии с уставом учреждения (положением подразделения);
- перечень услуг (работ), относящихся в соответствии с уставом (положением подразделения) к основным видам деятельности учреждения (подразделения), предоставление которых для физических и юридических лиц осуществляется за плату;
- общая балансовая стоимость недвижимого государственного (муниципального) имущества на дату составления Плана финансово-хозяйственной деятельности (в разрезе стоимости имущества, закрепленного собственником имущества за учреждением на праве оперативного управления; приобретенного учреждением (подразделением) за счет выделенных собственником имущества учреждения средств; приобретенного учреждением (подразделением) за счет доходов, полученных от иной приносящей доход деятельности);
- общая балансовая стоимость движимого государ-

ственного (муниципального) имущества на дату составления Плана финансово-хозяйственной деятельности, в том числе балансовая стоимость особо ценного движимого имущества;

— иная информация по решению органа, осуществляющего функции и полномочия учредителя. [4]

Плановые показатели по поступлениям формируются учреждением (подразделением) в разрезе:

— субсидий на выполнение государственного (муниципального) задания;

— целевых субсидий;

— бюджетных инвестиций;

— поступлений от оказания учреждением (подразделением) услуг (выполнения работ), относящихся в соответствии с уставом учреждения (положением подразделения) к его основным видам деятельности, предоставление которых для физических и юридических лиц осуществляется на платной основе, а также поступлений от иной приносящей доход деятельности;

— поступлений от реализации ценных бумаг (для государственных (муниципальных) автономных учреждений, а также государственных (муниципальных) бюджетных учреждений в случаях, установленных федеральными законами).

Плановые показатели по выплатам формируются учреждением (подразделением) в разрезе выплат на:

— оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда;

— услуги связи;

— транспортные услуги;

— коммунальные услуги;

— арендную плату за пользование имуществом;

— услуги по содержанию имущества;

— прочие услуги;

— пособия по социальной помощи населению;

— приобретение основных средств;

— приобретение нематериальных активов;

— приобретение материальных запасов;

— приобретение ценных бумаг (для государственных (муниципальных) автономных учреждений, а также государственных (муниципальных) бюджетных учреждений в случаях, установленных федеральными законами);

— прочие расходы;

— иные выплаты, не запрещенные законодательством Российской Федерации. [3]

Для обобщения информации о ходе исполнения бюджетным учреждением утвержденных сметой доходов и расходов по приносящей доход деятельности (Планом финансово-хозяйственной деятельности) бюджетного учреждения сметных (плановых) назначений, в том числе по принятию и (или) исполнению принятых учреждением обязательств (денежных обязательств) на текущий (очередной, первый год, следующий за очередным, второй год, следующий за очередным) финансовый год предназначены счета разд. 5 «Санкционирование расходов» Плана счетов бюджетного учреждения.

Раздел 5 «Санкционирование расходов» Плана счетов бюджетного учреждения включает следующие группировочные счета:

— в разрезе объектов учета разд. 5 «Санкционирование расходов»:

— 050200000 «Принятые обязательства» (используется для обобщения информации о принятых бюджетным учреждением обязательствах (денежных обязательствах) на текущий (очередной, первый год, следующий за очередным, второй год, следующий за очередным) финансовый год);

— 050201000 «Принятые обязательства» (по дебету счета отражаются суммы расходов (выплат) бюджетного учреждения, утвержденных Планом финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения на соответствующий финансовый год; по кредиту счета отражаются суммы принятых бюджетным учреждением согласно закону, иному нормативному правовому акту, договору, соглашению обязательств);

— 050202000 «Принятые денежные обязательства» (по кредиту счета отражается сумма обязательств учреждения, по которым в соответствии с выполненными условиями гражданско-правовой сделки, заключенной бюджетным учреждением, или в соответствии с положениями законодательства РФ, иного правового акта, условиями договора (соглашения) возникла обязанность бюджетного учреждения уплатить в соответствующем финансовом году юридическому лицу, бюджету бюджетной системы РФ);

— 050400000 «Сметные (плановые) назначения» (Предназначен для обобщения информации об исполнении сметных (плановых) назначений, утвержденных на текущий (очередной) финансовый год. По дебету счета отражаются суммы расходов (выплат) бюджетного учреждения, утвержденных Планом финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения на соответствующий финансовый год (суммы изменений показателей сметных назначений по расходам); по кредиту счета отражаются суммы доходов (поступлений) бюджетного учреждения, утвержденных Планом финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения на соответствующий финансовый год (суммы изменений показателей сметных назначений по доходам));

— 050600000 «Право на принятие обязательств» (Предназначен для обобщения информации об объеме права бюджетного учреждения на принятие в пределах утвержденных сметой доходов и расходов по приносящей доход деятельности (Планом финансово-хозяйственной деятельности) бюджетного учреждения на текущий (очередной, первый год, следующий за очередным, второй год, следующий за очередным) финансовый год обязательств (денежных обязательств) учреждения. По кредиту счета отражаются суммы расходов (выплат) бюджетного учреждения, утвержденных Планом финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения на соответствующий финансовый год (суммы изменений показателей

сметных назначений); по дебету счета отражаются суммы принятых бюджетным учреждением согласно закону, иному нормативному правовому акту, договору, соглашению обязательств бюджетного учреждения (суммы изменений обязательств учреждения));

— 050700000 «Утвержденный объем финансового обеспечения» (Предназначен для обобщения информации о сумме денежных средств, предусмотренных в пределах сметных назначений по доходам (поступлениям), утвержденных Планом финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения, к поступлению в текущем (очередном) финансовом году. По кредиту счета отражается сумма исполнения в текущем финансовом году по доходам (поступлениям) бюджетного учреждения (сумма возвратов полученных ранее доходов (поступлений) бюджетного учреждения); по дебету счета отражаются суммы доходов (поступлений) бюджетного учреждения, утвержденных Планом финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения на текущий (очередной) финансовый год (суммы изменений показателей сметных назначений по доходам (поступлениям)));

— 050800000 «Получено финансового обеспечения» (Предназначен для обобщения информации о суммах, полученных в текущем финансовом году финансовых обеспечений (доходов (поступлений)), и суммах возвратов ранее поступивших финансовых обеспечений (доходов (поступлений)) бюджетного учреждения. По дебету счета отражается сумма доходов (поступлений), поступивших бюджетному учреждению (сумма произведенных бюджетным учреждением возвратов ранее полученных доходов (поступлений));

— в разрезе финансовых периодов, в отношении которых осуществляется санкционирование:

— 050010000 «Санкционирование по текущему финансовому году»;

— 050020000 «Санкционирование по первому году, следующему за текущим (очередному финансовому году)»;

— 050030000 «Санкционирование по второму году, следующему за текущим (первому году, следующему за очередным)»;

— 050040000 «Санкционирование по второму году, следующему за очередным». [2]

Остатки по счетам санкционирования показывают:

— дебетовый показатель по соответствующим счетам аналитического учета счетов 050400200 «Сметные (плановые) назначения по расходам» отражает сумму сметных (плановых) назначений по расходам (выплатам) бюджетного учреждения, утвержденных сметой доходов и расходов по приносящей доход деятельности (Планом финансово-хозяйственной деятельности) бюджетного учреждения на текущий (очередной) финансовый год;

— кредитовый показатель по соответствующим счетам аналитического учета счета 050400100 «Сметные (плановые) назначения по доходам» отражает сумму сметных (плановых) назначений по доходам (поступлениям) бюджетного учреждения, утвержденных сметой доходов и

расходов по приносящей доход деятельности (Планом финансово-хозяйственной деятельности) бюджетного учреждения на текущий (очередной) финансовый год, с учетом изменений в показатели сметных (плановых) назначений, утвержденных в текущем финансовом году;

— кредитовый остаток по счетам аналитического учета счета 050600000 «Право на принятие обязательств» текущего финансового года — объем сметных назначений учреждения в рамках текущего отчетного периода, по которым им еще могут быть приняты расходные обязательства;

— кредитовый оборот по счетам аналитического учета счета 050201000 «Принятые обязательства» — принятые расходные обязательства, а дебетовый оборот — принятые денежные обязательства (кредитовый остаток — принятые, но еще не исполненные расходные обязательства) учреждения в рамках текущего отчетного периода;

— кредитовый оборот по счетам аналитического учета счета 050202000 «Принятые денежные обязательства» — объем принятых учреждением денежных обязательств в рамках текущего отчетного периода;

— дебетовый показатель по счетам аналитического учета счета 050700000 «Утвержденный объем финансового обеспечения» отражает сумму денежных средств, предусмотренных в пределах сметных назначений по доходам (поступлениям), утвержденных сметой доходов и расходов по приносящей доход деятельности (Планом финансово-хозяйственной деятельности) бюджетного учреждения, к поступлению в текущем (очередном) финансовом году;

— дебетовый показатель по счетам аналитического учета счета 050800000 «Получено финансового обеспечения» отражает сумму полученных в текущем финансовом году финансовых обеспечений (доходов (поступлений)) учреждения.

Учет операций с принятыми учреждением денежными обязательствами осуществляется в Журнале по операциям санкционирования на основании первичных документов (учетных документов), установленных финансовым органом соответствующего бюджета (учреждением), с отражением корреспонденций по соответствующим счетам санкционирования расходов бюджета, предусмотренных для соответствующего типа учреждений. Аналитический учет принятых учреждением обязательств (денежных обязательств) ведется в Журнале учета принятых обязательств, в разрезе видов расходов (выплат), предусмотренных сметой (Планом финансово-хозяйственной деятельности) учреждения. [2;4]

В качестве заключения, рассмотрим на примере отражение на счетах санкционирования показателей Плана финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения.

В соответствии с Планом финансово-хозяйственной деятельности бюджетному учреждению утверждены плановые показатели: всего поступлений — 5 000 000 руб., в т.ч. за счет: поступления субсидии на выполнение госу-

дарственного задания — 3 437 500 руб.; доходов от сдачи в аренду неиспользуемых помещений — 312 500 руб.; доходов от оказания платных услуг — 1 250 000 руб. Плановые показатели по выплатам утверждены следующим образом: всего выбытий — 4 000 000 руб., в том числе: оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда — 2 500 000 руб.; оплата услуг связи — 62 500 руб.; оплата транспортных услуг — 125 000 руб.; оплата коммунальных услуг — 312 500 руб.; оплата работ, услуг по содержанию имущества — 312 500 руб.; оплата прочих работ, услуг — 437 500 руб.; приобретение материальных запасов — 250 000 руб.

Утвержденные показатели Плана финансово-хозяйственной деятельности учреждения отражаются в бухгалтерском учете следующими записями:

— плановые поступления за счет получения субсидии на выполнение государственного задания:

Д-т сч. 450710180 К-т сч. 45041180—3 437 500 руб.;

Д-т сч. 420581560 К-т сч. 440110180—3 437 500 руб. — признание дохода по субсидии на выполнение государственного задания;

— плановые поступления от сдачи в аренду неиспользуемых помещений:

Д-т сч. 250710120 К-т сч. 250410120—312 500 руб.;

Д-т сч. 220520560 К-т сч. 240110120—312 500 руб. — признание дохода по внебюджетной деятельности;

— плановые поступления от оказания платных услуг:

Д-т сч. 250710130 К-т сч. 250410130—1 250 000 руб.;

Д-т сч. 220531560 К-т сч. 240110130—1 250 000 руб. — признание дохода по внебюджетной деятельности;

— плановые выбытия по оплате труда и начисления на выплаты по оплате труда:

Д-т сч. 450410210 — К-т сч. 450610210—2 500 000 руб.;

— плановые выбытия по оплате услуг связи:

Д-т сч. 450410221 — К-т сч. 450610221—62 500 руб.;

— плановые выбытия по оплате транспортных услуг:

Д-т сч. 450410222 — К-т сч. 450610222—125 000 руб.;

— плановые выбытия по оплате коммунальных услуг:

Д-т сч. 450410223 — К-т сч. 450610223—312 500 руб.;

— плановые выбытия по оплате работ, услуг по содержанию имущества:

Д-т сч. 250410225 — К-т сч. 250610225—312 500 руб.;

— плановые выбытия по оплате прочих услуг:

Д-т сч. 450410226 — К-т сч. 450610226—437 500 руб.;

— плановые выбытия на приобретение материальных запасов:

Д-т сч. 450410340 — К-т сч. 450610340—250 000 руб.

Поступление запланированных Планом финансово-хозяйственной деятельности учреждения поступлений отражается в бухгалтерском учете следующими записями:

— получение субсидии на выполнение государственного задания:

Д-т сч. 450810180 — К-т сч. 450710180—3 437 500 руб.;

Д-т сч. 42011151017(180) К-т сч. 420581660—3 437 500 руб.;

— поступления доходов от сдачи в аренду неиспользуемых помещений:

Д-т сч. 250810120 — К-т сч. 250710120—312 500 руб.;

Д-т сч. 22011151017 (120) К-т сч. 220520660—312 500 руб.;

— поступления доходов от оказания платных услуг:

Д-т сч. 250810130 — К-т сч. 250710130—1 250 000 руб.;

Д-т сч. 22011151017(130) К-т сч. 220530660—1 250 000 руб.;

Отражение в бюджетном учете принятых бюджетным учреждением обязательств в соответствии с заключенными договорами:

— заключен договор на оказание услуг связи:

Д-т сч. 450610221 К-т сч. 450211221—62 500 руб.;

— заключен договор по оплате услуг по содержанию имущества:

Д-т сч. 250610225 К-т сч. 250211225—312 500 руб.

Отражение в бюджетном учете принятых бюджетным учреждением денежных обязательств по заключенным договорам:

— подписан акт за оказанные услуги связи:

Д-т сч. 450211221 К-т сч. 450212221—62 500 руб.;

— подписан акт выполненных работ по содержанию имущества:

Д-т сч. 250211225 К-т сч. 250212225—312 500 руб.

На счете 050202000 «Принятые денежные обязательства» отражается именно обязанность уплатить денежные средства в момент ее возникновения, а не дублируются фактически осуществленные расчеты денежными средствами по обязательствам и авансам в момент оплаты, отражаемые в том числе на счете 020600000 «Расчеты по выданным авансам». Данные по соответствующим счетам аналитического учета счета 050212000 «Принятые денежные обязательства на текущий финансовый год», в свою очередь, служат основанием для заполнения соответствующей графы 7 «Отчета об обязательствах, принятых учреждением» (ф. 0503738). [4]

Литература:

1. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 28.07.2012, с изм. от 16.10.2012) «О некоммерческих организациях» [Электронный ресурс] — Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»
2. Приказ Минфина РФ от 16.12.2010 N 174н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс] — Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»

3. Приказ Минфина РФ от 28 июля 2010 г. N 81н «О требованиях к плану финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения» [Электронный ресурс] — Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»
4. Федченко Е.А. «Отражение плановых показателей бюджетных учреждений в бухгалтерском учете» // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях № 8 (296), 2012

Организация бухгалтерского учета материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях (на примере предприятий Самарской области)

Илюян Мариам Самвеловна, студент;

Газизьянова Юлия Юнусовна, кандидат экономических наук, доцент

Самарская государственная сельскохозяйственная академия

Эффективное функционирование сельскохозяйственного предприятия в современных экономических условиях зависит от гибкости и восприимчивости системы управления к изменениям факторов внутренней и внешней среды. Здесь особую роль играет система контроллинга, выполняющая задачи планирования, контроля и информационного обеспечения учета материально-производственных запасов на предприятиях. Формирование и развитие системы контроллинга материально-производственных запасов в сельскохозяйственном производстве требуют совершенствования его учетно-аналитического обеспечения, инициируют данное научное исследование, определяют его актуальность.

Предметом исследования был выбран бухгалтерский учет материально-производственных запасов (МПЗ), объектом исследования — сельскохозяйственные предприятия Борского района Самарской области: колхоз «Луч Ильича», колхоз имени Чапаева, ООО СХП «Неприк».

В ходе исследования было изучено нормативное обеспечение деятельности бухгалтерской службы в анализируемых организациях, результаты наглядно представлены в таблице 1. Как видно по данным таблицы 1, во всех рассматриваемых хозяйствах разработана и документально оформлена Учетная политика в целях бухгалтерского учета и налогообложения, которая ежегодно пересматривается и утверждается руководителем предприятия.

В изучаемых хозяйствах оформлены не все необходимые внутренние нормативные документы, регламентирующие ведение бухгалтерского учета. Во всех исследуемых хозяйствах отсутствуют план проведения инвентаризации, план организации труда и повышения квалификации работников бухгалтерии; план проверок и ревизии; формы и сроки сдачи учетных регистров, порядок организация бухгалтерского архива.

Анализ существующей учетной практики сельскохозяйственных предприятий позволил сделать вывод о состоянии бухгалтерского учета материально-производственных запасов. В рассматриваемых организациях

ведение бухгалтерского учета осуществляется отдельным структурным подразделением — бухгалтерской службой, возглавляемой главным бухгалтером. Организационная структура учетного процесса построена на принципе полной централизации, принята ручная технология обработки учетной информации, на некоторых участках учета применяется средства автоматизации.

В ходе изучения учетной системы сельскохозяйственных организаций, было выявлено несоответствие между способами учета, утвержденными в учетной политике и фактически используемыми предприятием, некоторые аспекты учета МПЗ не отражены в приказе об учетной политике.

Рассмотрев отдельные положения учетной политики предприятия, было установлено, что некоторые аспекты учета материально-производственных запасов не отражены в приказе по учетной политике. Приказ «Об учетной политике» в исследованных хозяйствах отличается излишней лаконичностью и краткостью, в нем не отражаются следующие существенные методические аспекты организации и ведения учета:

- способ организации бухгалтерского учета;
- критерии признания объектов бухгалтерского учета в качестве материально-производственных запасов;
- порядок оценки приобретаемых запасов;
- порядок создания резервов под обесценение материально-производственных запасов;
- организация системы управленческого учета: система полного включения затрат в себестоимость продукции или система неполного ограниченного включения затрат в себестоимость по какому либо признаку;
- варианты учета затрат на производство продукции, методики калькулирования и объекты учета затрат;
- порядок учета общехозяйственных и коммерческих расходов;
- порядок распределения накладных расходов между объектами учета затрат и калькуляции;
- варианты распределения издержек обращения на остаток товаров и на реализацию;

Таблица 1

Нормативное обеспечение деятельности бухгалтерской службы в исследованных организациях

Внутренние нормативные акты	Колхоз «Луч Ильича»	Колхоз имени Чапаева	ООО СХП «Неприк»
Приказ руководителя «Об учетной политике»	+	+	+
Должностные инструкции работников бухгалтерии	+	—	+
Рабочий план счетов	+	—	+
График документооборота	—	+	+
Положение о бухгалтерии	—	—	—
План проведения инвентаризации	—	—	—
План проведения проверок и ревизий	—	—	—
План распределения обязанностей между сотрудниками	—	—	—

Таблица 2

Содержание учетной политики, утвержденной на 2012 г., в части учета материально-производственных запасов в обследованных организациях

Элемент учетной политики	Колхоз «Луч Ильича»	ООО СХП «Неприк»	Колхоз имени Чапаева
Рабочий план счетов	Используется типовый план счетов, не открыты аналитические счета		
Формы учета	Смешанная (журнально-ордерная и мемориально-ордерная) с частичным применением средств автоматизации	Журнально-ордерная с частичным применением средств автоматизации	Журнально-ордерная
Организация бухгалтерского учета	Отсутствуют сведения о способе организации бухгалтерского учета. Фактически учет централизован		
Сроки и периодичность проведения инвентаризации	Инвентаризацию материально-производственных запасов проводить ежегодно по состоянию на 1 октября	Не определено количество и сроки проведения инвентаризации	
Критерии признания МПЗ	В учетной политике не установлены, фактически соответствуют требованиям ПБУ 5/01		
Стоимостной критерий отнесения имущества к основным средствам и средствам труда в обороте	Объекты стоимостью свыше 20 000 руб. учитываются в составе МПЗ	Объекты стоимостью свыше 40 000 руб. учитываются в составе МПЗ	Объекты стоимостью свыше 20 000 руб. учитываются в составе МПЗ
Оценка материалов при постановке на учет	По фактической себестоимости, которая определяется исходя из фактически произведенных затрат на их приобретение и изготовление		
Способ формирования первоначальной стоимости МПЗ	Материальные ценности приходятся на счет 10 «Материалы» по цене приобретения без использования счетов 15, 16		
Учет выпуска готовой продукции	Собственная продукция предназначена для продажи учитывается на счете 43 в количественном и суммовом выражении по плановой себестоимости без использования счета 40, в конце года доводится до фактической себестоимости.		
Метод оценки материалов списываемых в производство	Определение стоимости, списываемых материально-производственных запасов производится методом МИФО и по себестоимости каждой единицы		
Создание резерва под снижение стоимости	Отсутствуют сведения о создании резервов, фактически резерв под обесценение стоимости не создается		

— формы бухгалтерского учета и порядок ведения учета имущества, обязательств и хозяйственных операций на счетах;

— порядок организации и проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств, учета и отражения излишков и недостат товарно-материальных ценностей, выявленных при инвентаризации;

— порядок оформления и представления внутрипроизводственной отчетности;

— варианты организации бухгалтерского учета в организации, внутренние правила и должностные инструкции;

— система внутрихозяйственного контроля в организации и т.д.

Таблица 3

Бухгалтерская справка № 1 на «1» марта 2012 г.
 Расчет изменения стоимости товарно-материальных ценностей
 Организация Колхоз «Луч Ильича» Место хранения ТМЦ Склад кормов
 Вид товарно-материальных ценностей Корма Счет учета 10 Субсчет 7 «Корма»

№ п/п	Вид материально-производственных запасов	Номенклатурный номер	Единица измерения	Наличие, количество единиц	Себестоимость единицы, рублей	Расчетная стоимость единицы, рублей	Отклонение фактической стоимости от расчетной стоимости, рублей	
							на единицу	всего
1.	Ячмень фуражный	100701	ц	6 566	278,56	360	81,44	534 735
2.	Комбикорм	100702	ц	7 674	266,35	290	23,65	181 490
	Итого	X	X	14 240	X	X	X	716 225

Документ составил главный бухгалтер Дорошкова /Дорошкова Т.А./
 должность подпись расшифровка подписи

Документ утвердил председатель Беляков /Беляков А.И./
 должность подпись расшифровка подписи

Только в учетной политике колхоза «Луч Ильича» указаны формы проведения внутрипроизводственного бухгалтерского контроля. Таким образом, рассмотрев учетную политику предприятия можно сделать вывод о недостаточности элементов учетной политики.

Оценка организации учета МПЗ в исследуемых хозяйствах выявила следующие основные недостатки в учетной работе:

- применяются документы произвольной формы и старого образца;
- выявлены случаи отсутствия приложений оправдательных документов к регистрам аналитического и синтетического учета;
- неверно формируется себестоимость приобретаемых и произведенных в организации запасов;
- в качестве рабочего плана счетов применяется типовой, не открыты аналитические счета, что не позволяет учесть особенности организации;
- применяются регистры произвольной формы, не утвержденные приказом руководителя и не обеспечивающие внутренних пользователей необходимым объемом сведений;
- составляются не все учетные регистры, предусмотренные журнально-ордерной формой учета, не составляется журнал-ордер № 10, ведомость № 46-АПК;
- нарушается порядок проведения инвентаризации.

Следует отметить, что выявленные особенности и недостатки являются типичными для большинства сельскохозяйственных организаций Самарской области.

Усиление информационной значимости данных бухгалтерского учета является важной задачей, решение которой позволит экономическим субъектам формиро-

вать актуальную учетную информацию для принятия рациональных управленческих решений.

По нашему мнению, в сельском хозяйстве для оценки материальных запасов, можно использовать как историческую оценку (по себестоимости), так и приемлемые варианты оценки, которые в управленческом учете обладают большой релевантностью, надежностью, сравнимостью и смыслом для управления затратами. Кроме того, они позволяют в условиях инфляции или падения цен обоснованно измерять издержки производства и предполагаемые к получению в будущем доходы от основной деятельности.

Особенно актуально применение такой оценки по отношению к готовой продукции, так как существенная её часть потребляется в собственном производстве в качестве кормов, семян, сырья.

Так, как на данный момент регистр типовой формы для учета переоценки МПЗ на исследуемых предприятиях не используется, нами предлагается внедрить в бухгалтерский учет сельскохозяйственных организаций разработанный нами регистр аналитического учета «Бухгалтерская справка-расчет изменения стоимости товарно-материальных ценностей» (таблица 3).

В предлагаемом документе в разрезе групп и по каждому наименованию товарно-материальных ценностей будет определяться сумма разницы фактической суммы затрат на производство (приобретение) запасов от их рыночной стоимости на отчетную дату. Данный документ для МПЗ собственного производства (корма, семена) целесообразно формировать по окончании сбора урожая, и на дату, когда наблюдается значительное изменение рыночных цен на аналогичные товары на региональном рынке.

В соответствии с п. 5 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», утвержденного приказом Минфина России от 9.06.01 г. № 44н (далее — ПБУ 5/01), МПЗ должны приниматься к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости. Кроме того, п. 12 ПБУ 5/01 установлено, что фактическая себестоимость принадлежащих компании запасов, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению, кроме случаев, установленных законодательством Российской Федерации [3]. И такое исключение есть.

В соответствии с упомянутым требованием осмотрительности в п. 62 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного приказом Минфина России от 29.07.98 г. № 34н, установлено следующее. Материальные ценности (сырье, материалы, готовая продукция и товары), на которые цена в течение отчетного года снизилась или которые морально устарели, или частично потеряли свое первоначальное качество, должны отражаться в бухгалтерском балансе на конец отчетного года по цене возможной реализации, если она, ниже первоначальной стоимости приобретения активов. Разница в ценах относится у коммерческой организации на финансовые результаты [4].

Кроме того, с введением в действие Положения по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» ПБУ 21/2008, утвержденного Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н, с 2009 г. должно производиться создание оценочных резервов [2].

Для существенного повышения достоверности и качества финансовой отчетности нами предлагается создавать резервы под снижение стоимости товарно-материальных ценностей, что позволит пользователям видеть те или иные активы не в оценке по фактическим затратам на их приобретение, а в их реальной стоимости на отчетную дату.

Для реализации данной цели, в первую очередь, должна быть доступна информация о неликвидных материалах, к которым нужно применять меры или продавать или отсрочить поставки. Поэтому нами рекомендовано внедрить в документооборот сельскохозяйственных

организаций, разработанный нами документ «Акт о выявленных неликвидных товарно-материальных ценностях» (таблица 4). Также его можно применять для оформления уценки товарно-материальных ценностей при моральном устаревании, снижении покупательского спроса, обнаружении признаков понижения качества по различным причинам.

Мероприятия по созданию резерва предлагается проводить в случае, если балансовая стоимость определенного вида МПЗ, по которому есть признаки снижения стоимости, составляет не менее пяти процентов валюты баланса. Выявлять такие запасы рекомендуется при проведении инвентаризация.

Каждый вид МПЗ балансовая стоимость, которого превышает пять процентов валюты баланса, должен быть проанализирован на предмет наличия условий для формирования резерва. Результаты проведенного анализа рекомендуется оформлять бухгалтерской справкой «Расчет резерва под снижение стоимости материальных ценностей» представленной в таблице 5.

В случае применения предлагаемой методики в учетной политике должны быть указаны:

- способы создания резервов — отдельно по каждому наименованию или по группам однородных либо связанных наименований запасов;
- порядок или способ определения текущей (рыночной) стоимости запасов материальных ценностей и расчета их чистой продажной стоимости;
- порядок документального оформления расчета резервов [1].

Аналитический учет по счету 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей» необходимо вести по каждому резерву. Для сельскохозяйственных организаций нами предлагаются субсчета, представленные в таблице 6.

В заключении хочется отметить, что выполненные в работе обобщения и предлагаемые методические разработки могут быть использованы для совершенствования учетно-аналитического обеспечения управления материально-производственными запасами на всех предприятиях сельского хозяйства.

Литература:

1. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденные Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28 декабря 2001 года № 119н
2. Положение по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008), утвержденное Приказом Министерства финансов Российской Федерации № 106н от 06.10.2008
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утвержденное Приказом Министерства финансов Российской Федерации № 25н от 9 июня 2001 г.
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное Приказом Министерства финансов Российской Федерации № 34н от 29.07.98 г.

Таблица 4

Предлагаемая форма

Организация колхоз «Луч Ильича».

Структурное подразделение цех растениеводства.

Материально-ответственное лицо кладовщик Иванов И.И. Ф.И.О. должность зерносклад Место хранения

Номер документа	Дата составления
1	30.03.2012

АКТ

О выявленных неликвидных товарно-материальных ценностях

Акт составлен комиссией, которая произвела инвентаризацию товарно-материальных ценностей. Были выявлены следующие неликвидные товарно-материальные ценности:

№ п/п	Наименование ТМЦ	Номенклатурный номер	Поставщик	Дата		Товарная накладная		Характеристика товарно-материальных ценностей				Единица измерения		Количество (масса)	Стоимость до оценки, руб.
				поступления	выпуска	номер	дата	сорт	–	–	–	наименование	код по ОКЕИ		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	Семена яровой пшеницы	100802	Агрокомпания «Савия»	21.02.2012	–	2	21.02.2012	Кинельская 59 РС1	–	–	–	кг	166	4500	40500=00
Итого по странице														4500	40500=00
Итого по акту														4500	40500=00

Количество порядковых номеров: 1 один

Количество в натуральных показателях 4500. Четыре тысячи пятьсот кг.

прописью

Окончание табл. 4
Оборотная сторона формы

Сведения об уценке товарно-материальных ценностей:

№ п/п	Процент уценки, %	Цена, руб. коп.		Разница в цене, руб. коп.	Сумма уценки, руб. коп.	Причина уценки	Признаки понижения качества	Примечание
		до уценки	после уценки					
1	17	18	19	20	21	22	23	24
1	20	9	7,20	1,80	8100=00	Снижение посевных качеств семян при хранении – снижение лабораторной всхожести	Повреждение семян	Не были обеспечены необходимые условия хранения
	X	X	X	X	8100=00			
	X	X	X	X	8100=00			

Сумма уценки 8100 руб. 00 коп. Восемь тысяч сто рублей
прописью

Все члены комиссии предупреждены об ответственности за подписание акта, содержащего данные, не соответствующие действительности.

Председатель комиссии _____ должность _____ подпись _____ расшифровка подписи _____

Члены комиссии: _____ должность _____ подпись _____ расшифровка подписи _____

_____ должность _____ подпись _____ расшифровка подписи _____

Товарно-материальные ценности, перечисленные в акте, на общую сумму после уценки: 32400 руб. 00 коп. Тридцать две тысячи четыреста рублей

Материально ответственное (ые) лицо (лица) _____ прописью _____ должность _____ подпись _____ расшифровка подписи _____

Таблица 5

Бухгалтерская справка № 1 на « 1 « марта 2012 г.

Расчет резерва под снижение стоимости материальных ценностей

Организация Колхоз «Луч Ильича»

№ д/п	Счет БУ	Наименование МПЗ	№ документа и дата оприходо- вания	Ед. изм.	Стоимость еди- ницы МПЗ при поступлении, руб. коп.	Кол-во на складе	Общая сто- имость, руб. коп.	Решение о формирова- нии резерва	Обоснование	Стоимость еди- ницы после обра- зования резерва, руб. коп.	Сумма резерва, руб. коп.
1.	10-8	Семена яро- вой пшеницы	№ 21, 21.02.2012	кг	9-00	4500	40500=00	не формировать	балансовая стоимость данно- го вида МПЗ составляет менее 5% валюты баланса	-	-
2.	10-2	Селитра ам- миачная	№ 39, 27.05.2011	ц	930-00	704	654720=00	не формировать	на 01.03.12 цена поставщика выше балансовой стоимости; источник информации - прайс-лист поставщика, имеющийся в наличии в от- деле продаж	-	-
4.	10-5	БВМД для КРС на от- корме	17.04.2011	т	17000-00	5	85000=00	не формировать	на 27.02.12 цена поставщика выше балансовой; источник информации - Интернет-сайт поставщика	-	-
5.	10	Всего по виду МПЗ "Материалы"		X	X	7	394 547,13	не формиро- вать	X	X	-
6.		ИТОГО		X	X	X	594 309,51	X	X	X	-

Документ составил главный бухгалтер Дорошкова Дорошкова Т.А./
подпись расшифровка подписи

Документ утвердил председатель Беляков Беляков А.И./
подпись расшифровка подписи

Таблица 6

Предлагаемые субсчета к счету 14
«Резервы под снижение стоимости материальных ценностей»

Код счета	Название счета
14–1	Резервы под снижение стоимости готовой продукции растениеводства;
14–2	Резервы под снижение стоимости готовой продукции животноводства;
14–3	Резервы под снижение стоимости продукции промышленных производств;
14–4	Резервы под снижение стоимости сырья и основных материалов;
14–5	Резервы под снижение стоимости удобрений, средств защиты растений и животных;
14–6	Резервы под снижение стоимости покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий конструкций и деталей;
14–7	Резервы под снижение стоимости топлива;
14–8	Резервы под снижение стоимости запасных частей;
14–9	Резервы под снижение стоимости кормов;
14–10	Резервы под снижение стоимости семян и посадочного материала;
14–11	Резервы под снижение стоимости строительных материалов;
14–12	Резервы под снижение стоимости инвентаря и хозяйственных принадлежностей;
14–13	Резервы под снижение стоимости прочих материалов;

Бухгалтерский учёт договоров уступки права требования по операциям привлечения денежных средств для долевого строительства

Каховская Ольга Евгеньевна, соискатель
Астраханский государственный технический университет

Как известно, строительство жилого дома или иного объекта недвижимости занимает значительный временной промежуток. За время строительства объекта недвижимости у участника долевого строительства могут возникнуть разные обстоятельства, в том числе и такие, которые потребуют привлечение ранее вложенных в долевое строительство денежных средств. Способов вернуть свои деньги существует несколько. Автор статьи остановился пусть и не на самом популярном, но позволяющем избежать уплаты штрафных санкций за расторжение договора участия в долевом строительстве.

Уступка участником долевого строительства прав требований по договору допускается только после уплаты им цены договора или одновременно с переводом долга на нового участника долевого строительства в порядке, установленном ГК РФ. Уступка участником долевого строительства прав требований по договору допускается с момента государственной регистрации договора до момента подписания сторонами передаточного акта или иного документа о передаче объекта долевого строительства. [3]

В соответствии с Гражданским кодексом РФ право (требование), принадлежащее кредитору на основании обязательства, может быть передано им другому лицу по сделке (уступка требования) или перейти к другому лицу на основании закона. Для перехода к другому лицу прав кредитора не требуется согласие должника, если иное не предусмотрено законом или договором. (ст. 382 ГК РФ) [1]

Если иное не предусмотрено законом или договором, право первоначального кредитора переходит к новому кредитору в том объеме и на тех условиях, которые существовали к моменту перехода права. В частности, к новому кредитору переходят права, обеспечивающие исполнение обязательства, а также другие связанные с требованием права, в том числе право на неуплаченные проценты. (ст. 384 ГК РФ). [1]

Должник вправе не исполнять обязательство новому кредитору до представления ему доказательств перехода требования к этому лицу. Кредитор, уступивший требование другому лицу, обязан передать ему документы, удостоверяющие право требования, и сообщить сведения, имеющие значение для осуществления требования. (ст. 385 ГК РФ). [1]

Уступка требования, основанного на сделке, совершенной в простой письменной или нотариальной форме, должна быть совершена в соответствующей письменной форме.

Уступка требования по сделке, требующей государственной регистрации, должна быть зарегистрирована в порядке, установленном для регистрации этой сделки, если иное не установлено законом. (ст. 389 ГК РФ).

Перевод должником своего долга на другое лицо допускается лишь с согласия кредитора. (ст. 391 ГК РФ).

Требования к форме перевода долга аналогичны требованиям к форме уступки права требования. (ст. 391 ГК РФ).

Таким образом, договора уступки права требования и перевода долга подлежат государственной регистрации, так как, прежде всего, сам договор долевого участия долежит обязательной государственной регистрации. [3]

Из текста ст. 11 Закона от 30.12.01 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Россий-

ской Федерации» ясно, что в случае, если участник долевого строительства полностью оплатил цену договора, то в случае возникновения ситуации, вследствие которой должен смениться участник долевого строительства, заключается только договор уступки права требования. В результате заключения такого договора в бухгалтерском учёте застройщика происходит смена кредиторов, например:

Дт	Кт	Содержание операции
50, 51	76 (участник А)	Поступление денежных средств от участника А
76 (участник А)	86	Отражены целевые средства.
76 (участник А)	62	Отражён аванс за услуги застройщика.
76 (участник А)	86	Сторно!!! Заключён договор уступки права требования
76 (Участник А)	62	Сторно!!! Заключён договор уступки права требования
76 (участник А)	76 (Участник Б)	Заключён договор уступки права требования.
76 (участник Б)	86	Отражены целевые средства
76 (участник Б)	62	Отражён аванс за услуги застройщика.

При этом не нужно забывать, что по закону кредиторы (т.е. участники долевого строительства) не обязаны ставить в известность должника (застройщика) о заключённом соглашении. Однако, в силу того же закона должник имеет право получить доказательства о перемене лиц в обязательстве.

Таким образом, во избежание недоразумений автор рекомендует письменно извещать застройщика о за-

ключённом соглашении с приложением копии договора уступки права требования.

В случае, если участник долевого строительства не полностью оплатил цену договора, то как указано выше, следует одновременно заключать два договора: уступки права требования и перевода долга.

В бухгалтерском учёте застройщика будут отражены следующие операции:

Дт	Кт	Содержание операции
50, 51	76 (участник А)	Поступление денежных средств от участника А
76 (участник А)	86	Отражены целевые средства.
76 (участник А)	62	Отражён аванс за услуги застройщика.
76 (участник А)	86	Сторно!!! Заключён договор уступки права требования
76 (Участник А)	62	Сторно!!! Заключён договор уступки права требования
76 (участник А)	76 (участник Б)	Уступка требования на всю сумму по договору.
76 (участник Б)	86	Отражены целевые средства
76 (участник Б)	62	Отражён аванс за услуги застройщика.
50, 51	76 (участник Б)	Погашение дебиторской задолженности участника Б по договору перевода долга.

Перевод долга в отличие от уступки права требования осуществляется только с согласия кредитора (застройщика). Таким образом, договор перевода долга будет носить трехсторонний характер, и застройщика не нужно будет оповещать о заключении этого договора, так как он сам является стороной сделки. Автор рекомендует в договоре о переводе долга делать ссылку на договор уступки права требования, что будет являться доказательством того, что застройщик извещен о перемене лиц в обязательстве.

Интересная ситуация может возникнуть в том случае, если застройщик является плательщиком НДС. В соответствии со ст. 154 НК РФ в случае получения предварительной оплаты, налогоплательщик обязан исчислить НДС с суммы авансового платежа. [2]

В соответствии со ст. 171 НК РФ вычетам подлежат суммы налога, исчисленные продавцами и уплаченные

ими в бюджет с сумм оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), реализуемых на территории Российской Федерации, в случае изменения условий либо расторжения соответствующего договора и возврата соответствующих сумм авансовых платежей.

Вопрос только в том, будут ли считаться авансы, полученные до заключения договора уступки права требования, возвращенными после заключения этого договора. В этом вопросе автору кажется заслуживающим внимания Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 06.03.2012 N А81—2091/2011. В рассматриваемом случае суд руководствовался следующим.

Для применения вычета в порядке п. 5 ст. 171 НК РФ необходимо соблюдение двух условий: расторжение договора и реальный возврат денежных средств. Согласно п. 1 ст. 382 ГК РФ право, принадлежащее кредитору на

основании обязательства, может передаваться им другому лицу по договору уступки права требования или переходить к иному лицу на основании закона. В результате такой уступки происходит перемена кредитора в обязательстве, но само обязательство не прекращается и спорная задолженность погашенной не считается. Следовательно, отсутствует одно из условий вычета НДС, установленных абз. 2 п. 5 ст. 171 НК РФ. Согласно ст. 1 НК РФ, а также ст. 2 ГК РФ условия предоставления налогового вычета устанавливаются нормами налогового законодательства и к налоговым отношениям гражданское законодательство не применяется, если иное не предусмотрено законом. Таким образом, если одна из сторон сделки заключает договор уступки права требования, это не является основанием для применения вычета в порядке п. 5 ст. 171 НК РФ. [4]

Литература:

1. Гражданский Кодекс;
2. Налоговый Кодекс;
3. Федеральный закон от 30.12.01 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», со всеми изменениями и дополнениями;
4. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 06.03.2012 N А81—2091/2011.

Определение продажных цен на продукцию собственного производства организациями общественного питания

Кузнецова Ирина Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Краснодарский филиал Российского государственного торгово-экономического университета

Организации общественного питания представляют собой совокупность предприятий различных организационно-правовых форм и индивидуальных предпринимателей, которые занимаются производством, реализацией и организацией продуктов питания.

Организация общественного питания — это организация, предназначенная для производства кулинарной продукции, мучных кондитерских и булочных изделий, их реализации и (или) организации потребления (национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 50647—2010 «Услуги общественного питания. Термины и определения»).

Предприятия общественного питания в зависимости от характера их деятельности подразделяются на:

- предприятия, организующие производство продукции общественного питания (заготовочные фабрики, цеха по производству полуфабрикатов и кулинарных изделий, специализированные кулинарные цеха, предприятия (цеха) бортового питания и др.) с возможностью доставки потребителям;

Если руководствоваться изложенным выше решением суда, то НДС с полученных авансов начисляется только один раз и в момент получения денежных средств от первоначального участника долевого строительства. После заключения договора уступки права требования НДС с полученных от первого участника долевого строительства денежных средств не считается возвращенным и не подлежит возврату из бюджета. Тогда и отраженный в бухгалтерском учете аванс, право требования по которому передано другому участнику долевого строительства в результате заключения договора уступки права требования, не следует включать в налогооблагаемую базу по НДС и уплачивать с него налог ещё раз.

Автор надеется, что изложенная методика поможет бухгалтерам правильно отразить в бухгалтерском учете хозяйственные операции по уступке прав требований по договору участия в долевом строительстве.

- предприятия, организующие производство, реализацию продукции общественного питания и обслуживание потребителей с потреблением на месте и на вынос (вывоз) с возможностью доставки (рестораны, кафе, бары, закусочные, столовые, предприятия быстрого обслуживания, кофейни);

- предприятия, организующие реализацию продукции общественного питания (с возможным потреблением на месте) (магазины кулинарии, буфеты, кафетерии, предприятия мелкорозничной торговой сети);

- предприятия выездного обслуживания;

- предприятия, организующие доставку и обслуживание потребителей в номерах гостиниц и других средствах размещения.

В зависимости от различных факторов все организации общественного питания различаются по типам и классности.

Подтверждение соответствия организации выбранному типу и классу производится органами по сертификации, аккредитованными Комитетом РФ по стандар-

тизации, метрологии и сертификации в установленном порядке.

При определении типа предприятия общественного питания учитывают следующие факторы:

- ассортимент реализуемых кулинарной продукции, мучных кондитерских и булочных изделий, их разнообразие и сложность изготовления;
- техническую оснащенность (материальную базу, инженерно-техническое оснащение и оборудование, состав помещений, архитектурно-планировочные решения и т.д.);
- методы и формы обслуживания;
- время обслуживания потребителей (время ожидания, предоставления и потребления услуги);
- профессиональную подготовку и уровень квалификации персонала;
- условия обслуживания (комфортность зала, мебели, этику персонала, эстетику оформления, интерьер и т.д.).

Класс зависит от совокупности отличительных признаков предприятия определенного типа, характеризующей качество предоставляемых услуг, уровень и условия обслуживания.

Существуют следующие типы организации общественного питания (рисунок 1):

Дадим более подробную характеристику каждому типу предприятия общественного питания:

- **ресторан** — предприятие общественного питания с широким ассортиментом блюд сложного изготовления, включая заказные и фирменные блюда и изделия; алкогольные, прохладительные, горячие и другие виды напитков, мучные кондитерские и булочные изделия, табачные изделия, покупные товары, с высоким уровнем обслуживания и, как правило, в сочетании с организацией отдыха и развлечений.

Рестораны различают:

- по ассортименту реализуемой продукции — неспециализированные и специализированные (рыбный, пивной, сырный и т.п.; рестораны национальной кухни или кухонь зарубежных стран);
- по местонахождению — в жилых и общественных зданиях, в том числе в отдельно стоящих зданиях, зданиях гостиниц, вокзалов, в культурно-развлекательных и спортивных объектах, в зонах отдыха (ландшафтные), на транспорте (вагон-ресторан и пр.);
- по интересам потребителей (клубный ресторан, спорт-ресторан, ресторан — ночной клуб, ресторан-салон);
- по методам и формам обслуживания — ресторан с обслуживанием официантами, ресторан с обслуживанием по системе «шведский стол», ресторан выездного обслуживания;
- по составу и назначению помещений — стационарные и передвижные (рестораны на морских и речных судах, в поездах);
- **бар** — предприятие общественного питания, оборудованное барной стойкой и реализующее в зависимости от

специализации алкогольные и (или) безалкогольные напитки, горячие и прохладительные напитки, коктейли, холодные и горячие закуски и блюда в ограниченном ассортименте, покупные товары.

Бары различают:

- по ассортименту реализуемой продукции и способу приготовления продукции общественного питания — бар винный, пивной (паб-бар), кофейный, десертный, молочный, коктейль-бар, гриль-бар, суши-бар и пр.;
- по специфике обслуживания потребителей и (или) организации досуга (развлечений) — видео-бар, варьете-бар, диско-бар, кино-бар, танцевальный бар (Данс Холл), лобби-бар, бар «Ночной клуб» и др.;
- по местонахождению — в жилых и общественных зданиях, в том числе в отдельно стоящих зданиях, зданиях гостиниц, вокзалов; в культурно-развлекательных и спортивных объектах; в зонах отдыха;
- по интересам потребителей (клубный бар, спорт-бар).

Рестораны и бары по уровню обслуживания и номенклатуре предоставляемых услуг подразделяют на три класса — «люкс», «высший» и «первый», которые должны соответствовать следующим требованиям:

- «люкс» — широкий выбор услуг, предоставляемых потребителям, высокий уровень комфортности и удобство размещения потребителей в зале, широкий ассортимент оригинальных, изысканных заказных и фирменных блюд, изделий, характерных для ресторанов, широкий выбор заказных и фирменных напитков, коктейлей для баров, изысканная сервировка столов, фирменный стиль, специфика подачи блюд, эксклюзивность и роскошь интерьера;
- «высший» — большой выбор услуг, предоставляемых потребителям, комфортность и удобство размещения потребителей в зале, разнообразный ассортимент оригинальных, изысканных заказных и фирменных блюд и изделий для ресторанов, широкий выбор фирменных и заказных напитков и коктейлей — для баров, фирменный стиль, изысканность и оригинальность интерьера;
- «первый» — определенный выбор услуг, предоставляемых потребителям, разнообразный ассортимент фирменных блюд и изделий и напитков сложного изготовления, характерный для ресторанов, широкий или специализированный ассортимент напитков и коктейлей, в том числе заказных и фирменных для баров, гармоничность и комфортность интерьера.

Прочие предприятия общественного питания на классы не подразделяют;

- 5) **кафе** — предприятие общественного питания по организации питания и (или без) отдыха потребителей с предоставлением ограниченного по сравнению с рестораном ассортимента продукции общественного питания, реализующее фирменные, заказные блюда, изделия и алкогольные и безалкогольные напитки.

Кафе различают:

- по ассортименту реализуемой продукции — неспециализированные и специализированные (кафе-моро-



Рис. 1. Типы организаций общественного питания

женое, кафе-кондитерская, кафе-молочная, кафе-пиццерия и др.);

- по обслуживаемому контингенту и интересам потребителей, включая оформление интерьера, — молодежное, детское, студенческое, офисное, кафе-клуб, интернет-кафе, арт-кафе, кафе-кабачок и др.;

- по местонахождению — в жилых и общественных зданиях, в том числе в отдельно стоящих зданиях, зданиях гостиниц, вокзалов; в культурно-развлекательных и спортивных объектах; в зонах отдыха;

- по методам и формам обслуживания — с обслуживанием официантами и с самообслуживанием;

- по времени функционирования — постоянно действующие и сезонные;

- по составу и назначению помещений — стационарные и передвижные (автокафе, вагон-кафе, кафе на морских и речных судах и т.п.);

- **столовая** — предприятие общественного питания, общедоступное или обслуживающее определенный контингент потребителей, производящее и реализующее блюда и кулинарные изделия в соответствии с меню, различающимся по дням недели.

Столовые различают:

- по ассортименту реализуемой продукции — столовые, реализующие блюда, изделия и напитки массового спроса; вегетарианские, диетические, в том числе пищеблоки санаториев, профилакториев;

- по обслуживаемому контингенту и интересам потребителей — столовые школьные, студенческие, офисные и др.;

- по местонахождению — столовые общедоступные в жилых, общественных зданиях, столовые по месту учебы, работы, службы, временного проживания, при больницах, санаториях, домах отдыха и пр.;

- по организации производства продукции — работающие на сырье, на полуфабрикатах (догоотовочные), столовые смешанного типа, столовые-раздаточные;

- **закусочная** — предприятие общественного питания с ограниченным ассортиментом блюд и изделий несложного изготовления и предназначенное для быстрого обслуживания потребителей, с возможной реализацией алкогольной продукции.

Закусочные различают:

- по составу и назначению помещений — стационарные и передвижные;

- по времени функционирования — постоянно действующие и сезонные;

- **буфет** — предприятие общественного питания, находящееся в жилых и общественных зданиях, реализующее с потреблением на месте ограниченный ассортимент продукции общественного питания из полуфабрикатов высокой степени готовности, в том числе холодные блюда, закуски, горячие, сладкие блюда несложного изготовления, мучные кулинарные, булочные и кондитерские изделия и покупные товары.

Буфеты различают:

- по местонахождению — в жилых, промышленных и общественных зданиях, по месту работы, учебы, в культурно-развлекательных и спортивных объектах (театрах, кинотеатрах, стадионах и пр.), в гостиницах, на вокзалах, пристанях, в аэропортах, при столовых и др.;

- по составу и назначению помещений — стационарные и передвижные (автобуфет, купе-буфет, буфеты на морских и речных судах и т.п.);

- по времени функционирования — постоянно действующие и сезонные;

- **кафетерий** — предприятие общественного питания, оборудованное буфетной или барной стойкой, реализующее с потреблением на месте горячие напитки из кофе, чая, прохладительные напитки, ограниченный ассортимент продукции общественного питания из полуфабрикатов высокой степени готовности, в том числе бутерброды, мучные булочные и кондитерские изделия, горячие блюда несложного изготовления и покупные товары.

Потребление продукции общественного питания в кафетериях осуществляется, как правило, стоя;

- **кофейня** — предприятие общественного питания, специализирующееся на изготовлении и реализации с потреблением на месте широкого ассортимента горячих напитков из кофе, какао и чая, мучных блюд и мучных булочных и кондитерских изделий, кулинарной продукции из полуфабрикатов высокой степени готовности в ограниченном ассортименте, а также алкогольных напитков и покупных товаров.

Потребление продукции общественного питания в кофейнях осуществляется, как правило, за столиками, метод обслуживания — официантами.

Предприятия общественного питания различных типов (кроме ресторанов) с вместимостью зала не более 16 мест при определении типа могут прибавлять к своему наименованию приставку «мини»: мини-кафе, мини-бар, мини-закусочная и т.д.

Предприятия общественного питания как имущественные комплексы традиционно состоят из трех структурных подразделений: кладовая; производство (кухня); залы обслуживания посетителей (буфеты и бары).

На практике имеют место и другие организационные структуры (отсутствие кладовой, буфетов и т.п.). Так, в настоящее время при создании ряда предприятий, например быстрого питания (fast food), заранее не предусматривается создание кладовых.

Работники кладовой получают сырье и товары от поставщиков и в дальнейшем отпускают сырье в производство, а товары — в буфеты (бары).

Работники производства (кухни) путем холодной и тепловой обработки сырья вырабатывают готовую продукцию (закуски, первые, вторые, третьи блюда и т.п.), которая затем продается потребителям.

Работники буфетов (баров) продают потребителям как покупные товары, полученные из кладовой, так и продукцию собственного производства, полученную из кухни.

Основным нормативным документом по бухгалтерскому учету товарных операций в общественном питании является «Методика учета сырья, товаров и производства в предприятиях массового питания различных форм собственности», утвержденная Роскомторгом 12.08.1994 № 1—1098/32—2.

Для документального оформления поступления и продажи продукции и товаров в вышеуказанных предприятиях общественного питания постановлением Госкомстата России № 132 от 25.12.1998 утверждены унифицированные формы первичной учетной документации по учету операций в общественном питании. Рассмотрим основные из форм:

- **КАЛЬКУЛЯЦИОННАЯ КАРТОЧКА (форма № ОП-1)** применяется для определения цены продажи отдельно на каждое блюдо (изделие) с помощью калькуляции. Калькуляционная карточка может составляться из расчета стоимости сырья на сто блюд для наиболее точного определения цены одного блюда (изделия).

При изменении компонентов в сырьевом наборе блюда и цены на сырье и продукты новая цена блюда определяется в последующих свободных графах калькуляционной карточки с указанием в заголовке даты произведенных изменений. В графе «Дата составления» указывается дата последней записи в карточке.

Правильность каждого расчета цены блюда (изделия) подтверждается подписями заведующего производством и лица, составляющего калькуляцию, и утверждается руководителем организации.

- **ПЛАН-МЕНЮ (форма № ОП-2)** применяется для определения меню на каждый день. Составляется ежедневно в одном экземпляре заведующим производством накануне дня приготовления пищи, утверждается руководителем организации.

В плане — меню указываются наименования (графа 2) и номера блюд (графа 4) по Сборнику рецептур или по технико-технологическим картам ТТК), стандартам предприятия (СТП), техническим условиям. Блюда в плане — меню записываются в следующей последовательности: закуски, первые блюда, вторые блюда, напитки, комплексные обеды и т.д.

- **ТРЕБОВАНИЕ В КЛАДОВУЮ (форма № ОП-3)** применяется для определения отпуска необходимого количества продуктов из кладовой. Составляется в одном экземпляре с учетом потребности в сырье (продуктах) на предстоящий день и остатка сырья на производстве (кухне) на начало дня. На основании требования выписывается накладная на отпуск товара.

- **НАКЛАДНАЯ НА ОТПУСК ТОВАРА (форма № ОП-4)** применяется для оформления отпуска продуктов (товаров) и тары из кладовой организации в производство (кухню), буфеты, мелкорозничную сеть, а также при одноразовом отпуске готовых изделий с кухни в филиалы, буфеты, мелкорозничную сеть, раздаточную, если она отделена от основного производства. Накладные выписываются на основании требований в кладовую, составляются в двух экземплярах.

- **ДНЕВНОЙ ЗАБОРНЫЙ ЛИСТ (форма № ОП-6)** применяется для оформления отпуска продукции (изделий) из производства (кухни) в филиалы, буфеты и мелкорозничную сеть, подчиненные данной организации (столовой, ресторану), а также в раздаточную в тех случаях, когда она отделена от основного производства. Бланки дневных заборных листов нумеруются в бухгалтерии организации и выдаются каждому материально ответственному лицу под расписку в специальном журнале.

Выписываются заборные листы в двух экземплярах бухгалтером. Заведующий производством или лицо, на это уполномоченное, при отпуске продукции (изделий) из кухни заполняет соответствующие графы первого экземпляра заборного листа под копирку, указывая время отпуска каждой партии изделий. Оба экземпляра подписываются заведующим производством и лицом, получившим готовые изделия, в графах за каждый час отпуска. Возврат нереализованной продукции (изделий) из буфетов, мелкорозничной сети на производство (кухню) отражается в отдельной графе заборного листа «Возвращено». Первый экземпляр вручается лицу, получившему продукцию (изделия) из кухни, второй — остается у заведующего производством.

По окончании рабочего дня (смены) определяются итоги натуральных показателей и стоимость отпущенной продукции по заборному листу, которые взаимно сверяются.

Заборные листы сдаются в бухгалтерию вместе с ведомостями учета движения продуктов и тары на кухне материально ответственными лицами. Работники мелко-розничной сети сдают заборные листы в бухгалтерию с приложенной квитанцией о сдаче выручки.

АКТ О РЕАЛИЗАЦИИ И ОТПУСКЕ ИЗДЕЛИЙ КУХНИ (форма № ОП-10) применяется в ресторанах, кафе и в других организациях общественного питания, где используется форма расчетов с потребителями, позволяющая получить данные о реализации изделий кухни по наименованиям, количеству и их стоимости. Он составляется ежедневно на основании кассовых чеков, абонементов, талонов, накладных и других документов и является приложением к ведомости учета движения продуктов и тары на кухне (форма № ОП-14).

В соответствующих графах акта показывается количество и стоимость блюд по каждому виду реализации. Итоговая сумма реализованных блюд по ценам фактической реализации указывается в графе 14. В графе 16 определяется стоимость израсходованного сырья по учетным ценам производства, которая списывается с материально ответственных лиц. Эта стоимость определяется путем умножения учетной цены на количество реализованных блюд. Реализованные и отпущенные изделия группируются в акте по видам готовой продукции. Порционные блюда, имеющие повышенную наценку, выделяются в отдельную группу.

АКТ О ПРОДАЖЕ И ОТПУСКЕ ИЗДЕЛИЙ КУХНИ (форма № ОП-11) применяется в организациях общественного питания, где форма расчетов с потребителями не позволяет получить данные о реализации изделий кухни по наименованиям и количеству. Составляется ежедневно только в стоимостном выражении на основании кассовых чеков, накладных, дневных заборных листов и других документов на продажу и отпуск изделий кухни и прилагается к ведомости учета движения продуктов и тары на кухне (форма № ОП-14).

АКТ О РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ КУХНИ ЗА НАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ (форма № ОП-12) применяется в организациях для количественно — стоимостного учета реализации готовых изделий кухни по каждому наименованию. Составляется ежедневно комиссией на основании подсчета кассовых чеков и прилагается к ведомости учета движения продуктов и тары на кухне (форма № ОП-14). Реализованная продукция в акте показывается по видам: общие блюда, заказные блюда, обеды на дом, с указанием итоговой суммы по ним.

В графе 9 указывается стоимость готовой продукции по учетным ценам производства, которая списывается с материально ответственных лиц. В акте кассир указывает сумму выручки.

ВЕДОМОСТЬ УЧЕТА ДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТОВ И ТАРЫ НА КУХНЕ (ТОВАРНЫЙ ОТЧЕТ) (форма № ОП-14) применяется для контроля за движением и сохранностью сырья и готовых изделий на кухне, в баре, буфете и др.

Движение продуктов в ведомости отражается по учетным ценам кухни. В отдельные графы записывают движение специй, соли и тары. Остаток на начало дня переносится из предыдущей ведомости или из инвентаризационной описи, если ведомость составляется после проведения инвентаризации.

Приходная часть ведомости заполняется по данным приходных документов с указанием их номеров. В расходную часть ведомости записываются итоговые данные актов реализации (продажи) готовых изделий за наличный расчет, а также данные отпуска по безналичному расчету (в буфеты, филиалы и др.), накладных на возврат продуктов и тары в кладовую.

В бухгалтерии ведомость и приложенные документы тщательно проверяют. Проверенная ведомость служит источником информации для ведения синтетического учета в бухгалтерии. Ведомость подписывается бухгалтером и материально ответственным лицом.

В случае выявления расхождений с данными бухгалтерского учета, а также недостачи продуктов и тары в ведомости записывается решение руководителя и проставляется его подпись.

Предприятия общественного питания продают продукцию собственного производства и покупные товары.

Для производства продукции закупается сырье (продукты), которое подвергается холодной и тепловой обработке.

Покупными называются товары, которые приобретаются у поставщиков и продаются потребителям без обработки.

Стоимость приобретения сырья и товаров в общественном питании формируется так же, как и в торговле. Таким же образом (путем прибавления к стоимости приобретения торговой наценки) определяется и продажная цена. Однако наценка в общественном питании в процентах к стоимости сырья выше, чем в торговле, так как предприятия общественного питания кроме расходов, связанных с продажей, имеют дополнительные расходы по производству продукции и организации ее потребления.

Для учета сырья, товаров и продукции собственного производства используются следующие счета:

а) 41 «Товары» субсчет 1 «Товары на складах» — для учета сырья и товаров в кладовой;

б) 20 «Основное производство» — для учета сырья и собственной продукции на производстве (кухне);

в) 41 «Товары» субсчет 2 «Товары в розничной торговле» — для учета товаров и продукции собственного производства в буфетах (барах).

В общественном питании счет 20 «Основное производство» не является калькуляционным, как в других отраслях, а выполняет функцию обычного материального счета для учета наличия и движения ценностей на производстве (кухне). На этом счете отражаются только расходы, связанные с использованием сырья. Все остальные расходы, связанные с производством и продажей продукции и товаров, учитываются на счете 44 «Расходы на продажу».

Продажная цена готовой продукции состоит из следующих элементов — стоимости сырья, использованного для ее изготовления, торговой наценки, покрывающей все расходы организации и включающей норму планируемой части прибыли.

Для правильного определения фактической себестоимости израсходованных в процессе производства продуктов (сырья) важную роль в сфере общественного питания играет калькулирование продажной цены изделий (блюд), которое осуществляется на основании нормативов, установленных едиными для предприятий всех форм собственности, следующими Сборниками рецептов:

- Сборником технологических нормативов издания 1994—1996 гг.;
- Сборником рецептов блюд и кулинарных изделий кухни народов России издания 1992 г.;
- Сборником рецептов блюд диетического питания издания 1988 г.;
- Сборником рецептов мучных кондитерских и хлебобулочных изделий издания 1986 г.;
- Сборником «Торты, пирожные, кексы, рулеты» издания 1978 г.

В Сборниках рецептов блюд и кулинарных изделий указаны расход сырья, выход полуфабрикатов и готовых блюд, приведена технология их изготовления. В каждом рецепте даны нормы вложения сырья по массе в граммах и нормы выхода готовых изделий с указанием массы отдельных компонентов (полуфабрикатов, фарша и т.д.) и массы блюда в целом. Необходимо учесть, что нормы расхода соли, зелени и специй в рецептурах отдельных блюд не указываются, а приводятся, как правило, во вводных частях соответствующих разделов сборников.

В настоящее время предприятиям общепита предоставлено право выбора варианта рецептур. Ранее колонка I предназначалась для предприятий высших наценочных категорий (ресторанов, баров, кафе, закусочных), колонка II — для предприятий II наценочной категории (ресторанов, кафе, баров, закусочных, столовых), колонка III — для предприятий общественного питания всех типов при производственных предприятиях, учреждениях и учебных заведениях.

В том случае если предприятием общественного питания выпускаются изделия по нетрадиционным технологиям или осваиваются новые торгово-технические процессы, оно должно в обязательном порядке разрабатывать стандарты предприятия (СТП). При выпуске новых и фирменных блюд и кулинарных изделий, вырабатываемых и реализуемых только на данном предприятии, необходимо разработать технико-технологические карты (ТТК).

Термин «калькуляция» означает исчисление себестоимости продукции, материалов, товаров и т.п. В общественном питании под калькуляцией понимают определение продажной цены единицы продукции (одного блюда, одной порции и т.п.).

В настоящее время в организациях общественного питания можно использовать три способа расчета про-

дажных цен на продукцию собственного производства: традиционный; рыночный; комбинированный.

При любом из этих способов расчета продажных цен расход сырья на производство каждого блюда строго нормирован.

При традиционном способе продажная цена блюда определяется путем составления калькуляционной карточки, которую, как правило, составляют не на одно блюдо, а на 100 блюд для облегчения расчетов. Для составления калькуляции необходимо знать ассортимент выпускаемых блюд (изделий) и их сырьевой набор.

Ассортимент выпускаемых блюд (изделий) определяется на основании плана-меню, составляемого заведующим производством накануне дня приготовления пищи и утверждаемого руководителем организации.

Сырьевой набор того или иного блюда определяется обычно по сборникам рецептов блюд и кулинарных изделий.

Предусмотренные сборниками рецептов нормы являются обязательными и не могут быть изменены. Однако при необходимости некоторые продукты могут заменяться другими аналогичными продуктами (в сборниках приведены нормы взаимозаменяемости отдельных видов сырья).

Рассчитать продажную цену блюда можно двумя способами:

1. В стоимость сырьевого набора продукты включаются по цене приобретения, а продажная цена блюда определяется путем добавления к общей стоимости сырья по ценам приобретения наценки общественного питания.
2. В стоимость сырьевого набора продукты включаются по продажной цене (цена приобретения плюс наценка), а продажная цена блюда равна стоимости сырьевого набора.

В современных условиях стоимость любого товара определяется на основании уровня спроса и предложения (если иное не утверждено или не нормировано законодательством). Общественное питание не является исключением. Продажную цену того или иного блюда часто определяют не на основе калькуляционных карточек, а исходя из конкретных условий деятельности организации: наличия конкурентов, покупательной способности предполагаемых потребителей, популярности блюда, времени продажи и т.п. Калькуляционные карточки в данном случае составляются периодически (по мере необходимости) для определения стоимости сырьевого набора по покупным ценам с целью проведения анализа. Данный способ называется рыночным, суть которого в том, что продажная цена блюда устанавливается руководителем и остается неизменной на протяжении определенного периода.

Комбинированный способ расчета продажных цен является сочетанием традиционного и рыночного способов расчета продажных цен и состоит из трех этапов:

1. Заполняется калькуляционная карточка с целью определения общей стоимости сырьевого набора по покупным ценам;

2. В калькуляционной карточке определяется цена продажи;

3. Из цены продажи вычитается общая стоимость сырьевого набора по покупным ценам и разность между этими показателями записывается в калькуляционной карточке по строке «Наценка».

Иногда одно и то же блюдо может продаваться по разным ценам в зависимости от места реализации, системы предоставляемых потребителям скидок, времени реализации и т.п. В таких случаях в калькуляционной карточке указываются несколько видов продажных цен и, соответственно, разные суммы наценки.

Традиционный способ расчета продажных цен должен использоваться на тех предприятиях общественного питания, на которых наценка устанавливается в определенных размерах. Например, в соответствии с постановлением Правительства РФ от 07.03.1995 № 239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)» органы исполнительной власти субъектов РФ имеют право вводить государственное регулирование тарифов и надбавок, в частности устанавливать предельные размеры наценок на продукцию (товары), реализуемую на предприятиях общественного питания при общеобразовательных школах, профтеху-

чилищах, средних специальных и высших учебных заведениях. Кроме того, на продукцию и товары, реализуемые на предприятиях общественного питания при коммерческих организациях, руководством этих организаций также могут устанавливаться предельные размеры наценок.

Для остальных предприятий общественного питания наиболее оптимальным в настоящее время является рыночный способ расчета продажных цен. Однако он применяется относительно редко. Большинство предприятий общественного питания используют комбинированный способ, что объясняется главным образом требованиями некоторых контролирующих органов обоснования применяемых продажных цен путем составления калькуляционных карточек.

Некоторые предприятия общественного питания в состав услуг, оказываемых посетителям, включают такую услугу, как комплексные завтраки, обеды, ужины, а также услуги так называемого шведского стола. Необходимо заметить, что в данном случае калькуляционные карточки все равно должны составляться на каждое блюдо, входящее в этот комплекс, а в плане-меню для посетителей указывается стоимость как комплексного завтрака, обеда или ужина в целом, так и входящих в него блюд.

Использование для перспективной оценки финансового потенциала организации бюджета денежных средств и прогнозного баланса доходов, поступлений и расходов организаций

Новикова Наталья Васильевна, магистрант

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации (г. Гомель)

Составление прогнозного баланса позволяет приступить непосредственно к разработке генерального бюджета организации, который состоит из двух частей. Первая часть представляет собой бюджет денежных средств. Для его составления используется информация функциональных бюджетов, оборотная ведомость прогнозных счетов и прогнозный баланс активов и пассивов. Такой бюджет в виде матричного баланса денежных потоков приведен в таблице 1.1. По вертикали матрицы прогнозного баланса денежных потоков показывает ожидаемое поступление денежных средств с детализацией по их источникам, а по горизонтали — направление расходования денежных средств. Такая форма подачи бюджета денежных средств дает возможность разместить каждый источник поступления денежных средств по направлениям их расходования [3, с.44].

По данным таблицы 1.1 видно, что выручка от продажи основных средств составляет 137844 млн руб. и будет использована на капитальные вложения и выплату косвенных налогов, связанных с капитальными вложениями. При необходимости каждый элемент такой матрицы

можно детализировать на отдельные потоки, которые раскрывают поступление и расходование денежных средств по центрам ответственности, секторам рынка, видам продукции, основным контрагентам.

Поскольку денежные поступления являются важнейшим ресурсом любой организации, при недостатке которых невозможно использовать производственную программу, то бюджет денежных средств в принципе и является генеральным бюджетом. Целью его разработки является следующее: выявление обеспеченности наличными денежными средствами, которое позволяет решать поставленные перед организацией задачи и выполнять обязательства перед третьими лицами; эффективное использование излишних денежных средств [1, с. 67].

Разработка консолидированного бюджета денежных средств позволяет управляющему персоналу центра инвестиций определить, принять и реализовать те управленческие решения, которые необходимы для сбалансирования поступлений и расходов денежных средств. В условиях использования разработанной системы прогнозных счетов информации счета 60 «Прогнозный денежный

Таблица 1.1

Прогнозный матричный баланс денежных средств ОАО «XXX» за 2010 год, млн руб.

Направление расходования денежных средств	Ожидаемое поступление денежных средств					Всего
	Оплата покупателями продукции, товаров, работ, услуг	Выручка от продажи основных средств	Поступление арендных платежей от арендаторов	Процентные доходы от финансовых вложений	Курсовые разницы по валютным операциям	
1. Капитальные вложения	104531	137844	9826	-	-	252201
2. Оплата материальных ценностей и услуг	78423	-	-	-	-	78423
3. Выплата работникам заработной платы и других начислений	1487	-	-	-	-	1487
4. Оплата задолженности органам социальных служб и страхование населения	412	-	-	-	-	412
5. Оплата налогов и других платежей, удержанных из заработной платы	3455	-	-	-	-	3455
6. Оплата косвенных налогов из выручки	1478	-	67	-	-	1545
7. Оплата налогов на производство	783	-	-	-	-	783
8. Оплата налогов за счет прибыли	1879	-	344	-	-	2223
9. Погашение кредитов	10336	-	-	-	-	10336
10. Выплата дивидендов	192	-	-	-	-	192
11. Выплата % по кредитам и займам	634	-	-	48	-	682
12. Другие денежные расходы	1896	-	-	-	2	1898
13. Прирост свободных остатков денежных средств	27	-	-	-	-	27
ИТОГО	205533	137844	10237	48	2	353664

Источник: собственная разработка. Таблица составлена на основе практических данных ОАО «XXX».

поток» позволяет разработать в консолидированном виде бюджет денежных средств [5, с. 415].

Первым уровнем его детализации являются функциональные бюджеты центров учета, а другим — операционные центры ответственности. Двойная запись на прогнозных счетах позволяет связать потоки бюджета денежных средств как с доходами, расходами и поступлениями, так и с прогнозными величинами активов, пассивов и капитала. Достичь такой увязки при использовании других методов разработки консолидированного бюджета денежных средств практически невозможно.

Другим элементом генерального бюджета организации является прогнозный баланс ее доходов, поступлений и расходов. Этот документ позволяет понять отличия между прибылью и денежными средствами. Бюджет денежных средств основывается на информации о поступлениях и выплатах денежных средств, а прогнозный баланс доходов, поступлений и расходов — на их признании по принципу начислений в момент возникновения прав на получение денежных средств или обязательств их выплатить. Возникновение таких прав и обязательств не совпадает с моментом поступления и выплат

денежных средств. Кроме того, некоторые артикулы прогнозного баланса доходов, поступлений и расходов организации являются неденежными расходами или доходами [4, с. 52–54; 3, с. 45].

Прогнозный баланс доходов и расходов разрабатывается на основе предварительно составленной сметы доходов и расходов от реализации продукции, выполненных работ, оказанных услуг. Прогнозная консолидированная смета доходов и расходов от реализации продукции, составленный на основе сделанных выше расчетов, в двух вариантах представлены в таблице 1.2.

По данным таблицы 1.2 ОАО «XXX» в прогнозном периоде заплатит меньше налога на добавленную стоимость, других налогов и сборов из выручки на сумму $(249 - 171) + (848 - 736) = 190$ млн руб. Прибыль организации уменьшится на $2974 - 2486 = 488$ млн руб., что обусловит выплату в меньшем размере налогов из прибыли. Все эти платежи будут перенесены на следующий период, когда будет оплачена остальная стоимость отгруженной продукции.

Далее составим прогнозный баланс доходов, поступлений и расходов ОАО «XXX» в таблице 1.3.

Таблица 1.2

Прогнозная консолидированная смета доходов и расходов от реализации продукции, выполненных работ и оказанных услуг ОАО «XXX», млн руб.

Прогнозные доходы			Прогнозные расходы		
Показатели	Сумма		Показатели	Сумма	
	Метод начислений	Кассовый метод		Метод начислений	Кассовый метод
1.1. Выручка-брутто (включая налоги и отчисления в бюджетные фонды)	3657	3171	2.1. Себестоимость реализации	2557	1954
1.2. Дотации из бюджета в связи с государственным регулированием цен и тарифов	-	-	2.2. Налог на добавленную стоимость	249	171
1.3. Другие доходы от реализации продукции, выполненных работ, услуг	-	-	2.3. Акцизы	-	-
1.4. Всего доходов	3657	3171	2.4. Другие налоги и сборы	848	736
1.5. Прибыль от реализации	2974	2486	2.5. Экспортные пошлины	-	-
			2.6. Другие расходы от реализации	-	-
			2.7. Всего расходов	683	685

Источник: собственная разработка. Таблица составлена на основе практических данных ОАО «XXX».

Таблица 1.3

Прогнозный баланс доходов, поступлений и расходов ОАО «XXX», млн руб.

Источник доходов и поступлений	Сумма	Направление расходов, капитализации доходов и поступлений	Сумма
1. Выручка-брутто от реализации продукции, работ и услуг (включая налоги и отчисления в бюджетные фонды)	137844	1. Себестоимость продукции, работ, услуг	2557
2. Выручка-брутто от реализации других активов, кроме продукции, работ и услуг (включая налоги и отчисления в бюджетные фонды)	3657	2. Налоги и отчисления в бюджетный фонд из выручки от реализации: а). Продукция, работы и услуги б). Другие активы и операцион. доходы	10978 412
3. Поступления арендных платежей	10237	3. Прогнозная балансовая стоимость подлежащих реализации активов	145254
4. Другие операционные доходы	23209	4. Другие операционные расходы	29865
5. Внеоперационные доходы	21875	5. Другие внеоперационные расходы	27623
6. Выпуск акций, вклады и паевые взносы	10654	6. Налоги и сборы, которые выплачиваются из прибыли и доходов	2223
7. Целевое финансирование и поступление из бюджета	20176	7. Выкуп собственных акций	8397
8. Долгосрочная задолженность	-	8. Прирост чистого оборотного капитала	85901
9. Прирост устойчивых пассивов	-	9. Инвестиции во внеоборотные активы	39901
10. Доходы будущих периодов	-	10. Погашение долгосрочной задолжен.	10336
11. Амортизационные отчисления	135987	11. Выплата дивидендов	192
ИТОГО	363639	ИТОГО	363639

Источник: собственная разработка. Таблица составлена на основе практических данных ОАО «XXX».

Данные таблицы 1.3 свидетельствуют о том, что если сравнить их с данными таблицы 1.1, то сравнение итоговых показателей баланса доходов, поступлений и расходов показывает превышение последних на $363639 - 353664 = 9975$ млн руб. Намерение руководителя ОАО

«XXX» потратить не 353664 млн руб., а 363639 млн руб. приведет к кризису ликвидности, поскольку возникает денежный дефицит при рентабельной работе. При необходимости, для усиления контроля, консолидированный прогнозный баланс доходов, поступлений и расходов ОАО

«XXX» может детализировать, выделив промышленную, торговую, инвестиционную, финансовую и другие виды деятельности.

После утверждения определенным порядком разработанных бюджетов, необходима соответствующая орга-

низация финансовой работы по их исполнению. Большое значение в этом деле принадлежит управленческому учету и бюджетному контролю, которые осуществляются под руководством главного бухгалтера и руководителя финансовой службы.

Литература:

1. Данилова Ю.А. Банкротство компаний: проблемы прогнозирования / Ю.А. Данилова // Проблемы теории и практики управления. — 2009. — №9. — С. 65–70.
2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент: учебное пособие / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 720 с.
3. Осипенко А.Г. Искусство антикризисного управления: [беседа] / Анатолий Геннадьевич Осипенко; беседовал Юрий Смолевич // Директор. — 2008. — №11. с. 44–45.
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: ГКИ, 2001. — 562 с.

Анализ финансового состояния Компании на примере показателя срочной ликвидности

Оболенская Юлия Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Артеменкова Марина Викторовна, студент

Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы

Статья посвящена анализу показателя срочной ликвидности на примере данных консолидированной годовой отчетности ОАО ЛУКОЙЛ. Авторами использован ряд приемов экономического анализа: проведен горизонтальный, вертикальный и трендовый анализ; факторный анализ изменения показателя ликвидности; анализ оборачиваемости задолженностей. На основании проведенного анализа сделаны выводы о состоянии ликвидности Компании в рассматриваемом периоде.

Ликвидность организации — это одна из важнейших финансовых характеристик. Различают ликвидность общую (текущую), срочную и абсолютную. Предметом нашего рассмотрения будет срочная ликвидность, которая характеризует способность организации погасить краткосрочную кредиторскую задолженность за счет наиболее ликвидных активов (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности). На примере этого показателя проиллюстрируем применение приемов финансового и экономического анализа.

Рассмотрим оценку срочной ликвидности Компании на примере данных финансовой отчетности ОАО «ЛУКОЙЛ». Открытое акционерное общество «Нефтяная Компания «ЛУКОЙЛ» учреждено в соответствии с Постановлением правительства РФ № 299 от 05.04.1993 г. Компания является коммерческой организацией с обособленным балансом. С 1 января 2005 г. Компания прекратила деятельность по производству нефтепродуктов из собственного сырья (нефти). С 1 января 2007 года Компания перешла на новую бизнес-схему ведения производственно-сбытовой деятельности. Компания осуществляет

поставки покупных нефти и газа на экспорт и внутренний рынок, а по договорам комиссии — поставки на экспорт нефти, нефтепродуктов и продукции газопереработки.

Анализ срочной ликвидности в Компании проведен за период с 2007 по 2011 год (табл. 1) по следующему соотношению: Срочная ликвидность = (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства.

Проведем анализ факторов, определявших уровень срочной ликвидности Компании за рассматриваемый период. Анализ динамики факторов (табл. 2) показывает, что наибольшие темпы роста у показателя дебиторской задолженности — 1,195. Интересно, что темп роста кредиторской задолженности почти равен темпу изменения дебиторской задолженности — коэффициент соотношения между ними составляет более 95%.

Коэффициент соотношения показателя дебиторской задолженности с показателем срочной ликвидности составляет 0,96, т.е. темп изменения показателя срочной ликвидности почти полностью определяется темпом изменения дебиторской задолженности.

Таблица 1

Исходные данные для анализа срочной ликвидности, принятые аналитиками Компании [4]

Показатели, млн. долл.	2007	2008	2009	2010	2011
Денежные средства и их эквиваленты	841	2 239	2 274	2 368	2 753
Краткосрочные финансовые вложения	48	505	75	168	157
Дебиторская задолженность	7 467	5 069	5 935	8 219	8 921
Краткосрочные обязательства	9 728	10 575	9 694	10 775	11 108
Срочная ликвидность	0,859	0,739	0,855	0,998	1,065

Таблица 2

Горизонтальный анализ факторов, определяющих уровень срочной ликвидности

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	К соотн.
Денежные средства и их эквиваленты (ДС+КФВ)	889	2744	2349	2536	2910	
Темп роста ДС+КФВ		1,000	0,856	0,924	1,060	0,855
Дебиторская задолженность (ДЗ)	7 467	5 069	5 935	8 219	8 921	
Темп роста ДЗ	1	-0,321	0,795	1,101	1,195	0,964
Краткосрочная задолженность	9 728	10 575	9 694	10 775	11 108	
Темп роста КЗ	1	1,087	0,997	1,108	1,142	0,921
Срочная ликвидность	0,859	0,739	0,855	0,998	1,065	
Темп роста	1	0,860	0,995	1,162	1,240	1,000

*при анализе динамики показатель 2007 года не принимался во внимание как непредставительный

Таблица 3

Вертикальный анализ активов, определяющих уровень срочной ликвидности

Показатели млн. долл.	2007	2008	2009	2010	2011
Денежные средства и их эквиваленты (ДС+КФВ)	889	2744	2349	2536	2910
Уд. вес		0,31	0,28	0,22	0,24
Дебиторская задолженность (ДЗ)	7 467	5 069	5 935	8 219	8 921
Уд. вес		0,69	0,72	0,78	0,76
Итого ликвидных активов		7 308	8 209	10 587	11 674
		100	100	100	100

Таблица 4

Факторный анализ показателя срочной ликвидности

Показатели	Факторы	Влияние факторов	Ранг влияния	Значения показателей
Л ср 2008				0,739
Л ср усл1	ДС+КФВ	$0,755 - 0,739 = 0,016$	3	0,755
Л ср усл2	ДЗ	$1,119 - 0,755 = +0,364$	1	1,119
Л ср 2011	КЗ	$1,065 - 1,119 = -0,054$	2	1,065
Общее изменение				0,326

Вертикальный анализ показателей, определяющих уровень срочной ликвидности (табл. 3), показывает, что основными активами, определяющими уровень срочной ликвидности Компании, является дебиторская задолженность (от 60 до 74 процентов).

Наибольшее влияние на изменение показателя срочной ликвидности изменения дебиторской задолжен-

ности подтверждается и результатами проведенного методом цепных подстановок факторного анализа изменения показателя срочной ликвидности (Лср) за период 2008–2011 гг. (табл. 4).

Результаты проведенного анализа графически подтверждаются построением линий трендов и описывающих их линейных уравнений (Рис. 1).

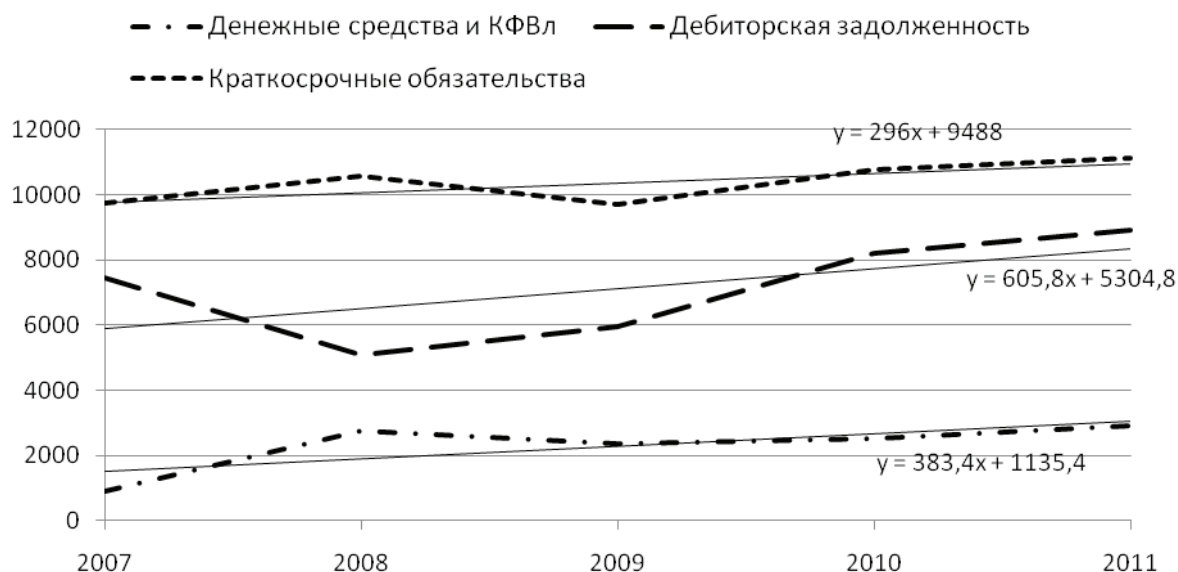


Рис. 1. Тренды изменения факторов, определяющих уровень срочной ликвидности Компании

Рассмотрение состава дебиторской задолженности Компании (табл. 2) показывает, что дебиторская задолженность, принятая аналитиками Компании для расчета срочной ликвидности (табл. 1), взята за вычетом резерва по сомнительным долгам по торговым операциям, но без учета резерва по сомнительным долгам по прочей задолженности (54 миллиона долларов в 2011 году). Конечно, это было сделано с учетом уровня существенности: по отношению к общей сумме дебиторской задолженности сумма данного резерва составляет 0,6%, но в составе прочей задолженности его доля — 14%.

Если учесть указанные резервы, то можно для оценки

срочной ликвидности принять более корректные данные по дебиторской задолженности (табл. 3).

Обобщающим показателем возврата задолженности в финансовом анализе является её *оборачиваемость*. Коэффициент оборачиваемости рассчитывается как отношение объема выручки от реализации продукции (работ, услуг) к средней задолженности по формуле:

$Оз = В / ДЗ (КЗ)$, где

Оз — коэффициент оборачиваемости соответствующей задолженности;

В — выручка-нетто от продажи продукции (работ, услуг);

Таблица 2

Состав дебиторской задолженности [5]

Показатель (млн. долл. США)	31.12.2010	31.12.2011
Дебиторская задолженность по торговым операциям	6930	7388
Резерв по сомнительным долгам	(182)	(179)
Текущая часть НДС и акциза к возмещению	1149	1333
Прочая текущая дебиторская задолженность	322	379
Резерв по сомнительным долгам	(50)	(54)
Итого дебиторская задолженность	8169	8867

Таблица 3

Скорректированные показатели срочной ликвидности

Показатели млн. долл.	2007	2008	2009	2010	2011
Денежные средства и их эквиваленты	841	2 239	2 274	2 368	2 753
Краткосрочные финансовые вложения	48	505	75	168	157
Дебиторская задолженность	7 467	5 069	5 935	8 169	8 867
Краткосрочные обязательства,	9 728	10 575	9 694	10 775	11 108
Срочная ликвидность	0,859	0,739	0,855	0,994	1,060

Таблица 4

Расчет показателей оборачиваемости задолженностей Компании

Показатели		За 2008	За 2009	За 2010	За 2011
Выручка от реализации без акцизов и экспортных пошлин — нетто	Внт	86340	58025	86108	111433
Среднегодовая дебиторская задолженность (без РСД по торговым операциям)	ДЗ _{ср}	6268	5502	7077	8570
Среднегодовые краткосрочные обязательства	КЗ _{ср}	10152	10135	10235	10942
Оборачиваемость дебиторской задолженности	$\text{Одз} = \frac{\text{Внт}}{\text{ДЗ}_{\text{ср}}}$	13,8	10,5	12,2	13,0
Средний срок возврата дебиторской задолженности (дни)	$365/\text{Одз}$	26	34	30	28
Оборачиваемость кредиторской задолженности	$\text{Окз} = \frac{\text{Внт}}{\text{КЗ}_{\text{ср}}}$	8,5	5,7	8,4	10,2
Средний срок возврата кредиторской задолженности по (дни)	$365/\text{Окз}$	42	63	43	35
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей	$\text{Кс} = \frac{\text{ДЗ}_{\text{ср}}}{\text{КЗ}_{\text{ср}}}$	0,617	0,543	0,691	0,783

ДЗ (КЗ) — средняя дебиторская (кредиторская) задолженность.

Этот коэффициент показывает, сколько раз задолженность образуется и погашается за исследуемый период.

Оборачиваемость задолженности, может быть оценена и в днях оборота. Этот показатель отражает среднее число дней, необходимое для её возврата. Рассчитывается как отношение количества календарных дней в периоде и коэффициента оборачиваемости.

Результаты расчета показателей оборачиваемости задолженностей Компании в динамике представлены в табл. 4.

Анализ показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, что средние сроки пога-

шения задолженностей в динамике снижаются (рис. 2). Но скорость снижения сроков погашения кредиторской задолженности выше, чем дебиторской. В ближайшей перспективе эти сроки могут сравняться.

Сопоставление дебиторской и кредиторской задолженностей, которое проиллюстрировано движением значений коэффициенты Кс (табл. 4), показывает, что в рассматриваемый период сохраняется превышение кредиторской задолженности над дебиторской (рис. 3).

Превышение кредиторской задолженности над дебиторской, по мнению многих экономистов-аналитиков, свидетельствует об эффективном использовании средств Компании [1,2]. В этом случае происходит большее привлечение денежных ресурсов в оборот, чем их отвлечение.

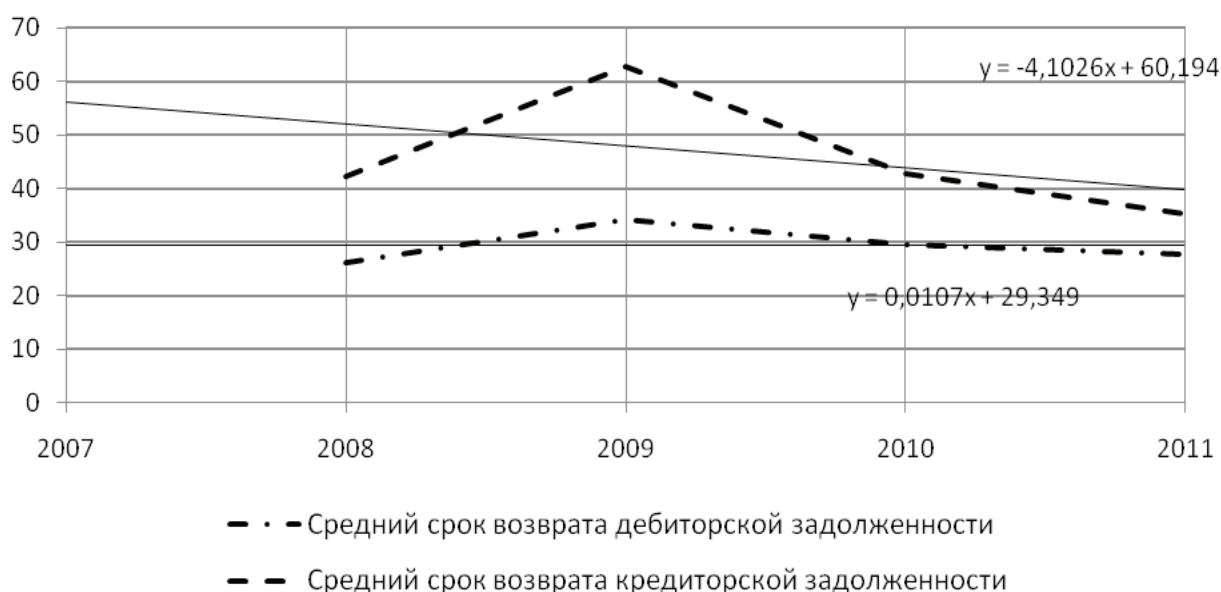


Рис. 2. Сроки возврата дебиторской и кредиторской задолженностей Компании

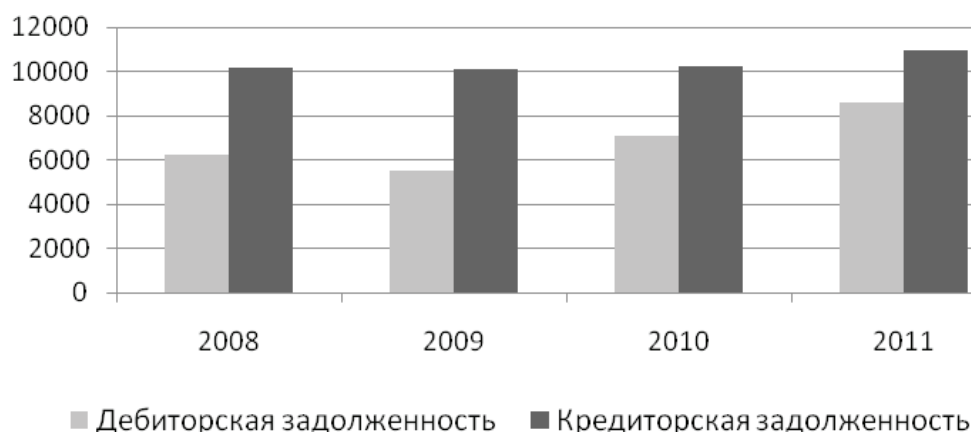


Рис. 3. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей

Сумма превышения расчетов с кредиторами по товарным операциям над дебиторской задолженностью в финансовом менеджменте считается дополнительным источником краткосрочного финансирования фирмы. Наш анализ показывает, что тенденция сближения величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженностей означает определенное ограничение использования такого дополнительного источника финансирования Компании.

В целом показатели срочной ликвидности Компании

укладываются в диапазон нормального значения этого коэффициента 0,7–1,0. Превышение нормального значения целесообразно в случае наличия сомнительных долгов, снижающих ликвидность дебиторской задолженности. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей, на наш взгляд, свидетельствует об определенной угрозе иммобилизации собственного капитала в дебиторскую задолженность вследствие того, что сближаются суммы дебиторских и кредиторских задолженностей, темпы их роста и средние сроки возврата задолженностей.

Литература:

1. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика. М.: Проспект, 2012
2. Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности. М.: Эксмо, 2010
3. Савицкая Г.В. Экономический анализ, М.: ИНФРА-М, 2011
4. Аналитические материалы Компании ЛУКОЙЛ http://www.lukoil.ru/materials/doc/Books/2012/Lukoil_DB_rus.pdf
5. Отчет о деятельности нефтяной компании ЛУКОЙЛ http://www.lukoil.ru/materials/doc/annual_report_2011/LUKOIL_AR_2011_RUS.pdf

Опыт применения МСФО в Казахстане

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент
Жетысуский государственный университет им. И. Жансугурова

В настоящее время все организации, независимо от их вида, форм собственности и подчиненности, ведут бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций согласно действующему законодательству и нормативным документам.

Развитие предпринимательства сопровождается возрастанием роли бухгалтерской информации в сферах управления, контроля и анализа предпринимательской деятельности. Своевременность, качество и достоверность этой информации достигаются высоким уровнем

подготовленности и профессионализма бухгалтера.

По этому одним из приоритетных направлений В Республике Казахстан был определен ускорение процесса перехода всех юридических лиц на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). [1]

Для реализации данного приоритета необходимо было обеспечить развитие бухгалтерского учета в Республике Казахстан.

Организация бухгалтерского учета представляет собой систему условий и слагаемых построения учетного про-

цесса и организацию работы исполнителей в целях получения достоверной и своевременной информации о деятельности предприятия.

На предприятиях бухгалтерский учет осуществляет специальная служба — бухгалтерия. Это самостоятельное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером или финансовым директором.

Бухгалтерская служба в своей деятельности регламентируется различными нормативно-законодательными актами, одними из которых являются международные стандарты финансовой отчетности.

Международные стандарты финансовой отчетности — стандарты финансовой отчетности, утвержденные Фондом Комитета международных стандартов финансовой отчетности. Это постоянно обновляемая система, которая модернизируется как редакционно, так и периодически меняет названия. В основе этих преобразований лежит унификация принципов бухгалтерского учета, используемых компаниями во всем мире для составления финансовой отчетности.

Отличительной особенностью МСФО является многовариантность подходов к решению учетных проблем. Примером может служить возможность использования альтернативных методов начисления амортизации (износа) основных средств, учета запасов, инвестиций и др.

Необходимость перехода на Международные стандарты финансовой отчетности и Международные стандарты аудита определяется общей политикой государства и стратегией реформ, ориентированных на построение рыночной экономики в Казахстане. Следовательно, интегрирование Казахстана в мировую экономику требует включения норм или отдельных документов международных общественных организаций в казахстанское право и придания им статуса нормативных правовых актов Республики Казахстан.

Проблема несоответствия моделей бухгалтерского учета не является уникальной, присущей только Казахстану. Она носит глобальный характер. В процессе работы составителей и пользователей финансовых отчетов во всем мире возникает проблема унификации бухгалтерского учета.

В настоящее время наибольшую известность получили два подхода к ее решению: гармонизация и стандартизация.

Идея гармонизации различных систем бухгалтерского учета реализуется в рамках Европейского сообщества (ЕС). Суть ее заключается в том, что в каждой стране может существовать своя модель организации учета и система стандартов, ее регулирующих. Главное, чтобы эти стандарты не противоречили аналогичным стандартам в странах-членах сообщества, т.е. находились в относительной «гармонии» друг с другом. Идея стандартизации учетных процедур реализуется в рамках унификации. Суть этого подхода состоит в разработке унифицированного набора стандартов, применимых к любой ситуации в любой стране, в силу чего отпадает необходимость создания национальных стандартов.

Вообще, стандарт — документ, разработанный на основе согласия заинтересованных сторон, в котором устанавливаются для всеобщего и многократного использования правила, общие принципы или характеристики, касающиеся различных видов деятельности или их результатов.

Статья 1 Закона Республики Казахстан от 28.02.2007 г. № 234—III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» вводит в обращение такие понятия, как:

- стандарт финансовой отчетности документ, устанавливающий принципы и методы ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности;
- национальные стандарты финансовой отчетности (далее национальные стандарты) стандарты финансовой отчетности, утвержденные уполномоченным органом;
- международные стандарты финансовой отчетности (далее международные стандарты) стандарты финансовой отчетности, утвержденные Фондом Комитета международных стандартов финансовой отчетности [3].

Исходя из этого, можно сделать вывод, что стандарты финансовой отчетности в Республике Казахстан состоят из национальных стандартов финансовой отчетности и международных стандартов финансовой отчетности [10, с. 27].

Национальные стандарты финансовой отчетности — стандарты финансовой отчетности, утвержденные уполномоченным органом. На сегодня разработаны и утверждены приказом МФ РК, национальный стандарт финансовой отчетности № 1 и национальный стандарт финансовой отчетности № 2.

Национальный стандарт финансовой отчетности № 1, разработан в соответствии с Законом Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», с целью определения порядка ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности субъектами малого предпринимательства, определяемых в соответствии с Законом Республики Казахстан «О частном предпринимательстве», применяющие согласно налоговому законодательству Республики Казахстан специальные налоговые режимы для крестьянских или фермерских хозяйств, юридических лиц — производителей сельскохозяйственной продукции, а также на основе упрощенной декларации.

Национальный стандарт финансовой отчетности № 2, является определение порядка осуществления бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности субъектами малого и среднего предпринимательства, определяемыми в соответствии с Законом Республики Казахстан «О частном предпринимательстве», некоммерческими организациями, филиалами и представительствами иностранных юридических лиц, зарегистрированными на территории Республики Казахстан в соответствии с законодательством Республики Казахстан и государственными предприятиями, основанными на праве оперативного управления (казенные предприятия).

Международные стандарты финансовой отчетности — это правила, рекомендованные к применению странами,

входящими в состав Комитета по международным стандартам финансовой отчетности, что позволяет в большинстве случаев сохранять национальные особенности учета при применении международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). На развитие Международных стандартов оказывают влияние периоды принятия, сложившиеся традиции стандартизации учета, действующая практика ведения учета того или иного объекта и другие обстоятельства [12, с. 470].

Международные стандарты финансовой отчетности — это постоянно обновляемая система, которая модернизируется как редакционно, так и периодически меняет названия. В основе этих преобразований лежит унификация принципов бухгалтерского учета, используемых компаниями во всем мире для составления финансовой отчетности [12, с. 471].

Периодический пересмотр стандартов, который связан с давностью их применения и необходимостью изменений на основе развития теории и практики учета, также оказывает свою роль на процесс стандартизации учета.

В ряде стран, где темпы инфляции незначительны, компании имеют право самостоятельно принимать решения о целесообразности отражения в учете и отчетности последствий инфляции. В некоторых странах выборочно корректируются только отдельные статьи баланса, информирующие об основных средствах, долгосрочных капитальных и финансовых вложениях.

Что касается национальных стандартов, то в их разработке принимают участие различные структуры, среди которых ассоциации бухгалтеров и аудиторов, законодательные органы, биржевые комиссии, центральные банки, институты и другие научные учреждения, налоговые органы. При этом степень участия в разработке стандартов учета их различна. По результатам исследований, проведенных президентом Ассоциации бухгалтеров и аудиторов Египта М. Яхья на основе анализа 21 страны, ведущая роль в этом деле принадлежит профессиональным бухгалтерским организациям — 32%, законодательным органам — 18, биржевым комиссиям — 14, центральным банкам — 13, налоговым ведомствам — 9, другим структурам — 14%.

Наличие такого количества структур порождает определенные проблемы, которые сводятся к дублированию работ по созданию стандартов, осложняя процесс гармонизации учета. Поэтому многие страны предпочитают Международные стандарты.

Отличительной особенностью МСФО является многовариантность подходов к решению учетных проблем. Примером может служить возможность использования альтернативных методов начисления амортизации (износа) основных средств, учета запасов, инвестиций и др. В силу многих причин МСФО находятся под влиянием практики ведения учета в разных странах, а в особенности в США.

Появление Международных бухгалтерских стандартов связано, прежде всего, с такими объективными предпосылками, как:

1) интеграция, взаимозависимость, взаимообусловленность мировой экономики и повсеместная необходимость в финансовом и инвестиционном рынках;

2) расширение деятельности транснациональных корпораций, интегрированных совместных предприятий, корпораций и взаимное проникновение капиталов различных стран;

3) развитие мировых производительных сил до всеобъемлющего, глобального и интернационального уровня;

4) свободная конвертация валюты ведущих стран, а также введение единой европейской валюты;

5) необходимость единых подходов, таких как унификация и стандартизация, в реализации межнациональных программ в социальной, экономической, финансовой сферах и управлении экономическими процессами;

6) невозможность оставаться в рамках национальных принципов и правил;

7) желание иметь сопоставимую, понятную информацию для принятия правильных решений, не затрачивая значительные средства для приведения отчетности в соответствии с международными правилами или национальными нормами страны-партнера [9, с. 467].

История создания международных стандартов связана с деятельностью Комитета по международным стандартам (КМСФО), который был организован соглашением между профессиональными объединениями бухгалтеров из ряда стран (Австралия, Канада, Франция, Германия, Япония, Мексика, Голландия, США, Великобритания и Ирландия). Датой создания КМСФО официально принято считать 29 июня 1973 г. Комитет зарегистрирован как организация частного сектора в г. Лондоне, а его нынешний устав утвержден 11 октября 1992 г.

Основными целями функционирования КМСФО являются:

— формулировать и публиковать, исходя из общественных интересов, стандарты финансовой отчетности, которые должны соблюдаться при подготовке и представлении финансовых отчетов, и стимулировать повсеместное принятие и соблюдение;

— проводить работу по улучшению и гармонизации норм, стандартов учета и процедур, связанных с представлением финансовых отчетов [12, с. 482].

В настоящее время КМСФО — это крупная организация, которая насчитывает 134 действительных, 5 ассоциированных и 4 аффилированных члена. В 2001 г. КМСФО осуществлял свою деятельность в 104 странах мира, где было зарегистрировано 143 члена, представляющих более 2 млн. бухгалтеров. По состоянию на 1 января 2001 г. КМСФО разработал и внедрил 40 международных стандартов финансовой отчетности, в соответствии с которыми около 400 транснациональных корпораций и международных финансовых институтов публикуют свою финансовую отчетность.

Значительную часть средств КМСФО пополняет посредством издания стандартов, поскольку именно ему принадлежат авторские права на Международные стан-

дарты, предварительные проекты и другие публикации. Утвержденным текстом МСФО считается их публикация Комитетом на английском языке. В настоящее время официальные переводы МСФО имеются на испанском, немецком, польском и русском языках, неофициально они переведены более чем на 30 языков. Каждый стандарт составляется согласно предусмотренным нормам и правилам и содержит полный перечень информации, подлежащий раскрытию в финансовой отчетности. При этом достоверность отчетности должна быть подтверждена независимым аудитором [12, с. 482].

МСФО представляет собой стройную организационную систему, которую отличает относительная стабильность функционирования. Происходящие позитивные изменения в международном экономическом сотрудничестве вносят соответствующие корректировки и в систему МСФО. В частности, в 1993–2000 гг. были внесены уточнения в смысловое содержание стандартов и пересмотрены многие их структурные позиции. К примеру, из 33 стандартов, действовавших в 2000 г. у 9 в последние годы пришлось изменить название и у отдельных — содержание, которое существенно отличается от прежнего варианта.

Рост популярности международных стандартов был обусловлен двумя событиями. Первым событием было подписание соглашения между МСФО и Международной комиссией по ценным бумагам, в котором нашло отражение стремление финансовых кругов и конгресса США привлечь больше иностранных компаний к котировке своих акций на американских биржах.

Второе событие, ускорившее переход к МСФО, произошло при объединении Германии. Этот факт во многом предопределил рост потребности привлечения капитала в страну. В связи с этим, финансовая отчетность компаний должна была быть больше ориентирована на внешнего пользователя, например, на фондовые биржи или международных инвесторов. Именно поэтому компании, входящие в листинг фондовых бирж и составляющие консолидированные финансовые отчеты, вынуждены были принять МСФО.

Быстрые изменения в мировой экономической ситуации, произошедшие за последние десятилетия, в большей степени изменили подходы, применяемые странами при создании правил для бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Рынки капитала расширяются за пределами национальных границ, процессы интеграции укрепляются в связи с развитием национальных экономик. Расцвет рынков капитала требует высокой степени понимания инвесторами их тенденций развития, уверенности в их укреплении, стабильности и ликвидности. Принятие единого пакета международных стандартов финансовой отчетности способствует сокращению расходов организаций по привлечению инвестиций благодаря сокращению стоимости кредитов и административных расходов по подготовке отчетности по стандартам, которые не важны для инвесторов [13, с. 4].

Начиная с 2005 года все компании стран Европейского союза, чьи акции котируются на биржах, составляют консолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО. Исключение сделано лишь для предприятий, использующих Общепринятые принципы бухгалтерского учета (далее — ГААП) США, а также для фирм, у которых на биржах котируются только долговые обязательства (облигации). Такие предприятия перешли на МСФО с 2007 года. По мнению Евросоюза, введение МСФО позволит устранить барьеры при международной торговле ценными бумагами, обеспечив единообразие, достоверность, прозрачность и сравнимость финансовой отчетности в странах ЕС. Планы Европейского союза затрагивают почти 8700 зарегистрированных на европейских биржах компаний, что составляет около 25% мировой рыночной капитализации.

Считается, что международные стандарты финансовой отчетности являются наиболее разработанными и продвинутыми бухгалтерскими стандартами в мире. Именно поэтому во многих странах, например в Австралии, Германии и Великобритании, иностранные эмитенты могут представлять свою отчетность на бирже в соответствии не с национальными стандартами этих стран, а с международными стандартами. В других государствах, например в Канаде, Японии и США, это также допускается, однако компании, готовящие отчетность по МСФО, дополнительно должны представлять список ее отличий от отчетности, которая была бы подготовлена в соответствии с национальными стандартами этих стран. В некоторых странах (например, Чехии, странах Балтии) отчетность по МСФО должны составлять все крупные предприятия. В Казахстане с 2003 года все финансовые организации, с 2005 года — акционерные общества, а с 2006 года — иные организации (кроме государственных учреждений) должны были готовить отчетность по МСФО.

Вполне возможно, что в ближайшем будущем проблема освоения МСФО коснется не только европейских компаний. Не так давно Совет по стандартам финансовой отчетности США (Financial Accounting Standards Board — FASB) и Фонд Комитета Международных стандартов финансовой отчетности (далее — ФКМСФО) заявили о намерении провести гармонизацию ГААП США и МСФО.

Согласно программе гармонизации в ГААП США и МСФО будут внесены изменения, устраняющие определенные расхождения между двумя системами стандартов. Со временем планируется полная ликвидация существующих различий между ними. Учитывая, что на долю США приходится около 52% мировой рыночной капитализации, МСФО имеют реальный шанс стать действительно всемирными стандартами учета [13, с. 5].

В контексте со сказанным следует особо отметить, что международные стандарты, регламентируя практически все аспекты деятельности предприятий, не могут охватить достаточно обширные области его функционирования, поскольку представлены лишь в общем виде. Поэтому,

изучая МСФО, нужно не забывать, что их применение позволяет предприятию выбрать наиболее используемые общепринятые варианты [12, с. 468].

Отсюда учетная и отчетная информации, формируемые согласно МСФО имеют ряд преимуществ. Их объективными преимуществами перед национальными стандартами в отдельных странах являются:

- четкая экономическая логика;
- обобщение современной мировой практики в области учета;
- простота восприятия для пользователей финансовой информации во всем мире.
- прозрачность, полезность информации и регламентация раскрываемого объема, помогающая пользователю принимать обоснованные решения;
- сокращение времени и других затрат, включая и материальные, для разработки национальных;
- повышение ответственности и расширение объема знаний, навыков и полномочий бухгалтеров, которые способны повысить достоверность и значимость учета для устойчивого роста экономики республики;
- развитие сотрудничества с другими странами посредством информационной открытости информации, снижения рисков и повышения доверия;
- объединение экономик различных стран на основе формирования качественной сопоставимой финансовой информации;
- приближение экономической интеграции и гармонизации учета и отчетности, обобщенный характер стандартов;

При этом международные стандарты учета позволяют не только сократить расходы компаний по подготовке своей отчетности, особенно в условиях консолидации финансовой отчетности предприятий, работающих в разных странах, но и снизить затраты по привлечению капитала. Известно, что рыночная цена капитала определяется двумя основными факторами: перспективной отдачей и рисками. Некоторые из рисков действительно характерны для деятельности самих компаний, однако есть и такие, которые вызваны недостатком информации, отсутствием точных сведений об отдаче капиталовложений. Одной из причин информационной недостаточности является отсутствие стандартизированной финансовой отчетности, которая, сохраняя капитал, фактически приумножает его. Это объясняется тем, что инвесторы согласны получать чуть более низкие доходы, зная, что большая открытость информации снижает их риски.

Совокупность данных преимуществ во многом обеспечивает стремление различных стран к использованию МСФО в национальной практике учета.

Таким образом, развитие Международных стандартов — непрерывный процесс, на который оказывают влияние не только КМСФО, но и такие организации, как:

- Международная федерация бухгалтеров;

- Организация экономического сотрудничества и развития;
- Европейский союз бухгалтеров-экспертов;
- Конфедерация бухгалтеров Азиатского и Тихоокеанских регионов;
- Федерация бухгалтеров Ассоциации государств Юго-Восточной Азии;
- Межамериканская бухгалтерская ассоциация;
- Африканский совет по бухгалтерскому учету и др.

В целом стандартизация учетной системы — это объективная потребность, которая заключается в исследовании, классификации и группировке существующих в различных странах систем учета и разработке рекомендаций по совершенствованию учета и отчетности. При этом в каждой стране принята своя национальная система учета, в определенной мере ориентированная на общие принципы [сейд, с. 468].

Учитывая позитивные стороны в процессах стандартизации учета, нельзя не отметить и о таких тенденциях, которые имеют место или могут возникнуть в обозримом будущем:

- постоянное видоизменение процесса стандартизации под давлением изменяющихся обстоятельств.
- интенсивное лоббирование со стороны тех, кто составляет финансовую отчетность (компаний и банков);
- увеличение числа и расширение круга заинтересованных сторон в процессе установления учетных стандартов [12, с. 489].

Следовательно, можно сказать, что целью введения МСФО в отечественную систему бухгалтерского учета как основы информационной базы является сведение к минимуму национальных различий отчетности и обеспечение надежности информации для принятия решений различными пользователями. Мировой опыт показывает, что такие качественные характеристики как понятность, уместность, надежность и сопоставимость, определяющие полезность информации, достигаются непосредственным использованием международных стандартов или применением их в качестве основы построения национальной системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Экономическая перспектива применения МСФО и МСА заключается в более эффективном распределении капитала, более широком выборе капиталовложений и росте их рентабельности, упрощается выход на мировой рынок, появляется возможность снижения затрат на привлечение капитала. Что в следствие приведет к развитию новых бизнес структур, появлению новых рабочих мест, снижению безработицы, повышению конкурентоспособности казахстанских организаций на международных рынках, к экономическому росту страны в целом [13, с. 7].

Таким образом, внедрение МСФО обусловлено интеграцией Казахстана в мировую экономику и вступлением в ВТО, направлено на усиление казахстанских организаций на международных рынках [9].

Литература:

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Рост благосостояния граждан Казахстана — главная цель государственной политики» от 6 февраля 2012.
2. Гражданский Кодекс Республики Казахстан (Особенная часть). Комментарий (постатейный). — 2-е изд., испр. и доп. / Под ред. М.К.Сулейменова, Ю.Г.Басина. — Алматы: Жеті жар.
3. Закон Республики Казахстан от 28.02.07 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» №234-III. (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.02.2007 г. № 235-III).
4. Приказ Министра финансов РК от 21.06.2007 г. №217 «Об утверждении Национального стандарта финансовой отчетности №2».
5. Приказ Министра финансов РК от 22.06.2007 г. №221 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета».
6. Приказ Министра финансов РК от 23.05.2007 г. №185 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета».
7. Скала В.И., Скала Н.В., Нам Г.М. Национальная система бухгалтерского учета в Республике Казахстан. ТОО «Издательство LEM». — Алматы, 2007. ч.1—420 с.
8. Алимбетов Н., председатель Палаты профессиональных бухгалтеров РК, член рабочей группы Министерства финансов РК и Мажилиса Парламента РК по разработке Закона «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности»/ МАРТ 2007 / № 12 / БЮЛЛЕТЕНЬ БУХГАЛТЕРА.
9. Сейдахметова Ф.С. Современный бухгалтерский учет. — Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2005. — 548 с.
10. Концепция развития системы бухгалтерского учета и аудита в Республике Казахстан на 2007—2009 гг.
11. Кутера М.И. Теория бухгалтерского учета, с. 59.
12. Владимирова Т.В. и др. Теория бухгалтерского учёта: — Москва: Издательство «Экзамен», 2005. — 320 с.
13. Глушков И.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии. Москва, «КНОРУС», Новосибирск, «ЭКОР», 2001 г. — 225 с.

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Стратегия маркетинговых коммуникаций в ОАО «Гостиница «Саранск»

Нехаева Наталья Евгеньевна, кандидат географических наук, доцент;

Васина Алена Владимировна, студент

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева (г. Саранск)

Современный маркетинг гостиничного предприятия означает больше, чем разработка конкурентоспособных гостиничных услуг и установление на них привлекательных цен. Гостиницы должны иметь продуманную коммуникационную стратегию и уметь поддерживать связи с клиентами, контактными аудиториями и широкой общественностью [1].

Коммуникационная стратегия — часть маркетинговой стратегии предприятия, представляющая собой долгосрочный план построения и осуществления маркетинговых коммуникаций компании для обеспечения достижения стратегических маркетинговых и вышестоящих общекорпоративных целей [4].

Маркетинговые коммуникации представляют собой процесс передачи целевой аудитории информации о продукте. Их использование позволяет фирме:

- дать достоверную информацию перспективным потребителям о своём продукте, услугах, условиях продаж;
- заставить покупателя действовать: направить внимание потребителя на те товары и услуги, которые рынок предлагает в данный момент;
- направить действия потребителя, то есть использовать свои ограниченные денежные ресурсы именно на тот товар или услугу, которую фирма продвигает на рынок [4].

Основными составляющими элементами коммуникации являются:

- реклама — распространение информации о товарах и услугах с использованием платных каналов;
- связи с общественностью — использование бесплатных каналов распространения информации о товарах и услугах в форме связей с общественностью для получения благоприятной известности и формирования привлекательного имиджа;
- стимулирование сбыта — формирование системы побудительных мер и приемов с целью поощрения продаж товаров и услуг [1, 2].

Особую роль в системе маркетинговых коммуникаций выполняет реклама. Реклама — один из видов передачи информации. Она выступает в качестве любой оплаченной формы неперсонального представления и продвижения идей, товаров, услуг рекламодателем. Реклама для широкой публики обычно осуществляется через средства

массовой информации, с помощью радио, телевидения, печатной рекламы, популярной прессы. Реклама гостиничных услуг, рассчитанных на более узкий круг потребителей, осуществляется через специальные издания, по почте и посредством направленных публикаций [2].

Паблик рилейшнз (связи с общественностью, пиар) — это планируемая продолжительная деятельность, направленная на создание и поддержание доброжелательных отношений и взаимопонимания между организацией и общественностью [4]. Паблик рилейшнз выступает как форма коммерческой политики, направленная на завоевание благоприятного мнения отдельных групп или конкретных личностей. Паблик рилейшнз способствует созданию благоприятного имиджа фирмы, убеждает общественность в благотворном влиянии фирмы на общественное благосостояние [1].

Стимулирование сбыта предполагает использование специальных ценовых надбавок или скидок с целью привлечения клиентов, для которых цена имеет решающее значение. Это один из методов привлечения клиентов, когда благодаря разработанной концепции предприятие делает упор именно на цены услуг, имеющие непосредственное значение для потребителей [4].

В индустрии гостеприимства широко используется применение различных систем скидок. Предприятия разрабатывают программы и системы дифференцированного ценообразования, чтобы привлечь клиентов. Наиболее распространенными системами скидок являются следующие: скидки для постоянных клиентов, скидки для определенных групп туристов, скидки для туристических агентств, скидки по определенным сезонам и т.д.

Еще одним способом стимулирования сбыта выступает система натурального вознаграждения клиентов. Ее целью является стимулирование гостей на приобретение товаров или услуг в конкретной форме. Подобные приобретения засчитываются в качестве своеобразных бонусных очков, которые впоследствии дают клиенту право на получение льгот и скидок.

Для анализа использования системы маркетинговых коммуникаций в деятельности конкретного предприятия индустрии гостеприимства было выбрано предприятие ОАО «Гостиница «Саранск», поскольку оно имеет

большой опыт работы на данном рынке услуг, занимает свою нишу на рынке, имеет отработанные навыки ведения гостиничного бизнеса, кроме того, данное предприятие является самым крупным по номерному фонду и единовременной вместимости средством размещения г. Саранска.

ОАО «Гостиница «Саранск» представляет собой коллективное средство размещения с общим количеством мест 183. Гостиница предлагает размещение в номерах различного уровня комфортности. Выделяется следующие категории номеров: 5 номеров высшей категории (1 сюит (1 место), 4 люкса (4 места)), 22 твина (44 места), 82 номера первой категории (82 места), а также 31 номер второй категории (52 места) [1].

Местоположение данного средства размещения является престижным для самой гостиницы и удобным для ее клиентов: гостиница находится в историческом и деловом центре города. Рядом с ней функционируют государственные и правительственные учреждения, банки. Также близ гостиницы находятся главные достопримечательности г. Саранска.

Анализ маркетинговой деятельности гостиницы «Саранск» показал, что в комплексе маркетинговых коммуникаций рассматриваемое предприятие особое значение уделяет рекламной деятельности и стимулированию сбыта.

ОАО «Гостиница «Саранск» использует следующие средства распространения рекламы: компьютерная, печатная реклама, реклама в прессе, наружная реклама, а также реклама на радио.

В качестве компьютерной рекламы ОАО «Гостиница «Саранск» используется собственный сайт гостиницы: www.hotelsaransk.ru. [3] На сайте гостиницы потенциальные клиенты могут получить всю необходимую для них информацию: предоставляемые услуги, характеристика номерного фонда (описание номера, наглядные изображения, стоимость), телефоны основных служб гостиницы, информация о специальных предложениях, схема проезда до гостиницы, прогноз погоды, курсы валют, на сайте имеется возможность on-line консультирования.

Кроме того, на сайте имеется специальная форма для бронирования номеров, с помощью которой посетитель сайта может забронировать нужный номер в режиме реального времени и получить гарантированную бронь. Для оплаты можно использовать кредитную карту, электронные деньги, безналичный расчет либо возможна оплата заказа на месте.

Минусы сайта гостиницы «Саранск»: клиентам не предоставляется возможность оставить отзыв о деятельности предприятия, нельзя совершить виртуальный тур по гостинице, что в последнее время часто предоставляют сайты многих гостиничных предприятий и что является хорошей визуализацией предлагаемого средством размещения гостиничного продукта.

Гостиница для продвижения своего продукта также активно использует различные виды печатной рекламы:

буклеты, календари, флайеры. Рекламная символика фирмы применяется также на специальных анкетах для гостей. Все перечисленные виды печатной рекламы являются наглядным предоставлением предлагаемого гостиницей продукта. Кроме того, клиенты гостиницы, как правило, забирают с собой данные материалы, которые впоследствии смогут служить напоминанием о существовании данной гостиницы.

Также ОАО «Гостиница «Саранск» в качестве рекламного средства использует прессу. Периодически реклама гостиничного продукта размещается в газете «Столица С» и журналах «Шпилька», «Fox-Magazine», «Туризм и отдых», «Деловая Мордовия», а также в каталогах, выпускаемых Российской гостиничной ассоциацией, в состав которой входит рассматриваемое средство размещения.

Следующее средство продвижения рекламы, используемое гостиницей «Саранск» — радио. Гостиница размещает свою рекламу на следующих радиостанциях: «Русское радио» и «Автордио».

Что касается PR-деятельности, то следует отметить, что ОАО «Гостиница «Саранск» не проводит комплексных мероприятий, направленных на поддержание связей с общественностью. Но, все же, можно выделить отдельные мероприятия, которые относятся к разновидностям PR-компаний. В частности, гостиница принимает участие в конкурсах («100 лучших товаров Мордовии») и выставочной деятельности.

Для стимулирования сбыта ОАО «Гостиница «Саранск» применяет также различные системы скидок. Виды применяемых гостиницей скидок: групповые, праздничные скидки, скидки VIP-клиентам, скидки для молодоженов. О своих скидках предприятие размещает информацию на сайте и на радиостанциях.

Достаточно часто клиентами ОАО «Гостиница «Саранск» являются спортсмены, приезжающие большими группами, в связи с этим гостиницей широко практикуется внедрение групповых скидок. Размер данного вида скидок колеблется от 5 до 20%.

Активно применяются гостиницей праздничные скидки для клиентов. Например, на день рождения гость получает специальный пакет, который включает: сертификат на бильярд, 10-процентную скидку на посещение сауны, купон на 500 руб. в пиццерию и открытку.

Предоставляются скидки и на другие праздничные дни: 23 февраля, 14 февраля, 8 марта и др. На 8 марта, например, гостиница преподносит в качестве подарка женщинам коробку конфет «Рафаэло» и 20-процентную скидку на посещение лобби-бара.

Гостиница «Саранск» делает скидки и для отдельных категорий граждан. В частности, такой категорией выступают молодожены. Только для молодоженов гостиница предлагает специальные условия на размещение в одном из лучших номеров гостиницы: 20% скидка на проживание, два завтрака, включенных в стоимость проживания и «поздний выезд» (то есть возможность продления пребывания до 16.00 без дополнительной оплаты). Также

молодым предоставляется скидка в размере 10% на посещение турецкой бани «Хамам». Кроме того, персонал гостиницы предоставляет молодоженам шампанское и конфеты в подарок.

Гостиница «Саранск» предлагает своим клиентам пакет выходного дня. В него входит: проживание в номере люкс с 20% скидкой; завтрак (шведский стол); бесплатная парковка автомобиля; посещение оздоровительного комплекса «Хамам» со скидкой 10%; бутылка шампанского в подарок. Для семьи с ребенком предоставляется еще и дополнительное бесплатное место [3].

ОАО «Гостиница «Саранск» уделяет большое внимание формированию постоянной клиентской базы. С этой целью применяется система скидок для постоянной клиентуры. Как правило, скидки для данного клиентского сегмента устанавливаются в размере от 5 до 10%. Кроме скидок используются такие поощрительные мероприятия как приоритетное право выбора лучшего гостиничного номера и каких-либо дополнительных услуг.

Таким образом, анализируя маркетинговые коммуникации в деятельности ОАО «Гостиница «Саранск», можно сделать вывод, что на региональном уровне при-

меняемые данной гостиницей коммуникационные стратегии являются достаточно продуманными. Гостиница «Саранск» использует для продвижения различные рекламные средства, широко использует системы скидок для различных категорий граждан, осуществляет налаженную систему работы с постоянными клиентами, которых достаточно много.

Но, в целом, требуется большая работа по разработке полноценных, рациональных маркетинговых коммуникаций для повышения конкурентного преимущества ОАО «Гостиница «Саранск». В первую очередь необходимо дополнить коммуникационную стратегию системой натурального вознаграждения клиентов, после чего чисто психологически неосязаемая услуга приобретет элемент осязаемости. Также гостинице нужно обратить внимание на PR-деятельность, которая является слабым местом в осуществлении коммуникационной деятельности гостиницы «Саранск». Организация PR-мероприятий позволит повысить репутацию гостиницы. Основными формами связей с общественностью могут быть печатание имиджевых статей в прессе (особенно деловой), а также активное участие в выставках.

Литература:

1. Джанджугазова Е.А. Маркетинг в индустрии гостеприимства: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Е.А. Джанджугазова. — М.: Академия, 2003. — 224 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс. — М.: Вильямс, 2002. — 421 с.
3. Официальный сайт ОАО «Гостиница «Саранск» [Электронный ресурс]: — Режим доступа: [http:// www. hotelsaransk.ru](http://www.hotelsaransk.ru) — Загл. с экрана.
4. Сорокина А.В. Организация обслуживания в гостиницах и туристских комплексах [Электронный ресурс] / А.В. Сорокина. — Режим доступа: http://www.turbooks.ru/libro/organ_obslyzh_gost/g2.html — Загл. с экрана.

Формирование адаптивной маркетинговой стратегии для развития туристской фирмы

Поспеловский Дмитрий Владимирович, аспирант

Северный арктический федеральный университет им. М.В. Ломоносова (г. Архангельск)

Туриndустрия, являясь одной из высокодоходных и наиболее динамичных сфер экономики, оказывает значительное влияние на расширение масштабов потребления. В то же время в России функционирование и развитие туристской сферы все более определяется законами рынка и усугубляется значительными проблемами.

Особенности туристского продукта и природы потребительской стоимости туристской поездки непосредственно воздействуют на осуществляемые в сфере туризма маркетинговые мероприятия, несколько изменяя их цели, структуру и содержание.

Туризм по своим характеристикам не имеет принципиальных отличий от других форм хозяйственной деятельности. Но в то же время в туризме есть своя специфика,

отличающая его не только от торговли товарами, но и от других форм торговли услугами. Туристскую деятельность можно рассматривать как деятельность организаторов туризма (туроператоров и турагентов) по формированию продукта потребления — туристского продукта, с одной стороны, и деятельность туристов, потребляющих этот продукт, с другой. Исследователи определяют понятие туристского продукта следующим образом: туристский продукт — это право на тур, т.е. право на получение туристом в последствии комплекса услуг [1, с. 12].

Отличительная особенность туристского продукта заключается в том, что большинство новых услуг, входящих в него, связаны с действующими или являются модификациями уже существующих услуг. Эти услуги, в свою



Рис. 1. Предпосылки использования маркетинга в туризме

очередь, основаны на обратном влиянии потребителей и других участников рынка на туристский продукт. Еще одной особенностью отрасли туризма является наличие в туристском продукте географии пространства как места (региона), которое выбирает клиент с целью поездки (дестинационный компонент).

Факторы, характеризующие и определяющие специфику функционирования фирмы на рынке туристских услуг, необходимо использовать в интегрированных стратегиях маркетинга для достижения эффективности туристских компаний, как туристских операторов так и турагентов. Специфика рынка туристских продуктов и услуг характеризуется следующими факторами:

- основная часть предложения турфирм носит нематериальный характер;
- высокая конкуренция между фирмами за потребителя;
- дестинационный компонент турпродукта;
- специфика рекламы туристских продуктов;
- туристский продукт представляет собой комплекс различных услуг;
- высокая степень взаимодействия персонала с клиентами.

В настоящее время ситуация на конкурентном туристском рынке постоянно усложняется, за потребительский спрос разворачивается жесткая конкурентная борьба. Маркетинг приобретает все большее значение в системе туризма, поскольку базируется на специфике рынка туризма в целом, который изначально является рынком покупателя. Поиск новых возможностей для развития своего бизнеса повышает интерес туроператоров к стратегиям

интегрированного маркетинга на туристском рынке. Основные предпосылки использования интегрированного маркетинга представлены на рис. 1.

Природа туристских услуг неразрывно связана с необходимостью исследований в сфере маркетинга услуг, так как традиционно это была та область, в которой потенциальные преимущества всегда связывались с выстраиванием взаимоотношений, тогда как разница в предоставлении услуг фирмами всегда была невелика. Таким образом, базовым принципом маркетингового подхода в туризме является ориентация на потребителя, то есть максимальное удовлетворение потребностей туристов за счет оптимального использования ресурсов фирмы и вывода на рынок соответствующего туристского продукта.

Происходит трансформация концепции маркетинга, выработанная традиционной теорией, которая в большей степени ассоциируется с приданием более высокой значимости и последовательным переносом основного внимания в исследованиях с товаров и услуг на ценность клиента, интеграцией функции маркетинга с менеджментом.

Особенно важной для развития туристской фирмы становится интегрированная маркетинговая стратегия. На сегодняшний день большинство маркетинговых стратегий туристских фирм устарели. Суть происходящих процессов состоит в том, что рынки изменяются быстрее, чем маркетинг. Благодаря информационным изменениям, в настоящее время информация становится общедоступной и дешевой, при этом покупатели получают доступ к гораздо более качественной информации о продавцах, а также об их конкурентах.

Для маркетинговой деятельности при формировании туристских продуктов необходимо отметить, что по мере того как доступность информации и другие глобальные явления все больше захватывают экономику и туристский бизнес, они все более перемещают власть от продавцов к покупателям, деятельность в области маркетинга должна развиваться так, чтобы соответствовать происходящим изменениям.

В настоящее время режим современного информационного пространства дает покупателям новые возможности:

- получать объективную информацию об ассортименте продуктов туроператоров, включая затраты, цены, характеристики и качество;
- подавать предложения фирмам, отражающие их запросы;
- рассматривать предложения от множества продавцов;
- покупать взаимодополняющие продукты и услуги у независимых продавцов.

Произошедшие сдвиги в балансе интересов потребителей и продавцов требуют радикальных изменений в мышлении и практике маркетинга, который отходит от традиционного видения на концепцию маркетинга, процесс маркетинга и организацию по сбыту. В связи с этим необходимым становится изменение маркетингового предложения туристских фирм. В условиях, когда инициатива на рынке переходит от туристских фирм к покупателям, фирмы должны будут принять новую совокупность предложений о том, что составляет эффективный маркетинг, который в информационную эпоху изменяет состав четырех ключевых маркетинговых предположений.

Во-первых, происходит изменение роли туристских фирм, которые должны будут переключиться с контроля обменов на содействие обменов. Ранее они традиционно инициировали операции обмена и контролировали данный процесс, но в режиме изобилия информации обмены все более инициируются и контролируются потребителями турпродуктов. Клиенты точнее определяют, какая информация им нужна, какие предложения им интересны и какие цены они готовы заплатить. Этот контролируемый покупателями процесс обмена значительно меняет многие парадигмы методик сбыта.

Во-вторых, турфирмы должны будут изменить свою информационную политику при общении с покупателем с непрозрачной на прозрачную. Ранее, в индустриальную эпоху, они как продавцы часто преуспевали благодаря тому, что затрудняли потребителям сравнение их предложений с предложениями конкурентов и не полностью раскрывали информацию, необходимую потребителям для того, чтобы сделать более правильный выбор. В новом же информационном режиме клиенты будут требовать от производителей объективной и непредвзятой информации.

В-третьих, турфирмы должны будут переместить свою энергию с привлечения новых клиентов на более полное

обслуживание существующих клиентов. Несмотря на то, что поиск новых клиентов будет всегда необходим, он станет менее важным, так как потребители будут искать лучших продавцов. Ранее турфирмы, в первую очередь, были заинтересованы в создании единовременной меновой стоимости, а именно в осуществлении сделки, но новая эпоха потребует создание стоимости взаимоотношений со своими клиентами. А это требует от них более глубокого понимания каждого покупателя посредством управления знаниями о покупке и формирования капитала взаимоотношений.

В-четвертых, турфирмы как производители и продавцы турпродуктов будут должны постоянно проводить мониторинг среды и систематизировать все новейшие разработки, для того чтобы суметь спрогнозировать и освоить продукты, которые будут востребованы потребителями.

Таким образом, в настоящее время в понятии маркетинга усиливается значимость маркетингового сфокусированного подхода, ориентированного непосредственно на потребителя, что в свою очередь, в значительной степени способствует продвижению концепции маркетинга взаимоотношений (Relationship Marketing) [2, с. 34].

Очевидной стала необходимость формирования интегрированной маркетинговой стратегии и трансформации маркетинга с созданием такой его формы, которая позволила бы скорее проектировать, нежели контролировать рынок, при условии непрерывности характера его конструирования, в основе которой лежит развивающееся обучение потребителя и постоянное гибкое совершенствование турпродукта по требованиям клиентов. Требуется отказ от психологии соперничества, связанной с понятием рыночной власти, в пользу стремления к сотрудничеству с клиентом, основанному на взаимной выгоде.

Современный маркетинговый подход базируется на правильном позиционировании и успешном внедрении марки на рынке, равно как и на создании эффективной интегрированной бизнес-модели и формировании лояльного сегмента потребителей.

Применение маркетинга как безусловно необходимого средства стратегического и тактического управления в современных рыночных условиях позволит адаптировать услуги к потребностям клиентов и обеспечить эффективное, по конечному результату, использование имеющихся ресурсов.

Термин «маркетинг» Ф. Котлер и др. [3, с. 18] определяют как «управляемый процесс развития и поддержания стратегического направления, который сопоставляет цели и ресурсы организации в соответствии с изменяющимися возможностями рынка».

Под управляемым маркетингом понимаются анализ, планирование, реализация и контроль проведения мероприятий, направленных на установление и развитие выгодных обменов с целевыми покупателями (потребителями) с целью решения конкретных задач организации: получение прибыли, рост объемов сбыта, увеличение доли рынка, укрепление имиджа и т.п.

Процесс управления маркетингом включает: 1) анализ возможностей рынка; 2) отбор целевых рынков; 3) разработку комплекса маркетинга; 4) реализацию концепции [4, с. 15].

Комплекс маркетинга должен быть всецело направлен на удовлетворение потребительских запросов. Ценообразование и система дистрибуции должны соответствовать выбранной целевой аудитории. Стратегия маркетинга предполагает гибкое приспособление фирмы к рыночным условиям с учетом позиции туристского продукта на рынке, уровня затрат на исследования рынка, комплекса мероприятий по сбыту, распределения средств на маркетинговую деятельность между выбранными рынками.

При рассмотрении ключевых моментов маркетинговой деятельности туристской фирмы необходимо дополнение традиционного маркетинг-микса (4P) тремя дополнительными элементами — (7P's), когда наряду с общеизвестными управляемыми факторами маркетинга — (Product — товар; Price — цена; Place — место продаж; Promotion — стимулирование сбыта) применяются дополнительные: People — персонал и клиенты; Process —

сам процесс продвижения организации — бренда и Physical Evidence — физические/материальные свидетельства поддержки бренда [4, с. 15].

Политика взаимодействия, являясь связующим звеном всех элементов «7P», представляет собой фундамент для интеграции и согласованности ее элементов в целях наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей, т.е. для достижения цели и задач маркетинга взаимодействия. Поэтому она должна охватывать три уровня — корпоративный, стратегический, тактический — и включать разработку принципов взаимодействия, определение приоритетов и целей, форм в области управления взаимодействием со всеми стейкхолдерами.

Формирование интегрированного макета взаимосвязанности всех стратегий фирмы позволит создать такие предложения туристского продукта, которые позволяли бы с максимальным эффектом использовать средства бизнеса для обеспечения потребительской ценности. Этот процесс включает в себя как реакцию на требования выбранного сегмента, так и искусство воздействия производителя на спрос.

Литература:

1. В.А. Черненко, Л.А. Арапова. Рынок туристских услуг в условиях интеграции России в мировое хозяйство. СПб: СПбГУСЭ, 2007. — 160 с.
2. Иган Дж. Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 375 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. — М.: Вильямс, 2007. — 646 с.
4. Музыкант В.Л. Реклама в действии: стратегии продвижения. — М.: Эксмо, 2009. — 240 с.

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Реализация концепции социальной ответственности в бизнес-среде Республики Алтай

Качкинова Чейнеш Дмитриевна, студент
Горно-Алтайский государственный университет

В современном мире все большее влияние на репутацию и имидж организации оказывает занимаемая ею социальная позиция. В настоящее время отсутствует теоретико-методологическая база исследования социальной ответственности хозяйствующих субъектов, которая позволила бы адекватно проанализировать процессы её формирования и функционирования, оценить роль менеджмента организаций в этих процессах. Не разработанность концепции социальной ответственности не дает возможности оценить реальное влияние факторов, формирующих и способствующих её повышению. Именно это определило выбор темы исследования в данной работе.

Актуальность темы исследования определяется и тем, что выгоды социально ответственного поведения в бизнесе заключаются в сокращении операционных расходов, привлечении инвесторов, потребителей, что способствует увеличению объёмов деятельности и её эффективности. В результате повышается конкурентоспособность организаций, фактором которой является социальная ответственность.

Цель исследования состоит в выявлении тенденций развития концепции социальной ответственности в бизнес-среде Республики Алтай. В результате исследования сформулированы рекомендации по усовершенствованию механизмов реализации концепции социальной ответственности в организациях Республики.

В процессе написания данной работы были использованы методы сбора, сравнения, анализа информации, метод весовых коэффициентов, опрос.

Понятие социальной ответственности является часто употребляемым и широко используемым в международном бизнес-сообществе на протяжении не менее полувека. Однако общепринятого определения этого термина до сих пор не существует, что, безусловно, порождает неточности в его применении и понимании.

Недостаток информированности как общества в целом, так и менеджеров организаций в частности приводит к искажению первичного значения термина социальной ответственности и неправильной трактовке ожидаемых результатов его внедрения в организациях.

Непонимание термина социальной ответственности наблюдается также и в Республике Алтай, что подтвер-

ждает опрос населения республики разных возрастных групп. По результатам опроса больше 60% опрошенных затрудняются ответить, не знают, или дают неверный ответ. По их мнению, социальная ответственность бизнеса — это:

- слои общества, которые обязываются друг другу помогать;
- ответственность граждан по отношению к России;
- подотрасль юридического права, который регулирует бизнес;
- синоним морали.

Наибольшая группа респондентов, давшая содержательный ответ (32%), видит в социальной ответственности благотворительность, заботу о работнике, участие в социальных программах и проектах.

Существуют различные понятия социальной ответственности:

- добровольный вклад бизнеса в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, связанный напрямую с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определенного законом минимума (Большая экономическая энциклопедия);
- определенный уровень добровольного отклика на социальные проблемы общества со стороны организации (Мескон М.Х.);
- способность организации или предприятия оценить социальные последствия своей деятельности, в том числе безопасность и на окружающую среду (SA 8000 (Social Accountability 8000)— международный стандарт социальной отчетности);
- обязательства организации приносить пользу обществу через использование прибылей от частного бизнеса, обеспечить благоприятные условия труда для персонала (Большаков А.С., Михайлов В.И.).

Итак, разнообразие подходов к понятию социальной ответственности позволяет выявить более точное определение данного понятия, полно отражающее ее сущность и содержание:

Социальная ответственность — это добровольный и осознанный отзыв организации на социальные проблемы общества, на собственный персонал, потребителей и организаций, совместно с которыми осуществляется та или

иная деятельность, построенный на ценностях, ориентированных на поддержание экологического баланса окружающей среды, обеспечение продовольственной безопасности населения, обеспечение высоких стандартов условий работы для сотрудников. Важно отметить, что социальная ответственность основывается на двух главных моментах:

1. Добровольная деятельность компании;
2. Осуществляемые мероприятия превосходят установленные законом нормативы.

Размыванию термина социальной ответственности способствует наличие различных классификаций подходов к рассмотрению социальной ответственности бизнеса [4, 5, 9].

В обобщенном виде, анализ или исследование социальной ответственности можно проводить по вторичным источникам информации и по традиционно выделяемым основным элементам (планы на перспективу и миссия, управление персоналом, здоровье и безопасность на рабочем месте, взаимодействие с местными органами власти для решения общих социальных проблем, взаимодействие с поставщиками и покупателями своей продукции и услуг). Такой инструментариум разрабатывается международными организациями в форме стандартов по социальной ответственности [18].

На базе изложенных выше составляющих и ограничений термина социальной ответственности был принят анализ реализации социальной ответственности в организациях республики Алтай, состоящий из анализа вторичной информации.

Полученные результаты, позволяют косвенно судить о масштабах социальной ответственности в выбранных для исследования организациях и сформулировать гипотезы о степени укорененности социальной ответственности в республиканской бизнес-среде.

Конечно, использование вторичной информации может говорить о неполноте используемых данных, но все же они дают возможность предварительно оценить тенденции развития социальной ответственности, сравнить несколько источников информации за более короткий период времени, нежели использование первичных данных.

Анализ вторичной информации проводился по ряду отдельных традиционно выделяемых элементов социальной ответственности:

- планы на перспективу (миссия);
- управление персоналом;
- здоровье и безопасность на рабочем месте;
- взаимодействие с местными органами власти для решения общих социальных проблем;
- взаимодействие с поставщиками и покупателями своей продукции и услуг.

Проанализируем каждый аспект социальной ответственности в отдельности.

Планы на перспективу и миссия.

В условиях стратегического управления фирмой разработка **миссии** необходима. Она дает возможность орга-

низовать более действенное управление, поскольку является базой разработки целей, обеспечивает стандарты (на уровне подходов) для распределения ресурсов и создает базу для оценки использования ресурсов в деятельности фирмы.

Но стратегическому планированию, обеспечивающему основу для всех управленческих решений в организации, как ни странно, в современных организациях республики не уделяется должного внимания. В основном указываются не долгосрочные цели организации, ее задачи, а лишь только история развития организации, с определенными ее достижениями. Лишь только в 4 организациях из 10, указывается какая-либо информация по данному разделу. Причем, если углубиться в содержание этого пункта, выявляются принципиальные различия. На официальном сайте Оптово-розничной базы «ТЕРА» планированию посвящен целый раздел: четко выделена и указана основная цель: «Основной целью предприятия является обеспечение рынка города Горно-Алтайска и его пригорода полным ассортиментом предлагаемых товаров». Для достижения поставленных целей, организацией разработан комплекс задач по достижению целей, которые также четко представлены и расписаны по пунктам. На официальном сайте компании МТС можно увидеть цель: «Наша цель-обеспечение устойчивого развития общества, роста его благосостояния и формирование конкурентоспособной экономики», рассмотреть основную задачу и принципы ведения бизнеса, на которых основывается компания. Информация на веб-сайтах «Авторейс», Avon по вопросам планирования ограничена двумя абзацами.

Управление персоналом.

Современное управление персоналом — это система идей и приемов эффективного построения и управления организациями и проектами, при наличии соответствующих контроллинговых систем, что является одной из важнейших составляющих частей современного менеджмента. Человеческие ресурсы являются основным активом любой организации. Но как видно из анализа исследования, только 5 компаний из 10 осветили данный аспект на своих сайтах. Как правило, все взаимоотношения с сотрудниками в организации ограничиваются выплатой заработной платы и не всегда социальным страхованием. При более подробном рассмотрении данного аспекта нетрудно заметить, что почти во всех официальных сайтах организаций, где хоть как-то зацеплен данный пункт, ярко выделяются существующие вакансии, карьерный рост и развитие, а сам факт управления персоналом представлен довольно размыто. Например: «Регулярно предприятие проводит повышение квалификации своих сотрудников отправляя их на различные курсы, как в пределах края так и за рубежом» [17] — это не дает ясности того, как руководство осуществляет управление персоналом, какие стимулы использует для улучшения работы, на каких принципах осуществляется взаимодействие. Подобную ситуацию можно увидеть на официальных сайтах «НОВЭК», ОАО «Алтайгазпром», «Авторейс».

Отличительным от всех является управление персоналом в ТЦ «Мария-Ра»: «Развитие и успехи нашей компании», как сказано на веб-сайте [21] — «это результат работы команды сотрудников...». Это говорит о сплоченности и сплоченности коллектива, что в свою очередь повышает производительность труда и «веселый» дух корпоратива, которые не менее важны в любой организации. Данные утверждения доказываются яркими иллюстрациями и фотоснимками. Также, на сайте ТЦ «Мария-Ра» более детально можно рассмотреть принципы кадровой политики организации (возможность карьерного, профессионального роста, стабильно растущий доход, соблюдение всех норм Трудового кодекса, льготы для сотрудников, стабильность). Можно сказать, что руководство организации четко следит и уделяет немало внимания основному ресурсу организации и это не удивительно, ведь ТЦ «Мария-Ра» является продовольственной компанией и в основном занимается продажей.

Важно отметить, что трудовые отношения даже в крупных компаниях не всегда закреплены специальными соглашениями и документами, что свидетельствует о попустительском отношении к ценнейшему ресурсу в компании, и, как следствие, о неграмотном управлении кадрами.

При ускорении темпов и ужесточении конкуренции как на рынке товаров и услуг, так и на рынке труда подобное поведение не способствует достижению рыночного лидерства.

Программы, направленные на развитие и укрепление внутренней лояльности, приверженности сотрудника к компании, в которой он работает, является на сегодняшний день необходимым минимумом для руководства, ориентированного на долгосрочную перспективу. Что, к сожалению, в незначительной степени наблюдается в организациях Республики Алтай.

Здоровье и безопасность на рабочем месте.

Охрана труда — система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия. Государство определяет нормативные требования охраны труда устанавливают правила, процедуры и критерии, направленные на сохранение жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности.

В соответствии с российским законодательством (ст.212 ТК РФ) обязанности по обеспечению безопасных условий и организации труда возлагаются на работодателя, конкретно — на первое лицо предприятия [1]. Но как видно из сводной таблицы, данному элементу социальной ответственности практически не уделяется внимания. Так, только 2 организаций из 10 заявляют об этом в своих официальных сайтах. Не удивительно, что этими предприятиями являются ООО «Майма-Молоко» и ОАО «Алтайгазпром», где безопасность на рабочем месте регулируется строго в соответствии с законодательством,

и, как правило, обеспечивается на высоком уровне. Например ООО «Майма-Молоко» имеет современную установку (бактофуга), которая не только позволяет выпускать продукцию высочайшего уровня, но и облегчает труд работника. Все оборудование произведено всемирно признанными лидерами в данной области, с которыми компания поддерживает деловые контакты и регулярно обменивается опытом. Точно соблюдаются санитарные и технологические нормы. Все оборудование промывается специальными растворами.

Обеспечение здоровья и безопасности является не только социальным эффектом, но и экономическим, с точки зрения привлечения высококвалифицированных кадров, предоставления качественных услуг, что в свою очередь обеспечивает доверие со стороны как покупателей, так и контролирующих органов. Внедрение и контроль такого элемента как охрана труда позволило бы республиканским предприятиям повысить не только имидж и репутацию компании, но и экономическую эффективность в стратегическом плане.

Взаимодействие с местными органами власти для решения общих социальных проблем (благотворительность).

Благотворительность — оказание безвозмездной (или на льготных условиях) помощи тем, кто в этом нуждается. Основной чертой благотворительности является свободный и непринужденный выбор формы, времени и места, а также содержания помощи.

Судя по исследуемым организациям, некоторые из них воспринимают социальную ответственность практически как синоним благотворительности (Avon, МТС, ТЦ «Мария-Ра»). Компания «НОВЭКС», можно сказать, только начинает внедрять и применять данный аспект социальной ответственности в свои планы и перспективы. В современной России при осуществлении благотворительности бизнесу приходится брать на себя часть государственных обязательств (строительство детских садов, школ, ремонт дорог), что оборачивается колоссальными расходами. По этой причине многие организации республики Алтай не могут себе позволить подобное социально ответственное поведение, несмотря на получение существенных преференций от государства по итогам благотворительной деятельности.

Взаимодействие с поставщиками и покупателями своей продукции и услуг.

Социально ответственный бизнес — это, прежде всего, ориентация на потребителя. И в столбце для всех рассматриваемых компаний это направление социальной ответственности является наиболее распространенным: в 9 из них уделяется внимание данной сфере. Поведение, ориентированное на доверительные, открытые взаимоотношения с покупателями и поставщиками вполне рациональный характер: снизить риски, связанные с неопределенностью в осуществляемой действительности. Закрепленные в веб-сайтах своего рода правила поведения вносят элемент предсказуемости в бизнес, что делает его

более привлекательным и, в конечном итоге, стабильно прибыльным.

Например, некоторые компании включают слова о взаимоотношениях с клиентами в свои миссии.

Миссия МТС: «Создание лучшего клиентского опыта; Каждое наше решение принимается в интересах миллионов наших клиентов. Мы чётко понимаем требования клиентов к качеству услуг и продуктов. Работая в технически сложной отрасли, мы умеем делать высокие технологии доступными для миллионов людей. Мы думаем на шаг вперед, задавая новые стандарты клиентского опыта и открывая новые перспективы для общения и развития бизнеса наших клиентов и партнеров» [16].

Миссия Avon: «Быть компанией, которая наилучшим образом понимает и удовлетворяет потребности женщин всего мира в продукции, услугах и самовыражении; Мы даем каждому клиенту поддержку и внимание ещё до того, как он об этом попросит, превосходим его потребности до того, как он их осознать и сформулирует» [14].

В официальном сайте ТЦ «Мария-Ра» можно найти следующие слова: «Наши отношения с клиентами, деловыми партнерами строятся на принципах партнерства и доверительного отношения, единства целей, добросовестности, честности и прозрачности, взаимного доверия и уважения, приоритетности интересов клиента, нерушимости обязательств» [21].

Однако, информация на сайтах «Авторейс» и Оп-тово-розничной базы ТЕРА ограничена ассортиментом товаров и предоставляемых систем скидок.

Можно предполагать, что практика выстраивания доверительных отношений с деловыми партнерами, клиентами, будучи необходимым элементом ведения долгосрочного бизнеса, будет укореняться в республике Алтай с укреплением политической стабильности и развитием рыночной экономики.

На основе данного анализа каждой организации автором исследования присваивалась оценка от 0 до 3 по каждому из этих элементов в зависимости от того, насколько хорошо тот или иной элемент применяется в данной организации:

- 0 — не применяется;

- 1 — применяется слабо;
- 2 — применяется, но с некоторыми недостатками;
- 3 — применяется на высоком уровне.

Было решено не использовать 5-, 10- или 100 — бальные системы оценки, так как это только «размывало» результаты.

Следующим шагом был произведен опрос экспертов-специалистов данной области. Каждому эксперту предлагалось проранжировать от 1 до 5 по степени их значимости (1-самое важное; 5-менее значимое) традиционно выделяемые элементы социальной отчетности, выделенные в методике исследования в следующем порядке: планы на перспективу и миссия; управление персоналом; здоровье и безопасность на рабочем месте; взаимодействие с местными органами власти для решения общих социальных проблем; взаимодействие с поставщиками и потребителями своей продукции или услуг. Итоги ранжирования, 7 экспертами (n) 5 элементов (m), можно представить в виде матрицы (Xnm):

$$\left. \begin{matrix} 5_{11} & 1_{21} & 1_{31} & 4_{41} & 1_{51} & 4_{61} & 1_{71} \\ 2_{12} & 2_{22} & 2_{32} & 1_{42} & 2_{52} & 2_{62} & 2_{72} \\ 1_{13} & 4_{23} & 5_{33} & 2_{43} & 3_{53} & 1_{63} & 4_{73} \\ 3_{14} & 3_{24} & 4_{34} & 3_{44} & 5_{54} & 3_{64} & 3_{74} \\ 4_{15} & 5_{25} & 3_{35} & 5_{45} & 4_{55} & 5_{65} & 5_{75} \end{matrix} \right\}$$

Сводные оценки экспертов, полученные в результате их усреднения при помощи средней арифметической простой, отраженные в таблице 1, позволяют выявить, на что руководство организации должно обращать внимание в первую очередь, во вторую и т.д.

Каждому из элементов социальной отчетности были присвоены весовые коэффициенты по степени их значимости, но так, чтобы их сумма не превышала 10:

- 3,0 — управление персоналом;
- 2,5 — планы на перспективу и миссия организации;
- 2,0 — здоровье и безопасность на рабочем месте;
- 1,5 — взаимодействие с органами власти для решения общих социальных проблем;
- 1,0 — взаимодействие с поставщиками и покупателями своей продукции и услуг.

Расчет итогового результата каждой организации проводился путем суммирования оценок элементов соци-

Таблица 1

Значимость элементов социальной ответственности по данным оценки экспертов

Степень значимости	Элементы социальной отчетности	Средняя оценка экспертов
1	Управление персоналом	1,86
2	Планы на перспективу и миссия организации	2,43
3	Здоровье и безопасность на рабочем месте	2,86
4	Взаимодействие с органами власти для решения общих социальных проблем	3,43
5	Взаимодействие с поставщиками и покупателями своей продукции и услуг	4,42

Таблица 2

Оценка и ранжирование организаций Республики Алтай по весовым критериям

Элементы социальной отчетности	Управление персоналом	Планы на перспективу и миссия	Здоровье и безопасность на рабочем месте	Взаимодействие с органами власти	Взаимодействие с поставщиками и потребителями	Сумма с учетом весовых коэффициентов
Весовой коэффициент	3	2,5	2	1,5	1	10
Оценка применения элементов социальной отчетности в организациях						
ТЦ «Мария-Ра»	3	0	0	3	3	16,5
«НОВЭКС»	1	0	0	1	3	7,5
ООО «Майма-Молоко»	1	0	3	0	3	12
Кинотеатр «Мир кино»	0	0	0	0	0	0
Avon	0	1	0	3	3	10
ОАО «Алтайгазпром»	1	0	3	0	3	12
Парк-отель «Ая»	0	0	0	0	3	3
«Авторейс»	1	3	0	0	1	11,5
Опточно-розничная база ТЕРА	0	1	0	0	1	3,5
ОАО МТС	0	3	0	3	3	15

альной отчетности с учетом весового коэффициента: $\sum x_i y_i$, где x — это весовой коэффициент i -того элемента социальной отчетности; y — оценка i -того элемента; i — элемент социальной отчетности. Например, расчет итогового результата Торгового Центра «Мария-Ра»: $3 \cdot 3 + 2,5 \cdot 0 + 2 \cdot 0 + 1,5 \cdot 3 + 1 \cdot 3 = 16,5$.

В общем, анализ итоговых результатов с учетом весовых коэффициентов по всем организациям, можно представить в виде таблицы 2, которая дает четкое определение тому какая организация только начинает, реализует, а какая уже основывается на принципах социальной ответственности бизнеса.

Подводя итоги анализа исследования десяти наиболее известных организаций Республики Алтай, следует отметить, что ни одна из рассмотренных организаций не достигла максимума по шкале, оценивающей полноту представленной на официальном сайте информации по социальной ответственности. Одна компания из десяти — Кинотеатр «Мир кино», не представила информацию ни по одному из основных элементов социальной ответственности на сайте, а, следовательно, есть основания предполагать, что концепция не применяется и на практике.

Если учесть, что рассматривались наиболее известные организации, то можно выдвинуть гипотезу о сравнительно малых масштабах распространения принципов социальной ответственности в республиканской бизнес-среде. И, с другой стороны, что применение концепции социальной ответственности в деятельности компаний не является значимым фактором для хорошей бизнес-репутации в современной Республике. Но, тем не менее, бизнес уже ориентируется, воспринимает, реализует мероприятия социальной ответственности (нет четкого понимания и целостного подхода к концепции социальной ответственности, однако на практике в значительной сте-

пени присутствуют различные ее элементы (ТЦ «Мария-Ра», МТС, ОАО «Алтайгазпром», ООО «Майма-Молоко»)).

Стоит отметить, что для получения более весомых выводов необходимо проводить дополнительные исследования, расширяя при этом выборку и углубляя анализ.

Тем не менее, полученные результаты позволяют уже по итогам сравнительно простого анализа сформулировать рекомендации, которые могут поспособствовать расширению границ понимания концепции социальной ответственности руководством организаций Республики Алтай, и, следовательно, усилить их практическое значение.

Таким образом, чтобы достичь должного эффекта от реализации социальных программ, организациям Республики Алтай необходимо:

1. Уделять большее внимание формированию социальной отчетности. Применять на практике стандарты, разработанные мировым сообществом, таких как ГИО (GRI) и AA1000. В частности компания может использовать в своих отчетах предлагаемые ГИО (GRI) индикаторы отношения компании к обществу и окружающей среде (открытость, вовлечение заинтересованных сторон, точность, ясность, своевременность) и не изменять обычную практику ведения финансовой отчетности и стратегического планирования, что позволит компаниям республики сократить путь к наилучшему использованию принципов социальной ответственности, уже пройденный развитыми странами.

2. Применять систему льгот, гарантий и компенсаций в целях повышения социальной поддержки работников. (Предоставление возможности переподготовки, трудоустройства и установление льготных условий и режима работы работникам, потерявшим трудоспособность в связи с увечьем, связанным с производством, или про-

фессиональным заболеванием, в соответствии с медицинскими рекомендациями; Предоставление работникам и неработающим пенсионерам права на 50-процентную скидку установленной платы за электрическую и тепловую энергию; Предоставление права пользования заказным транспортом для проезда к месту работы и обратно; Установление системы морального стимулирования, являющегося дополнительным мотивирующим фактором; Формирование позитивной и благоприятной атмосферы в организации посредством различных культмассовых мероприятий.)

3. Разработка собственных сопоставительных методик для понимания динамики внедрения принципов социальной ответственности бизнеса. Весьма целесообразно было бы принять на федеральном уровне программу «О мерах по повышению социальной ответственности бизнеса Республики Алтай». Например в Алтайском крае уже существует такая программа, которая основывается на Постановлении Администрации Алтайского края «О повышении социальной ответственности работодателей Алтайского края» от 12.04.2011 №181, целью которой является формирования в Алтайском крае социально ответственного поведения организаций и индивидуальных предпринимателей на рынке труда.

4. Образование трехстороннего диалога в сфере социальной ответственности на основе опыта развитых конституционных стран. Естественным образом инициативу такого диалога и последующего консенсуса должна стать власть. Государство должно и может стимулировать раз-

витие социальной ответственности бизнеса не столько материально, сколько с моральной стороны. Иначе говоря, важным для развития социальной ответственности в регионе является моральная поддержка данных процессов со стороны государства — учреждение званий, медалей, премии и грамот. Например, присвоение статуса «Социально ответственный работодатель», «социально ориентированный работодатель» и выдача сертификата, подтверждающего данный статус.

5. Создание открытой и равноправной системы взаимных уступок (например, со стороны власти — разнообразные льготы, со стороны институтов гражданского общества — поддержка жестких требований к производительности труда работников, а со стороны бизнеса — социальные программы), и в таком случае — станет реально эффективное сбалансированное развитие всех институтов в социальном государстве.

6. Привлечение представителей коллектива компании, местных сообществ, государственных структур, для достижения максимального положительного эффекта от внедрения социальной ответственности к выработке и реализации социальных программ должны.

Реализация данных принципов позволит организациям республики Алтай повысить производительность труда, имидж предприятия, доверие со стороны общества и государства, намного лучше использовать составляющие социальной ответственности в долгосрочных перспективах, позволяющих добиться высокого экономического эффекта от осуществления социальных программ.

Литература:

1. Трудовой кодекс российской федерации (ТК РФ). От 30.12.2001 г. N 197-ФЗ
2. Большая экономическая энциклопедия [текст] / — М.: Эксмо, 2007. — 816 с.
3. Виханский О.С. Менеджмент [текст] / Виханский О.С., Наумов А.И. — М.: Гардарики, 2006. — 3-е изд. — 528 с.
4. Ворожейкин И.Е. Управление социальным развитием организации [текст] / Ворожейкин И.Е. — М.: ИНФРА-М, 2001. — (Серия «Высшее образование») — 176 с.
5. Лучко М.Л. Этика бизнеса — фактор успеха [текст] / М.Л. Лучко — М.: ЭКСМО, 2006. — 176 с.
6. Мескон М.Х. Основы менеджмента. Пер. с англ [текст] / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. — М.: Дело, 2004. — 148 с.
7. Большаков А.С. Менеджмент [Текст] / А.С. Большаков — СПб.: Лестера, 2002. — 221 с.
8. Зырянов Д.С. Проблемы социальной роли бизнеса [Электронный ресурс]. — Электрон.дан. — URL: <http://ivr.ppt.ru>, свободный.
9. Исследование «Социальная ответственность России и Запада» [Электронный ресурс]: [интерактив. учеб.]. — Электрон. дан. и прог. — М.: 2004. — 1 электрон.опт. диск (CDROM).
10. Коробов В.Б. Анализ данных [Электронный ресурс]: [интерактив. учеб.]. — Электрон. дан. и прог. — М.: 2005. — 1 электрон.опт. диск (CDROM).
11. Официальный сайт «Авторейс» — Электрон.дан. — URL: <http://www.reys.skyth.ru>, свободный.
12. Официальный сайт компании Кинотеатра «Мир кино» — Электрон.дан. — URL: <http://www.kino.nsk.ru>, свободный.
13. Официальный сайт компании «НОВЭКС» — Электрон.дан. — URL: <http://www.novex-trade.ru>, свободный.
14. Официальный сайт компании Avon — Электрон.дан. — URL: <http://www.avon.ru>, свободный.
15. Официальный сайт ОАО «Алтайгазпром» — Электрон.дан. — URL: <http://www.altagazprom.ru>, свободный.
16. Официальный сайт ОАО «Мобильные Теле Системы» — Электрон.дан. — URL: <http://www.barnaul.mts.ru>, свободный.

17. Официальный сайт ООО «Майма-Молоко» — Электрон.дан. — URL: <http://www.maima-moloko.ru>, свободный.
18. Официальный сайт ООО Соц. гарантия — Электрон.дан. — URL: <http://www.soc-garant.ru>, свободный.
19. Официальный сайт Оптово-розничной базы ТЕРА — Электрон.дан. — URL: http://www.terabase.ru/TERA_goods.zip, свободный.
20. Официальный сайт Парк-отель «Ая» — Электрон.дан. — URL: <http://www.ayahotel.ru>, свободный.
21. Официальный сайт ТЦ «Мария-Ра» — Электрон.дан. — URL: <http://www.maria-ra.ru>, свободный.
22. XI Всемирный Русский Народный Собор «Богатство и бедность: исторические вызовы России» [Электронный ресурс]// Пресс-служба Московской Патриархии, 2007 г. — Электрон.дан. — URL: <http://patriarchia.ru/db/text/207627.html>, свободный.

Подготовка молодых специалистов для железнодорожной отрасли в Самарском регионе

Патутина Елена Сергеевна, аспирант

Самарский государственный университет путей сообщения

В статье рассматривается вопрос о необходимости подготовки специалистов для железнодорожной отрасли. Изменение карьерных ориентации студентов за период обучения в ВУЗе.

Ключевые слова. *Выпуск молодых специалистов, карьерные ориентации, студенты.*

В железнодорожной отрасли вопрос о подготовке молодых специалистов всегда являлся одним из важнейших на любом этапе реформирования. Те инвестиции, которые «железная дорога» вкладывает еще в студентов, обеспечивает ее бесперебойную работу уже 175 лет. Самарский государственный университет путей сообщения (СамГУПС) — это крупнейший транспортный университет Поволжья, обеспечивающий кадрами не только Куйбышевскую, но и Приволжскую, Южно-Уральскую, Юго-Восточную, Горьковскую и Северную железные дороги. Учебный процесс по программам высшего профессионального образования в университете и на филиалах ведут 700 преподавателей, число лиц с учеными степенями и званиями — 469 человек, в том числе: докторов наук, профессоров — 81 человек; кандидатов наук, доцентов — 388 человек. В составе профессорско-преподавательского состава университета члены Российской академии транспорта, Международной академии наук экологии, безопасности, Международной академии транспорта, Российской академии проблем качества, Международной академии реальной экономики, Нью-Йоркской академии наук, Академии менеджмента в образовании и культуре.

Работа в современных условиях на железнодорожной отрасли требуется не только владение предметными знаниями, но и способностями работать в команде, уметь применять на практике навыки, полученные за время прохождения производственной практики, постоянный поиск новых форм деятельности и новых идей, чувствовать ответственность через конечные результаты своей непосредственной работы. В таблице 1 представлена динамика выпуска молодых специалистов с 2006 по 2012 гг.

Из таблицы видно, что в 2007 году выпустилось наибольшее количество человек, а в 2012 году наименьшее. С 2009 по 2012 гг. количество выпускников уменьшается из-за демографической ситуации (1988–1990 гг. рождения низкой рождаемости).

За период обучения в ВУЗе у студентов формируются определенные карьерные ориентации, в результате исследования, они изменяются. Был проведен тест «Якоря карьеры» у группы студентов, обучавшихся на 1 курсе и потом у этой же группы на 5 курсе по специальности «Экономика и управление». Состав группы 28 человек (12 парней, 16 девушек). Тест состоял из двух частей, опрашиваемым предлагалось определить важность предлагаемых утверждений (от 1 до 10). Карьерные ориентации подразделялись на 9 категорий. Профессиональная компетентность — человек стремится быть лучшим специалистом в своем деле уметь решать сложные проблемы. Менеджмент — ориентация личности на интеграцию усилий других людей, полнота ответственности за конечный результат и соединение различных функций организации. Автономия — освобождение от организационных правил, предписаний и ограничений. Стабильность работы и стабильность места жительства — потребность в безопасности и стабильности для того, чтобы будущие жизненные события были предсказуемы. Служение — «работа с людьми», «служение человечеству», «помощь людям», «желание сделать мир лучше». Вызов — конкуренция, победа над другими, преодоление препятствий, решение трудных задач. Интеграция стилей жизни — человек ставит перед собой задачу интегрировать потребности личности и семьи, на-

Таблица 1

Динамика выпуска молодых специалистов с 2006 по 2012 гг.

Специальности/ годы выпуска	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Организация перевозок и управление на ж.д. транспорте	99	100	83	99	98	83	99
Бухгалтерский учет	69	54	62	56	43	43	44
Экономика и управление	100	100	55	43	33	54	42
Управление персоналом	-	-	-	-	33	47	33
Подъемно-транспорт., строительные, дорожные машины и оборудование	100	100	71	62	96	82	25
Локомотивы	97	100	93	88	90	100	52
Вагоны	96	100	99	91	75	92	54
Электрический транспорт жел. дорог	98	100	100	91	74	91	36
Электроснабжение железных дорог	100	100	98	95	100	100	57
Автоматика, телемеханика и связь на ж.д. транспорте	97	100	97	95	99	97	75
Информационные системы и технологии	93	94	96	72	87	100	35
Мосты и транспортные тоннели	100	100	95	88	85	96	19
Строительство ж.д., путь и путевое хозяйство	95	100	99	93	100	91	94
Всего	1144	1148	1049	973	1013	1076	665

пример, получить интересную работу, предоставляющую свободу передвижения, распоряжения своим временем. Предпринимательство — человек стремится создавать что-то новое, он хочет преодолевать препятствия, готов к риску. На рис. 1 и рис. 2 представлены диаграммы ответов группы студентов.

Из рис. 1 видно, что у студентов 1 курса, ярко выражены интеграция стилей жизни и автономия, а слабо выражены профессиональная компетентность и вызов. То есть им не интересны научные исследования, технические разработки, проектирование чего-либо, на 1 курсе не стремятся повышать интеллектуальный уровень, практически не стремятся к конкуренции или решению трудных задач. Наиболее важно для них совмещать семью, карьеру

и собственные интересы, а также у них ярко выражена потребность делать все по-своему.

Из рис. 2 сложилась картина, что у студентов 5 курса, ярко выражены — стабильности места работы и места жительства, а слабо такие карьерные ориентации как профессиональная компетентность и служение. То есть им не интересны научные исследования, технические разработки, проектирование чего-либо, что удивительно на 5 курсе также не стремятся повышать интеллектуальный уровень, не готовы отказаться от продвижения по работе ради помощи другим людям. Так образом, сравнение карьерных ориентаций на 1 и 5 курсе показало, что ближе к выпуску, студентов интересует стабильная работа и место жительства, чем независимость и автономия.

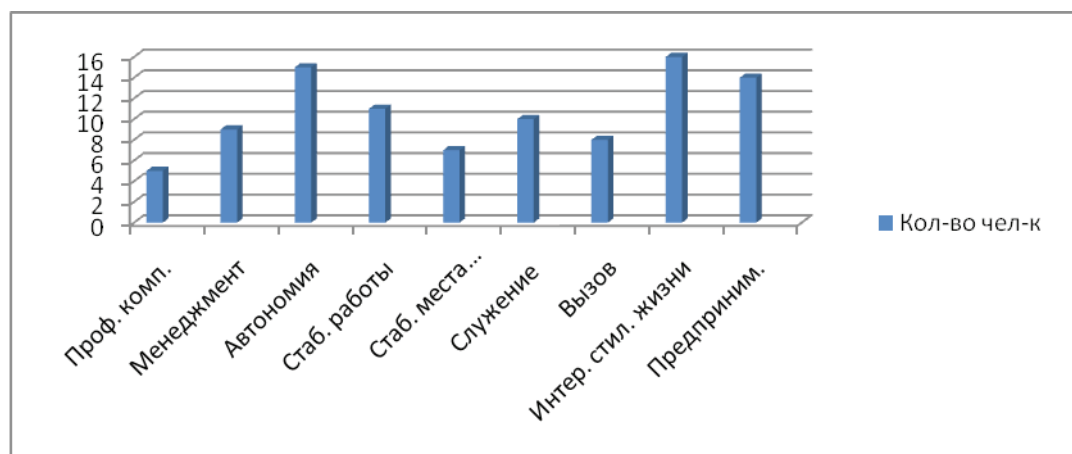


Рис. 1. Карьерные ориентации студентов 1 курса специальности «Экономика и управление»

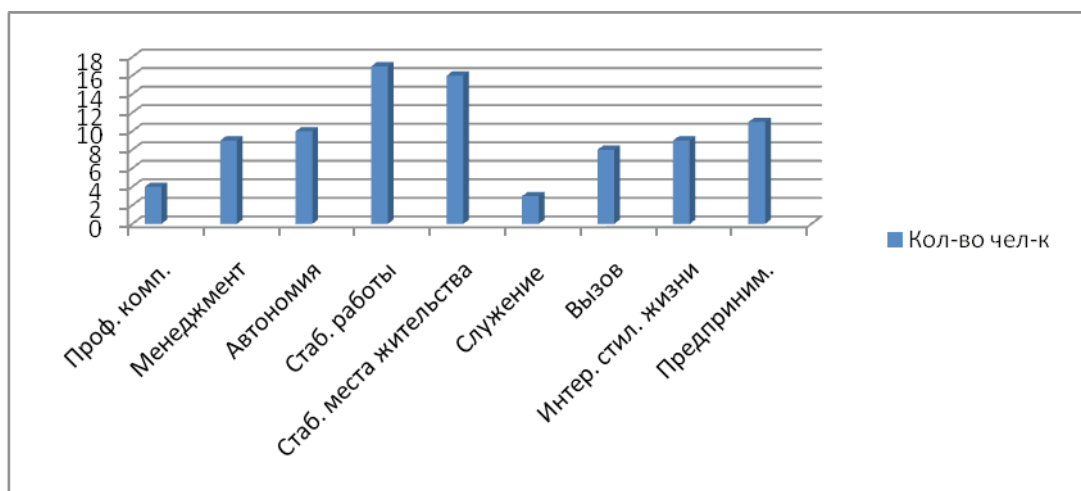


Рис. 2. Карьерные ориентации студентов 5 курса специальности «Экономика и управление»

Если рассматривать подготовку молодых специалистов для железнодорожной отрасли можно выделить следующие моменты. Слабые стороны: неполное документальное оформление практических достижений выпускника за период обучения в ВУЗе, недостаточное внимание к формированию и оценке мотивационных характеристик студента в процессе подготовки. Сильные стороны: целевая подготовка и хорошая техническая база ВУЗа (наличие полигона и лабораторий), квалифицированный ППС, открытие новых специальностей, осуществ-

ление подготовки специалистов при конкретной направленности на нужды отрасли.

Исходя из всего вышеперечисленного, можно сделать вывод, что созданы все условия для обучения, повышения своего интеллектуального и научного уровня, но «инфантильность» студентов огорчает. Лишь 10% от всех выпускников, которые составляют гордость вуза, обладают развитыми деловыми и личностными качествами и, как правило, к моменту окончания вуза, они являются своего рода «маяком», ориентиром для остальных студентов.

Литература:

1. Транспортная газета «Гудок» [Электронный ресурс] <http://www.gudok.ru/newspaper>. (Дата обращения 03.10.2012)
2. Комитет по труду и занятости населения Санкт — Петербурга [Электронный ресурс] http://www.rspb.ru/index.php?view=article&id=230&option=com_content&Itemid=140 (Дата обращения 05.10.2012)

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Методические основы бизнес-планирования в акционерных обществах энергетики и электрификации

Глушкова Анна Александровна, магистрант
Воронежский государственный университет

В любой сфере деятельности для достижения поставленных целей необходим определенный план действий. В условиях директивного планирования вышестоящий планирующий орган управления устанавливал предприятиям задания по объемам производства продукции, величине себестоимости продукции, лимитам расхода материальных ресурсов и пр. руководители предприятий несли ответственность за выполнение утвержденных плановых заданий.

Новая экономическая среда ставит руководителей и специалистов перед необходимостью по иному строить свою работу. При переходе к рынку некоторые руководители восприняли вновь складывающиеся экономические отношения как «антиплановые», но это далеко не так [1, с. 27]. Рыночные условия требуют еще более точной разработки целей, задач и способов их достижения. Важность планирования деятельности предприятий и организаций не уменьшается, а наоборот усиливается, так как успех работы в рыночных условиях невозможен без полного и ясного представления о перспективах и последствиях принимаемых решений, без разработки надежных предварительных ориентиров и реального плана действий.

Однако планирование деятельности компаний в условиях рынка по своим целям, содержанию и организации существенно отличается от долгосрочного и краткосрочного планирования, применявшегося ранее на российских предприятиях.

Широкое распространение в мире в условиях рыночных отношений получило стратегическое планирование, которое нацелено на исследование сильных и слабых сторон организации наряду с изучением «возможностей» и «угроз» вне организации. Оно позволяет прогнозировать ситуацию и предусматривает набор альтернативных действий при различных сценариях [2, с. 17–20].

В мировой практике комплексным документом, отражающим основные цели и содержание стратегического планирования развития компании и обеспечивающим максимальную эффективность принимаемых решений, является бизнес-план [3, с. 46]. При форми-

ровании бизнес-плана первостепенную роль играет сам процесс его разработки, в ходе которого решаются вопросы управления, финансирования, маркетинга, распределения обязанностей и многое другое, происходит регулярная корректировка решений, оформленных в виде плановых показателей, осуществляется пересмотр системы мер по выполнению плана на основе непрерывного контроля и оценки происходящих изменений в деятельности компании.

Цель разработки бизнес-плана — планировать производственно-экономическую деятельность компании на ближайший и отдаленный периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. Бизнес-план направлен на решение следующих задач:

- определение конкретных направлений деятельности компании, целевых рынков и места компании на этих рынках;
- формирование долгосрочных и среднесрочных целей компании, стратегии и тактики их достижения с определением лиц, ответственных за реализацию каждой стратегии;
- определение состава маркетинговых мероприятий компании по изучению спроса, ценообразованию, рекламе и пр.,
- оценка материального и финансового положения компании и соответствия материальных и финансовых ресурсов достижению поставленных задач;
- выявление трудностей и «угроз», которые могут помешать выполнению бизнес-плана [3, с. 48–50].

Качественно разработанный бизнес-план представляет собой рабочий инструмент, с помощью которого осуществляются управление и контроль деятельности компании. Составление бизнес-плана требует обязательного личного участия первого лица — руководителя компании, так как уже на стадии его разработки необходимо четко определить цели на плановый период, принять решения по координации усилий по их достижению и установить обязанности и ответственность всех подразделений и должностных лиц. Бизнес-план делает компанию более под-

готовленной к внезапным изменениям ситуации, способствует ее адаптации к новым условиям. Бизнес-план применяется не только для решения внутренних задач компании, он используется также и при установлении или расширении контактов с партнерами.

Возможные направления использования бизнес-плана во внешней среде следующие:

- бизнес-план может решить проблему внешнего финансирования, показывая потенциальному кредитору или инвестору (банку, инвестиционной компании и др.) привлекательные возможности деятельности компании;
- бизнес-план может помочь в работе с регулирующим органом, как документ, обосновывающий политику ценообразования;
- бизнес-план способствует установлению или расширению взаимоотношений с различными партнерами;
- на основе бизнес-планов могут разрабатываться проспекты эмиссии ценных бумаг, предложения по государственной поддержке, другие документы, в которых требуется отразить состояние и перспективы развития компании [3, с. 51];
- при необходимости могут составляться сокращенные варианты бизнес-плана, ориентированные на лиц, в контактах с которыми заинтересована компания.

С целью оказания помощи акционерным обществам энергетики и электрификации в вопросах организации бизнес-планирования на кафедре «Управления в энергетике» Государственного университета управления в 2011 году были разработаны методические указания по бизнес-планированию в акционерных обществах энергетики и электрификации [4, с. 41]. В основу разработки материала положено изучение зарубежного опыта, составления и применения бизнес-планов, особенностей складывающихся рыночных условий в нашей стране и современной специфики работы организаций, и предприятий электро-энергетики России. При разработке также учитывался опыт планирования деятельности предприятий и организаций отрасли, накопленный как в дореформенный период развития экономики, так и в условиях перехода к рынку.

Основные положения методики сводятся к следующему: структура и состав бизнес-плана зависят от целей и задач компании. Исходя из опыта и особенностей работы акционерных обществ электроэнергетики в России, оптимальной представляется следующая структура бизнес-плана:

- Резюме (представление бизнес-плана).
- План маркетинга.
- План производства.
- Организационный план.
- План по страхованию.
- Юридический план.
- План управления инвестициями.
- Финансовый план.

При разработке отдельных разделов плана необходимо стремиться к тому, чтобы в бизнес-плане была сконцен-

трирована не только информация, необходимая руководителю для управления компанией, но и те данные, которые требуются экономистам, бухгалтерам, юристам и другим заинтересованным специалистам. Степень детализации разделов плана зависит от целей и задач акционерного общества на плановый период. Рассмотрим отдельные разделы подробнее.

1. Резюме или представление бизнес-плана. Этот раздел может быть написан только после завершения работы над бизнес-планом, но размещается он обычно в его начале. Он является как бы визитной карточкой акционерного общества. Содержание его должно быть кратким и лаконичным. Примерное содержание предлагаемого резюме акционерного общества энергетики и электрификации.

Во-первых, в резюме дается общая характеристика общества: учредители, (основные акционеры), размер уставного капитала с указанием доли основных учредителей, сведения о дочерних коммерческих организациях, перечень должностных лиц, ответственных за составление бизнес-плана.

Во-вторых, в приоритетном порядке указываются виды деятельности общества: основная регулируемая деятельность — производство, передача и распределение электрической и тепловой энергии; нерегулируемая деятельность — любой вид деятельности не противоречащий законодательству и уставу общества, и не подлежащий ценовому или другим видам регулирования со стороны государства (научная, проектная, ремонтная, строительная, торговая, снабженческо-сбытовая и т.д.). Указываются целевые рынки (по основному виду деятельности АО-энерго это группы потребителей электрической и тепловой энергии), указываются предоставляемые услуги и товары, а также место компании на рынках (объемы товаров (услуг) АО-энерго на рынках) [4, с. 43].

В-третьих, представляется краткая технико-экономическая характеристика общества (установленная мощность, протяженность сетей, степень износа основных фондов, численность промышленно-производственного персонала, доля поставки или покупки электрической энергии на оптовом рынке, а также достигнутые и планируемые результаты: себестоимость и рентабельность продукции, платежеспособность и ликвидность общества, привлекательность для акционеров (дивиденды на акции)).

Здесь же следует отразить какие направления деятельности, производство товаров, выполнение услуг и работ предполагается развивать, сохранить, сократить. Источники предполагаемых затрат. Что собирается сделать руководство компании для достижения запланированных результатов и за счет каких средств? И, наконец, особые условия работы и возможные риски в реализации намеченной программы [4, с. 68].

2. Первым из основных разделов бизнес-плана должен быть разработан план маркетинга. В развитии системы рыночных отношений важное место принадлежит марке-

тингу, основной задачей которого является борьба за сохранение и расширение места на рынке. Необходимость маркетинга в рыночной экономике обусловлена наличием конкуренции. Несмотря на то, что в электроэнергетике присутствуют элементы монополизма, пренебрегать маркетинговыми исследованиями нельзя, так как конкуренция на рынке энергии присутствует. Например, конкурентами могут быть как находящиеся на территории обслуживания АО-энерго заводские ТЭЦ и котельные, так и оптовый рынок электрической энергии (в настоящее время потребители имеют возможность выхода на ФОРЭМ). В дальнейшем с развитием рынка энергии и выделением различных видов услуг (по производству, передаче, распределению электроэнергии и тепла) конкуренция будет нарастать. Следовательно, развитие маркетинга в электроэнергетике необходимо. Маркетинговые исследования включают в себя:

- проведение анализа текущего экономического состояния компании;
- разработку целей на плановый период;
- проведение анализа рынка электрической и тепловой энергии по региону, по потребителям, по конкурентам;
- разработку задач по маркетингу и выработку стратегии поведения на рынке [4, с. 70–73].

В результате маркетинговых исследований решается вопрос об объемах производства, о ценовой (тарифной) политике в отношении различных групп и отдельных потребителей электрической и тепловой энергии.

Необходимо отметить, что одним из важных направлений маркетинга является создание благоприятного имиджа компании и ее товара. Эта задача решается как с помощью рекламы, так и с помощью организации постоянной работы с общественностью, направленной на установление двустороннего общения для выявления общих интересов и достижения взаимопонимания.

3. После определения маркетинговых задач разрабатывается план производства. Основная цель этого раздела бизнес-плана — рассчитать количество товара, которое может произвести предприятие в нужные сроки и с требуемым качеством для удовлетворения спроса на рынке, и определить какие для этого потребуются материальные и финансовые ресурсы. Для АО-энерго наиболее приемлемой представляется следующая структура плана производства, состоящая из трех блоков [4, с. 79]:

- план объемов производства,
- план топливоснабжения,
- план затрат на производство.

4. Для реализации задач, разработанных в плане маркетинга, и выполнения производственной программы, намеченной в плане производства, необходимо иметь организационный план, который охватывает вопросы организационной структуры управления энергокомпанией и кадровой политики (подбор и укомплектование кадров, их подготовка, оплата и стимулирование труда, режим работы). Цель этого раздела — показать, кто будет выпол-

нять производственную программу и как эта работа будет организована.

5. Далее необходимо предусмотреть защиту производственно-экономической деятельности компании от возможных рисков (непредвиденные ситуаций), которые могут вызвать утрату имущества в результате стихийных бедствий, потерю прибыли, возникновение гражданской ответственности (например, за загрязнение окружающей среды или за невыполнение заключенных договоров, за качество поставляемой энергии — частоту и напряжение электрического тока или температуру и давление теплоносителя, за нанесение ущерба здоровью работников и т.д.). Поэтому требуется разработать план по страхованию. Источниками покрытия затрат общества на страхование являются, во-первых, средства, включаемые в себестоимость в размере до 1% от объема продукции в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2006 г. №1387. Эти средства используются на оплату договоров со страховыми компаниями, то есть являются источником внешнего страхования. Во-вторых, средствами страхования (само-страхования) являются резервный фонд общества, образуемый в соответствии с Законом об акционерных обществах, и фонды, которые может создавать предприятие в виде натуральных запасов (топливо, запасные части, оборудование, материалы и т.п.) План страхования — новое направление в планировании и его, как и маркетинговые исследования, предстоит развивать в дальнейшем.

6. Акционерное общество должно иметь также юридический план, то есть правовое обеспечение своей производственно-экономической деятельности. Этот раздел бизнес-плана представляется очень важным, так как для успешной работы общества все действия, предпринимаемые компанией, должны опираться на нормативно-правовую базу. Юридический план должен обеспечить полную информацию, необходимую руководству и всем службам общества по вопросам действующего законодательства и возможным его изменениям. В составе бизнес-плана АО-энерго следует разработать план управления инвестициями. Электроэнергетика является фондоемкой отраслью, требующей больших объемов капитальных вложений на длительные периоды времени. Однако в настоящее время сложились неблагоприятные условия, износ оборудования достиг по многим энергообъектам более 50 %, а формирование собственных источников инвестиционных средств существенно ограничено ценовой политикой государства в отношении электроэнергетики, бюджетного финансирования практически нет и невелики шансы в ближайшее время на привлечение значительных объемов заемного капитала. В этой ситуации особенно важно точно увязывать потребности акционерного общества а инвестициях с источниками и их объемами, а также осуществлять отбор наиболее экономически эффективных и менее рискованных проектов. Эти задачи и должен решить план управления инвестициями.

Заключительный раздел бизнес-плана — финансовый план — посвящен планированию финансового обеспечения деятельности общества с целью наиболее эффективного использования имеющихся финансовых ресурсов. Сегодня финансовое планирование приобрело новое содержание, которое отвечает условиям работы в рыночных условиях.

Финансовый план энергетической компании включает следующие документы [3]:

- прогноз объема реализации продукции;
- план по налогам;
- прогноз движения денежных средств;
- план доходов и расходов;
- направления использования чистой прибыли;
- прогноз показателей бухгалтерского баланса.

Литература:

1. Самылин А.И. Бизнес-планирование при создании предприятия / Актуальные проблемы современности: Сборник научных трудов МГУ им. М.В.Ломоносова; Национальный институт бизнеса. — М.: МГУ, НИБ. — 2008. — с. 27.
2. Стати М.П. Методика финансового планирования, учета и контроля деятельности фирмы // Деньги и кредит — № 1, 2011, — с. 17–20.
3. Управление в сфере финансов: 17-ти модульная интегрированная программа для финансовых менеджеров «Управление финансированием в электроэнергетике». Модуль 13. М.: ИНФРА-М, 2012.-с. 68, 70–73,79
4. Феоктистова Е.М., Краснюк И.Н. Бизнес-планирование в электроэнергетике: теория и практика. М.: Высшая школа, 2009-с. 51.

Перечень перечисленных плановых документов является новым для российских энергокомпаний, но соответствует требованиям мировой практики. Особенно следует отметить необходимость планирования бухгалтерского баланса, так как только на его основании можно выполнить анализ финансового состояния предприятия и его изменения в результате запланированных в бизнес-плане действий. Балансовый план подводит итог экономической и финансовой деятельности компании и является проверкой прогноза прибылей (убытков) и движения наличных средств. Предлагаемая структура бизнес-плана акционерного общества энергетики и электрификации в сложившихся условиях представляется наиболее приемлемой и рекомендуется для организации бизнес-планирования на предприятиях электроэнергетического комплекса.

Оптимизация структуры капитала предприятия: теоретико-игровой подход

Гулюгина Татьяна Ивановна, аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Проблема поиска оптимальной структуры капитала является одной из центральных проблем современного финансового менеджмента. Особую актуальность эта проблема получает в современных условиях финансовой нестабильности, как на макроуровне, так и на уровне хозяйствующих субъектов.

При этом до сих пор не существует единого подхода к тому, какую структуру капитала считать оптимальной. Основным недостатком классических теорий структуры капитала, помимо ряда невыполнимых на практике предпосылок, на наш взгляд, можно считать тот факт, что они не позволяют в явном виде учитывать влияние конъюнктуры на структуру капиталов [7, с. 137]. В то же время такое влияние является мощным фактором неопределенности, в условиях которого финансовому менеджеру приходится принимать решение о структуре капитала.

Основной целью финансового менеджера является увеличение стоимости предприятия [5, с. 99]. Принимая во внимание тот факт, что стоимость компании находится в обратной связи со стоимостью капитала предприятия [2,

с. 157], можно сказать, что действия менеджера должны быть направлены на снижение стоимости капитала предприятия.

В качестве стоимости капитала принято использовать показатель средневзвешенной стоимости капитала WACC (weighted average cost of capital) [1, с. 314]:

$$WACC = D_{ск} * R_{ск} + D_{зк} * R_{зк} * (1 - T),$$

где

$D_{ск}$ — доля собственного капитала,

$R_{ск}$ — стоимость собственного капитала,

$D_{зк}$ — доля заемного капитала,

$R_{зк}$ — стоимость заемного капитала.

T — ставка налога на прибыль.

Уменьшить средневзвешенную стоимость капитала можно, либо снижая стоимости собственного и/или заемного капитала, либо меняя их соотношение.

Стоимость собственного и заемного капитала зависят от целого набора факторов (макроэкономических, политических) на которые финансовый менеджер не в силах

воздействовать. Он может лишь попытаться немного сгладить влияние этих факторов. Так, например, стоимость заемного капитала определяется, в том числе, стоимостью привлечения банковских кредитов. Менеджер не может воздействовать на уровень банковских ставок в целом по банковской системе с целью его снижения. Он может только пытаться найти вариант с наиболее низкой ставкой, но, как правило, с целью обеспечения надежности кредита, выбранный вариант будет не сильно отличаться от среднего по рынку.

Однако менеджер может воздействовать на структуру капитала, меняя соотношение собственных и заемных средств. Поэтому оптимизация именно структуры капитала является одной из основных задач менеджера.

Стоимость собственного капитала представляет собой доходность, которую получают держатели акций от их владения. Составляющими такой доходности являются дивидендная доходность, а также прирост курсовой стоимости акций. На развитом рынке (например, США), дивидендная доходность является главной составляющей доходности, которую получает владелец акций: все акции, как правило, имеют длинную дивидендную историю, рост курсовой стоимости акций, как и рост всего рынка, как правило, носит умеренный характер.

На российском рынке, который находится еще на этапе становления, акции не имеют длинных дивидендных историй, а их выплата может носить нерегулярный характер. При этом рост курсовой стоимости может носить как взрывной характер, так и быть сильно отрицательно величиной.

Рост рыночной цены акции отдельной компании приводит к увеличению ее доходности. Эта доходность, являясь доходом для инвестора (владельца акции), теоретически может интерпретироваться как стоимость собственного капитала для самой компании. Например, продавая свои акции, компания привлекает некоторый объем средств, направляя его затем на финансирование своих потребностей. Затем компания может выкупить назад свои акции. С учетом того, что рыночная цена могла вырасти, переплата и составит стоимость финансирования за счет собственного капитала. Поэтому чем сильнее растет цена акции, тем выше стоимость собственного капитала компании. Как правило, рост рыночной цены акций отдельной компании происходит в рамках роста фондового рынка в целом (исключение составляют акции с отрицательным или близким к нулю коэффициентом бета, а также, зачастую, низколиквидные акции).

Если фондовый рынок находится в стадии падения, и курсовая стоимость акции также падает, то, несмотря на то, что ее владелец получает отрицательную доходность, это не означает отрицательную стоимость собственного капитала компании. Дело в том, что финансирование за счет собственного капитала происходит в рамках долгосрочного планирования, в рамках которого предполагается, что развитие компании будет приводить к

росту ее стоимости, а, следовательно, и к росту ее курсовой цены. Другими словами, отрицательная стоимость по смыслу означает, что инвестор готов вкладывать средства в покупку данной акции, только если ему еще и «доплатят». Это может произойти только в том случае, если по данной бумаге не ожидается никакого дохода (актив, который в текущее время является убыточным, но имеются ожидания, что в будущем он будет приносить доход, в текущее время будет иметь положительную стоимость), что ставит под сомнение экономическую эффективность и такой компании. А значит, стоимость собственного капитала должна рассматриваться в долгосрочном аспекте, отражающем эффективность развития компании и способном нивелировать текущее негативное влияние финансового рынка.

Предложим теоретико-игровую модель выбора оптимальной структуры капитала предприятия в зависимости от «ситуации» на финансовом рынке. Сразу отметим, что данная модель будет являться моделью «игры с природой». В игре с природой, в отличие от антагонистической игры, в которой один игрок действует осознанно против другого, в качестве второго игрока выступает «природа» — некая объективная реальность, которая не действует осознанно и которая безразлична к результату игры [3, с. 71].

Основными «компонентами» модели игры с природой являются игрок, природа, стратегии игрока, состояния природы, выигрыши игрока.

Положим, что в качестве игрока (ЛПР — лица принимающего решения) выступает финансовый менеджер, который принимает решения о структуре капитала компании. Стратегиями игрока являются различные варианты структуры капитала компании. Пусть игрок имеет m возможных стратегий A , которым соответствуют следующие варианты структуры капитала:

$$\begin{aligned} A_1: d_1 &= (dck/dzk)_1, \\ A_2: d_2 &= (dck/dzk)_2, \\ &\dots \\ A_m: d_m &= (dck/dzk)_m. \end{aligned}$$

В качестве природы (Π) примем ожидаемую среднегодовую доходность (R_m) индекса ММВБ — основного индикатора российского фондового рынка на заданном интервале (например, 3 года).

В качестве возможных состояний природы примем принадлежность ожидаемой средней годовой доходности к одному из n интервалов. Таким образом, состояние природы Π_j соответствует тому, что ожидаемая средняя годовая доходность индекса ММВБ будет находиться в интервале $(a_j; a_{j+1})$.

Например, пусть природа имеет $n = 5$ состояний: $\Pi_1, \Pi_2, \Pi_3, \Pi_4$ и Π_5 , которым соответствуют следующие интервалы доходности индекса ММВБ:

$$\begin{aligned} \Pi_1: R_m &\in (0; 5\%], \\ \Pi_2: R_m &\in (5\%; 10\%], \end{aligned}$$

$P_3: R_m \in (10\%; 20\%]$,

$P_4: R_m \in (20\%; 30\%]$,

$P_5: R_m \in (30\%; \infty)$.

Состояния природы можно определить и другим способом.

Определим в качестве выигрыша величину, обратно пропорциональную средневзвешенной стоимости капитала (WACC): $1/(1+WACC)$. Тогда выигрыш игрока при выборе им стратегии A_i состоянии природы P_j обозначим как a_{ij} :

$$a_{ij} = \frac{1}{1+WACC_{ij}}, \text{ где}$$

$WACC_{ij}$ — средневзвешенная стоимость капитала при условии соответствия структуры капитала стратегии A_i и доходности индекса ММВБ, соответствующей состоянию природы P_j .

Зависимость выигрыша от выбранной стратегии и конкретного состояния природы определяется с помощью формулы (1) и формулы CAPM:

$$CAPM = R_f + \beta(R_m - R_f), \text{ где}$$

R_f — безрисковая ставка доходности,

β — коэффициент бетта,

R_m — доходность рынка ценных бумаг.

Матрица выигрышей (игровая матрица) A будет иметь следующий вид:

$A_i \backslash P_j$	P_1	P_2	...	P_j	...	P_n
A_1	a_{11}	a_{12}	...	a_{1j}	...	a_{1n}
A_2	a_{21}	a_{22}	...	a_{2j}	...	a_{2n}
...
A_i	a_{i1}	a_{i2}	...	a_{ij}	...	a_{in}
...
A_m	a_{m1}	a_{m2}	...	a_{mj}	...	a_{mn}

После формирования игровой матрицы можно переходить к определению оптимальной стратегии игрока. В модели игры с природой механизм поиска оптимальных стратегий состоит в следующем. В зависимости от склонности к риску игрок выбирает критерий оптимальности, в соответствии с которым он будет действовать. В соответствии с выбранным критерием для каждой стратегии вычисляется показатель эффективности стратегии. В качестве оптимальной выбирается та стратегия, которая имеет максимальный показатель эффективности. Такую стратегию называют «оптимальной по заданному критерию оптимальности». Отметим, что стратегия, оптимальная в соответствии с одним критерием оптимальности, может не быть оптимальной в соответствии с другим критерием оптимальности. Подробно о критериях оптимальности и показателях эффективности можно узнать в литературе посвященной теории игр с природой (в западной литературе теорию игр с природой обычно называют теорией статистических решений), таких как, например, [3], [4], [6].

Литература:

1. Вихори Дж. Основы финансового менеджмента. — М.: ИД. Вильямс, 2008, с. 314.
2. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. — 3-е изд., перераб. и доп. / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. — 576 с., с. 157.
3. Лабскер Л.Г. Теория критериев оптимальности и экономические решения: монография / Л.Г. Лабскер. — М.: КНОРУС, 2008. — 744 с.
4. Лабскер Л.Г., Бабешко Л.О. Игровые методы в управлении экономикой и бизнесом. — М.: ДЕЛО, 2001, 464 с.
5. Осипов М.А. Определение факторов рыночной стоимости компании // Экономические науки №10 (47), 2008, с. 99.
6. Розен В.В. Математические модели принятия решений в экономике. — М.: Книжный дом «Университет», «Высшая школа», 2002, 287 с.
7. Снытин Р.С. Факторы оптимизации структуры капитала компании // Экономические науки №8 (45), 2008, с. 137.

К вопросу о разработке стратегии развития комплекса взаимосвязанных предприятий

Едомская Ольга Анатольевна, магистрант

Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники (г. Минск)

Особенностью современного этапа развития экономики является высокая нестабильность экономической среды и, как следствие, среды организации. Перед

любым предприятием возникает проблема выработки такой стратегии развития, которая позволила бы поддерживать конкурентоспособность в обозримой перспективе.

Длительное пребывание в условиях высокой неопределенности и риска заставляет пересматривать стратегии поведения предприятий в направлении поиска такой модели управления, которая бы обеспечивала организациям высокие адаптивные возможности реагирования на различные внешние изменения.

С ростом рынка, нарастанием объемов производства, расширением сфер деятельности организаций, многочисленными слияниями и поглощениями нередко возникает необходимость формирования стратегии одновременно и согласованно на нескольких технологически или функционально связанных предприятиях.

Разработка стратегии развития холдинга или комплекса предприятий одной отрасли, подотчетных единой головной организации и действующих с учетом согласованной стратегической перспективы, требует учитывать свои специфические черты по сравнению с разработкой стратегии отдельных предприятий.

Эффективная стратегия развития совокупности таких предприятий должна содержать ясное представление о том, как эти организации (холдинг) в целом могут создавать стоимость; представлять собой систему взаимодействующих частей, чтобы успех одного предприятия мог стимулировать успех других; позволять эффективно использовать возникающие на рынке новые возможности и применять их для реализации текущей деятельности.

Основными принципами стратегического планирования в подобной ситуации на всех его стадиях являются:

- эффективная структура управления,
- охват всех сфер деятельности предприятий,
- ориентирование на достижение совокупного положительного результата работы всех предприятий,
- учет внутриорганизационных приоритетов в целях и задачах,
- согласованность с ресурсными возможностями,
- практичность и реализуемость направлений.

Ключевым элементом процесса формирования стратегии комплекса предприятий является выделение и обоснование его этапов. На рисунке 1 представлена структура процесса стратегического планирования для совокупности взаимосвязанных предприятий.

Для того чтобы определить стратегию деятельности комплекса предприятий и провести эту стратегию в жизнь, необходимо иметь углубленное представление не только о внешней среде, тенденциях ее развития и месте, занимаемом в ней организациями, но и о внутренней среде предприятий и ее потенциале.

Таким образом, аналогично разработке стратегии отдельной организации, необходимо провести *анализ внутренней и внешней среды* всего комплекса предприятий. Данный анализ включает в себя изучение таких компонентов среды, которые оказывают влияние на все направления деятельности рассматриваемых объектов управления:

- состояние экономики,
- правовое регулирование и управление,

- политические процессы,
- природная среда и ресурсы,
- социальная и культурная составляющие общества,
- требования к качеству продукции,
- научно-техническое и технологическое развитие общества и др.

Сбор, обработку и анализ информации о состоянии внешней и внутренней среды предприятия можно провести с применением инструментов стратегического менеджмента, таких как PEST-анализ, SNW-анализ, SWOT-анализ и пр. По результатам такого анализа определяется, что собой представляют предприятия в своей совокупности (их сильные и слабые стороны, возможности и угрозы для всего комплекса).

Определение *стратегических целей* для всей совокупности предприятий предполагает четкое осознание желаемого результата. При этом цели должны быть достижимы, измеримы, понятны персоналу и обеспечены ресурсами.

Кроме того, качественная стратегия предусматривает корректировку целей при разных сценариях развития событий на рынке. Здесь должны быть рассмотрены различные ситуации развития кризиса и меры их нейтрализации. Для каждой цели разрабатываются измеримые показатели ее достижимости. Эти показатели фиксируются на момент начала реализации стратегии, и далее отслеживается динамика их изменения.

На основании проведенного анализа реализуется следующий важнейший этап, в ходе которого принимаются решения относительно того, в каком направлении развиваться организации, — *анализ и выбор совокупной стратегии развития*. Здесь осуществляется анализ среды, разработка стратегических альтернатив и выбор из них стратегии предприятия.

Разработка стратегии должна основываться на информации из различных источников, отражающих в частности [3]:

- ожидания собственников предприятий,
- глобальные тенденции в отрасли,
- основные тенденции на отечественном рынке,
- прогнозы менеджеров предприятий.

Модель совершенствования управления предприятием на современном этапе должна отвечать следующим условиям:

- обладать высокой гибкостью производства, позволяющей в случае необходимости быстро изменять ассортимент продукции;
- принимать во внимание серьезную конкуренцию на рынке товаров и услуг, определяющее совершенно новые требования к качеству продукции;
- учитывать требования к уровню качества обслуживания потребителей и времени выполнения договоров;
- учитывать изменение структуры издержек производства;
- принимать во внимание необходимость учёта неопределённости внешней среды.

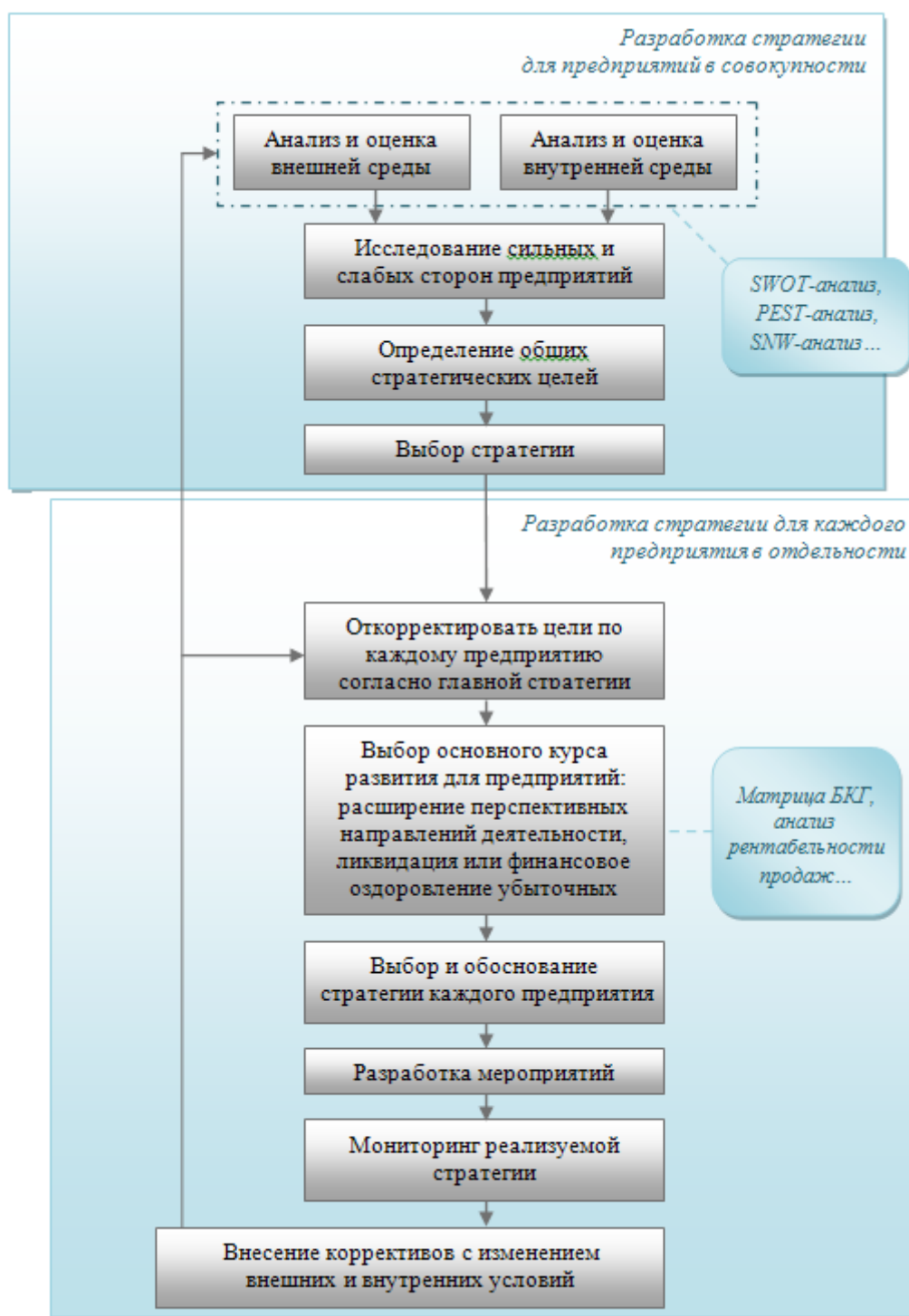


Рис. 1. Структура стратегического процесса для комплекса предприятий

Перед выбором направлений совершенствования управления каждым предприятием в отдельности важно убедиться, что текущие цели предприятия соответствуют разработанной главной стратегической задаче. Это является существенным моментом, поскольку общие стратегические цели оказывают непосредственное воздействие на систему управления путем определения приоритетов и значения ранее принятых решений.

Далее, при помощи различных инструментов стратегического анализа и планирования (матрица БКГ, анализ

структуры товарной продукции и динамики поставок в целом по комплексу предприятий, анализ рентабельности продаж каждого предприятия и всей номенклатуры выпускаемой продукции) необходимо выбрать *основной стратегический курс развития каждого предприятия*: расширение эффективного направления деятельности или оздоровление (ликвидация) убыточного бизнеса.

На основании проведенного анализа согласно процессу стратегического планирования *разрабатывается стратегия* для каждого предприятия в отдельности. Опреде-

ление стратегии — важнейший этап, представляющий собой принятие решения по поводу того, что делать с отдельным бизнесом, как и в каком направлении развиваться организации, какое место занимать на рынке [2, с. 54].

Реализация стратегии, следующая за ее разработкой, приводит к стратегическим изменениям на предприятиях, которые обусловлены достижением поставленных ранее стратегических целей и задач. Определение способов достижения стратегических целей предполагает набор конкретных действий по разработке *плана мероприятий* для каждой поставленной перед предприятиями в процессе разработки стратегии цели.

Мониторинг результатов реализуемой стратегии на каждом предприятии является завершающим этапом разработки стратегии, обеспечивая устойчивую обратную связь между процессом достижения целей и их установкой.

В случае, если разработанная стратегия теряет свою актуальность, необходимо комплексно оценить реализо-

ванную стратегию и выработать предложения для управляющей системы относительно дальнейших стратегических перспектив. Следует учесть, что качественная стратегия предусматривает возможность корректировки целей при разных сценариях развития событий на рынке. Необходимо рассмотреть различные ситуации развития кризиса и меры их нейтрализации.

Необходимо помнить, что адаптироваться значит приспособливаться к тому, что уже случилось. Такой подход приносит плоды, если изменения происходят медленно или хотя бы не опережают реакцию управленцев. Если же изменения стремительны, можно опоздать с адаптацией, поскольку к тому моменту, когда организация приспособится к сложившейся ситуации, внешние условия изменятся вновь.

Следовательно, предприятиям необходимо быть более расторопным, меняться быстрее, чем конкуренты, или, по крайней мере, не отставать от меняющегося рынка.

Литература:

1. Вавилов В. Стратегии, которые помогают выйти из кризиса победителем: опыт зарубежных компаний / Виталий Вавилов // Генеральный директор. — 2009. — №7. — С. 62–66.
2. Лубков В.А. Стратегическая модель развития коммерческой организации / В.А. Лубков // Экономический анализ: теория и практика. — 2011. — №28. — С. 51–57.
3. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия / Г.Б. Клейнер. — Москва: Дело, 2008. — 567 с.

Проблемы внедрения управленческого учета в организации

Кавич Анастасия Юрьевна, студент;

Трунина Валентина Федоровна, кандидат социологических наук, доцент

Волгоградский государственный технический университет

В условиях рыночной экономики актуальной проблемой стала потребность в проведении научных исследований в сфере организации управленческого учёта в общей системе управления организацией. На современном этапе развития социально-экономических структур важную роль стала играть степень рациональности построения управленческого учёта в организациях, а также степень объективности отражения его хозяйственной деятельности, так как от этого зависит не только процесс эффективного управления, но и успешное функционирование организаций в современных условиях. Управление предприятием — это процесс координации и регулирования его деятельности, направленный непосредственно на достижения намеченной цели. Любое управление начинается с получения, восприятия и переработки информации. А осуществление всех этих функций невозможно без использования системы управленческого учета на предприятии.

Управленческий учет можно рассматривать как результат развития бухгалтерского учета, который как единая система учета имущества, прибыли и капитала

возник в XV в. В период зарождения и расцвета мануфактурного производства возникает потребность в учете затрат и калькулировании себестоимости продукции. С появлением акционерного капитала учет, который предназначен для составления финансовой отчетности администрации организации и предоставления базы для налогообложения, трансформировался и сформировался в самостоятельное направление бухгалтерского учета.

В последнее время все больше руководителей высшего и среднего звена стали склоняться к тому, что данные бухгалтерского учета не в состоянии обеспечить возрастающие информационные потребности предприятий в условиях перехода на новый уровень ведения бизнеса. Поэтому данная проблема является очень актуальной на сегодняшний день, более активно предпринимаются попытки поиска и внедрения другой, альтернативной, системы, способной ответить на любые вопросы.

Постановка и внедрение управленческого учёта — сложная задача, которая требует реорганизации всей компании. Сегодня в сфере управления затратами и финансо-

выми результатами деятельности организации появилось несколько основных проблем. Во-первых, происходит переориентирование отечественной теории и накопленного опыта на решение новых задач, которые стоят перед управлением предприятием в условиях динамично меняющегося рынка. Во-вторых, создаются новые, нетрадиционные системы получения информации о затратах, внедряются и адаптируются новые подходы к калькулированию себестоимости, подсчету финансовых результатов, а также методов анализа, контроля и принятия на этой основе управленческих решений. Рассматривая данную область, целесообразно отметить, что значительный интерес для российских предприятий представляет само изучение системы управленческого учета. Считается, что управленческий учет является неотъемлемым средством управления предприятием, который позволяет оптимизировать качество и оперативность принимаемых управленческих решений, позволяет улучшить ожидаемый результат и эффективно контролировать риски хозяйственной деятельности.

Еще одна не менее важная проблема существует в сложности подбора специалистов и оценке их квалификации, так как на них лежит основная ответственность за постановку и внедрение управленческого учёта на предприятии. Также существуют сложности с созданием автоматизированной системы сбора и получения информации о продажах, затратах, выручке, доходе и так далее. Если рассматривать типичные ситуации, складывающиеся в организациях, то можно заметить тенденции рассогласованности интересов топ-менеджеров и руководителей структурных подразделений по вопросу необходимости постановки и ведения управленческого учёта, что также усложняет развитие и усовершенствование системы управленческого учета.

Управленческий учет на большинстве российских предприятий развит очень слабо или не ведется вообще. В основном такое явление можно объяснить отсутствием единой методологической базы, методических рекомендаций по организации и ведению управленческого учета в отдельных отраслях российской экономики, а также периодом его становления и развития в национальной практике.

Управленческий учет как социально-экономическое явление находится в постоянном развитии: расширяются его функции, увеличивается набор поставленных им проблем и решаемых задач, методы, применяемые данным учетом, становятся более разнообразными, увеличивается вариантность управленческих моделей.

Построение системы управленческого учета в организациях основывается на создании набора формализованных процедур, которые предоставляют менеджерам и управленцам всех уровней важную информацию, получаемую как из внутренних, так и из внешних источников. Это необходимый процесс для принятия своевременных и эффективных решений в рамках своей компетенции.

Помимо управленческого учета в учетную систему организаций входят налоговый и финансовый учеты, которые отличаются способами и обязательностью ведения

в силу установленного закона. Так, бухгалтерский учет действует всегда в интересах сторонних пользователей. Благодаря этому бухгалтерский баланс является относительно открытым документом, а в случае с ОАО (открытые акционерные общества) он даже публикуется в средствах массовой информации. Государственные органы и общественные организации, в свою очередь, предоставляют разработанные стандарты бухгалтерского учета, обязательные для всех организаций. Таким стандартами для России являются правила бухгалтерского учета, а если предприятие стремится выйти на мировой рынок инвестиций, оно вынуждено составлять отчетность и по правилам IAS (International Accounting Standards — международные стандарты бухучета) или GAAP (Generally Accepted Accounting Principles — общепринятые принципы бухучета, действующие в США).

Достоверность и существенность информации системы управленческого учета зависит от различных факторов. Важно, чтобы были грамотно выделены и учтены основные цели предприятия и стратегии их достижения при разработке системы управленческого учета. Необходимо правильно выбрать главные области финансовой ответственности, технология бизнес-процессов должна соответствовать задачам организации и планируемой системе управленческого учета. Должна быть правильно выбрана система распределения расходов. Также необходимо наладить горизонтальные связи, то есть систему взаимоотношений в компании и ответственность по сбору информации и составлению бюджетов.

Чтобы решить вышеперечисленные проблемы, связанные с трудностями внедрения управленческого учета в организации, необходимо решить некоторые важные задачи, что позволит быстро и эффективно наладить работу рассматриваемого учета. К таким задачам можно отнести: создание финансовой структуры, разработка штатного расписания, разработка статей движения денежных средств, определение порядка осуществления платежей, разработка бюджетного регламента, управленческого плана счетов и проводок управленческого учета, а также разработка общей управленческой политики предприятия.

Например, анализируя работу цехов промышленных предприятий, используя управленческий учет, можно определить финансовый результат, то есть прибыль или убыток того или иного цеха, а следовательно можно выявить убыточные предприятия, причины их убыточности, а затем принять решение об их закрытии или разработать программу по устранению финансовых проблем. А именно: разработать необходимый перечень эффективных мер по снижению затрат, разработать систему мотиваций для персонала предприятия. [5, с.19–22]

Функции управленческого учета определяются его целями и задачами. Проблему внедрения управленческого учета в организации рассматривают многие российские и зарубежные авторы. Так, например, доктор экономических наук О.Д. Каверина в своей книге «Управленческий анализ» выделила несколько основных функций: обеспе-

чение всех уровней управления важной информацией для систематического и проблемного управления бизнесом, формирование информации, необходимой для управления подразделениями предприятия. [3, с.54] Другие авторы, в том числе зарубежные, выделяют функции управленческого учета в составе функций бухгалтерского учета, таких как планирование, финансовый анализ и так далее.

Одной из функций управленческого учёта является планирование. Есть система учёта, а есть система управления. Система учёта контролирует финансовую и экономическую деятельность организации по факту, т.е. когда событие уже произошло и повлиять на него никак нельзя. Система управленческого учета основана на непосредственном составлении планов.

Процесс планирования позволяет спрогнозировать ситуацию и уже на этапе прогнозирования выявить ошибки и недостатки текущей работы.

Планирование также способствует определению слабых и сильных сторон деятельности предприятия, благодаря которым можно оптимизировать бизнес-процессы, повысить эффективность работы предприятия и его сотрудников, снизить затраты и так далее.

Система управленческого учета образуется из множества процедур, они могут изменяться в зависимости от целей управления. Эти процедуры должны отвечать определенным требованиям и принципам управленческого учета. К таким принципам можно отнести: непрерывную деятельность организации, использования единой системы измерения для планирования и координирования учета, формирование коммуникационных связей между различными уровнями управления для показателей внутренней отчетности, проводить анализ и детализацию в целях получения полной и исчерпывающей информации об объектах учета, соблюдение периодичности в производственных циклах предприятия, соблюдение учетной политики организации.

Совокупность перечисленных принципов подтверждает целесообразность и эффективность системы управленческого учета. Нужно подчеркнуть, что любая организация может применять систему управленческого учета исходя из постановки своих целей, политики и перспектив развития. Практическое использование системы управленческого учета влияет на общее состояние деятельности организации, повышает уровень процесса управления, способствует оптимизации.

В результате оценки и анализа влияния управленческого учета на деятельность и функционирование организаций можно сделать следующие выводы: первостепенно управленческий учет обеспечивает руководителей всех уровней управления необходимой информацией, которая необходима для текущего планирования, контроля и ди-

агностики, для принятия оперативных управленческих решений. В дальнейшем, данный учет становится средством связи между уровнями и структурными подразделениями управления. Также управленческий учет направлен на координацию развития организации в будущем, так как при помощи учета происходит постоянная оценка и анализ всей деятельности и результатов деятельности организации.

Помимо выше перечисленных проблем, связанных с внедрением управленческого учета, любая организация будет сталкиваться и со множеством других. Обучение персонала, конфликтность и сопротивление коллектива нововведениям, проблемы формирования команды и установления в ней сильных горизонтальных связей и так далее.

Так как одной из главных задач управленческого учета является максимальное обеспечение информацией менеджеров и другого управленческого персонала, важным является содержание и доступность внутриорганизационной отчетности.

Для решения такого рода проблем управленческому персоналу, в первую очередь, следует сформировать перечень информации, которая необходима менеджерам различных структурных подразделений, а также определить степень оперативности предоставления информации, ее регулярность, по возможности максимизировать данные показатели.

Также, в работе была выделена проблема адаптации управленческого учета в организации, а именно слабая структурированность рассматриваемого учета. Существует несколько вариантов решения этой проблемы: во-первых, необходимо применить жесткие, четко установленные организационные структуры учета и анализа информации, во-вторых, необходимо ввести определенные ограничения и стандарты в сроках предоставления обработанной информации. В этом случае, в организации будут приниматься более эффективные управленческие решения в процессе финансово-хозяйственной деятельности организации.

Управленческий учет, в отличие от любых других видов учета является в современных условиях самым комплексным и фундаментальным в управленческой деятельности, то есть он является основной стратегией и тактикой, без которых не может эффективно существовать ни одно современное предприятие.

Результаты, полученные от внедрения системы управленческого учета, позволят расставить приоритеты в деятельности организации, обеспечат перспективу стабильного развития в будущем. Таким образом, внедрение управленческого учета еще раз доказывает свою необходимость и актуальность на современном этапе развития экономики, ведения бизнеса.

Литература:

1. Васильева Л.С. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие / ред. Васильева Л.С. — 2-е изд. перераб. и доп. — М.: Эксмо, 2009. — 544 с.

2. Шеремет А.Д., Николаева О.Е. Управленческий учет: Учебник/ Шеремет А.Д., Николаева О.Е. — 4-е изд., перераб. И доп. - М.: ИНФРА — М. 2009. — 429 с.
3. Каверина О.Д. Управленческий анализ: учеб. пособие / О.Д. Каверина, Н.А. Соколова. — М.: Бухгалтерский учет, 2007.
4. Варфоломеев В.Н., Умрихина С.В., Современные проблемы методов и способов организации управленческого учета в компании/ В.Н. Варфоломеев, С.В. Умрихина// Экономический анализ: теория и практика. — 2012. — №27.
5. Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учет / В.Э. Керимов. — М.: Дашков и К, 2009.
6. Лысенко Д.В. Бухгалтерский управленческий учёт: Учебник/ ред. Лысенко Д.В. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 478 с.
7. М.А. Вахрушина. — 8-е изд., испр. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010. — 570 с.

Практическое применение принципов интегрированного контроллинга в промышленности: особенности и перспективы

Калинина Наталья Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Омский государственный институт сервиса

В 90-х гг. в России появилось и стало активно развиваться новое научно-практическое направление — контроллинг. Повышенный интерес к данному явлению со стороны отечественных ученых, научных работников, преподавателей вузов, руководителей предприятий, менеджеров всех уровней управления, предпринимателей обусловлен не только новым для российского управления и непривычно звучащим термином, но и теми впечатляющими результатами, которые получены благодаря применению принципов контроллинга в экономике западных стран.

Зарубежная практика свидетельствует о том, что контроллинг играет стратегически важную роль в современном деловом мире. Неслучайно специалист-контроллер является фактически «правой рукой» топ-менеджмента компании. В западной бизнес-среде контроллинг выступает в качестве реальной поддержки управления путем информационного обслуживания менеджмента по ключевым направлениям функционирования предприятия, децентрализации управления и координации деятельности структурных единиц в рамках сложных организационных образований, согласования процессов стратегического и оперативного планирования, проведения контроля фактических результатов и прогнозирования ожидаемых значений показателей, создания и функционирования системы внутреннего учета и отчетности. В большинстве зарубежных стран созданы и эффективно функционируют контроллинговые организации, общества и союзы. Выходит значительное количество изданий по различным аспектам контроллинга, периодически проводятся семинары и конференции.

Для отечественной экономики в современных условиях хозяйствования главной задачей является поиск путей обеспечения устойчивого развития российских регионов. Одним из таких путей выступает формирование и развитие на предприятиях систем контроллинга, что отвечает

задачам национальной политики в области качества, ориентированной на достижение и поддержание соответствующего уровня конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей как на внутреннем, так и на внешнем рынках и в конечном итоге является залогом поступательного развития экономики России и ее интеграции в мировое экономическое пространство.

В традиционном, классическом, понимании контроллинг не является для современных промышленных предприятий управленческой инновацией. Становление и развитие рыночных отношений в России вызвало повышенный интерес со стороны руководителей и специалистов экономических служб к контроллингу, а отдельные предприятия успешно осуществляли внедрение отдельных его элементов и инструментов в практику управления. Однако результаты изучения, анализа и обобщения зарубежного и отечественного опыта создания контроллинговых систем позволяют говорить о том, что функционально-целевое назначение систем контроллинга и область решаемых задач за рубежом и в России существенно отличаются друг от друга.

Так, в практике управления западными компаниями система контроллинга выступает в качестве реальной поддержки управления путем информационного обслуживания менеджмента по ключевым направлениям функционирования предприятия, децентрализации управления и координации деятельности структурных единиц в рамках сложных организационных образований, согласования процессов стратегического и оперативного планирования, проведения контроля фактических результатов и прогнозирования ожидаемых значений показателей, создания и функционирования системы внутреннего учета и отчетности [3].

Что касается опыта отечественных предприятий, то последними также предпринимались попытки создания и внедрения систем контроллинга [3; 4]. Обобщая пра-

ктический опыт российских хозяйствующих субъектов, следует отметить тот факт, что при построении контроллинговых систем акцент был сделан на планирование. Отмечая неудовлетворительное состояние его традиционных процедур, внимание менеджеров всех уровней управления в процессе проектирования указанных систем концентрировалось, как правило, на поиске, адаптации и практическом применении оптимизационных методов формирования производственной программы, соблюдении принципов точности и оперативности в планировании, оценке различных вариантов плана и прогнозировании конечных результатов деятельности предприятия на основе имитационного моделирования. К тому же инструментальная база контроллинга ограничена составлением бюджетов структурных подразделений, а информационная база представлена данными бухгалтерского учета. Перечисленные особенности, типичные для отечественных предприятий, свидетельствуют о функционировании упрощенного варианта оперативного, преимущественно финансового, контроллинга с ориентацией на планово-контрольные расчеты, оставляя до конца не решенной проблему повышения эффективности управления хозяйствующим субъектом в условиях неопределенности внутренней среды и растущей сложности внешних отношений. Поэтому актуальность внедрения интегрированного контроллинга, учитывающего существующего разработку в области проектирования и организации контроллинговых систем и отражающего особенности современного этапа развития данного явления, очевидна.

Ввиду того, что промышленный сектор экономики России представлен, как правило, крупными и средними предприятиями, уникальность и характер развития интегрированного контроллинга в промышленности обусловлены «отраслевыми» особенностями организации производства и управления этими предприятиями. Прежде всего, вследствие непрерывности и комплексности промышленного производства, следует отметить непрерывный характер процесса интегрированного контроллинга на промышленных предприятиях, целостный подход к решению существующих проблем в единстве социальных, экономических, технологических, экологических и организационных целей. Вторая особенность интегрированного контроллинга в промышленности предопределена необходимостью обеспечения непрерывности производственного процесса всеми видами энергии и соответствующим аппаратным оснащением и предусматривает в рамках создания организационного обеспечения выделение ремонтных и энергетических служб предприятия в самостоятельные центры ответственности. Следующая особенность обусловлена многовариантностью использования исходного сырья и отходов, возможностью варьирования способами получения, потребления и реализации продукции, что предполагает ориентацию интегрированного контроллинга на решение преимущественно многоальтернативных оптимизационных управленческих и производственных задач. Четвертая специфиче-

ская черта интегрированного контроллинга, являющаяся следствием повышенной вредности промышленного производства, заключается в ориентации деятельности хозяйствующего субъекта на достижение экологических целей и, следовательно, в выделении комплекса природоохранных мероприятий в автономную область управления. Последняя особенность интегрированного контроллинга в промышленности, связанная с высокой материало- и энергоемкостью производства, характеризуется наличием в рамках каждого центра ответственности целевых параметров управления, отражающих степень рационального использования ресурсно-сырьевой базы предприятия.

При постановке на современном промышленном предприятии системы интегрированного контроллинга следует учитывать особенности российского промышленного менеджмента, обладающего такими чертами, как [1; 2]:

- доминирование вертикальных организационных структур и связей;
- полифункциональность структурных подразделений и, как следствие, наложение и пересечение функций;
- доминирование неформальных методов контроля внутренней среды предприятия, а, значит, сложность перехода к четкой количественной оценке;
- слабая степень развития мониторинга качества изменений среды хозяйствования предприятия;
- специфика отечественного управленческого менталитета, порождающая определенный уровень консерватизма менеджеров, усложняющий процесс принятия управленческих решений и повышающий степень субъективности последних.

Вследствие слабой изученности и освещения интеграционного аспекта контроллинга в современной экономической литературе случаи внедрения данной системы на предприятиях единичны. Тем не менее, изучение накопленного опыта позволит учесть существующие разработки в этой области и избежать ошибок, с которыми может столкнуться руководство предприятия в процессе постановки системы интегрированного контроллинга.

Вместе с тем в процессе создания системы интегрированного контроллинга инициаторы внедрения неизбежно сталкиваются с рядом вопросов, решение которых во многом предопределяет «судьбу» контроллинга на предприятии. Среди типичных ошибок, на наш взгляд, наиболее существенными являются [1]:

1. Отсутствие четкого понимания сущности и назначения формируемой системы.
2. Акцентирование внимания на инструментах управленческого учета и финансовой стороне контроллинга.
3. Внедрение контроллинга на фоне неблагоприятной финансовой ситуации, когда более действенными выступают инструменты антикризисного управления.
4. Ограниченное внимание человеческому фактору в процессе постановки системы, и, как следствие, неприятие менеджерами структурных единиц предприятия новой технологии управления и сопротивление переменам.

5. Внедрение западных методик без предварительной адаптации к условиям функционирования конкретного хозяйствующего субъекта.

6. «Островной» характер внедрения контроллинга без соблюдения целостности объекта.

7. Ожидание мгновенной отдачи от системы.

Указанные ошибки влекут за собой низкую производительность формируемой системы, нерациональное распределение ресурсов, рост затратной части проекта и степени риска. Кроме того, при внедрении на предприятии интегрированного контроллинга неизбежно возникает потребность в дополнительном обучении управленческого персонала, а также изменении существующего ста-

туса близких к контроллингу по функциям подразделений.

В заключение хотелось бы отметить наметившуюся общую тенденцию превращения контроллинга в перспективный. В связи с этим интегрированный контроллинг в организации должен помогать в генерации идей и принимать активное участие в решении стратегических задач. Эта функция актуализируется в связи с тем, что конкурентная среда становится все более жесткой, и предприятия вынуждены пересматривать свои стратегии. Соответственно, интегрированный контроллинг будет двигаться в стратегическом направлении, выбирая оптимальные пути достижения поставленных стратегических целей и адаптируя предприятие к изменениям стратегического плана.

Литература:

1. Горбанев С.В. Основные особенности современного российского менеджмента // Новые технологии. — 2010. — № 2. — С. 102–104.
2. Еременко Е.В. Особенности российского менеджмента и перспективы его развития // Вестник Новосибирского государственного аграрного университета. — 2009. — Т. 4. — № 12. — С. 50–53.
3. Калинина Н.М. Интегрированный контроллинг: теория и практика (монография). — Омск: Изд-во ОмГТУ, 2007. — 216 с.
4. Москвитин Г. О применении инновационной технологии управления контроллингом на предприятиях промышленности России // Международный сельскохозяйственный журнал. — 2011. — № 1. — С. 25–26.

Совершенствование механизма устойчивого развития промышленного предприятия

Кондаурова Диана Сергеевна, аспирант
Самарский государственный экономический университет

Проблема обеспечения устойчивого развития промышленных предприятий в настоящее время становится особенно актуальной. В кризисных ситуациях формируется неустойчивость предприятия, что требует изучения его состояния и разработки мероприятий по обеспечению устойчивого развития.

Научная новизна исследования заключается в обосновании теоретических положений и разработке рекомендаций по комплексной оценке уровня устойчивого развития промышленных предприятий. Теоретические разработки и рекомендации могут быть использованы промышленными предприятиями для формирования стратегии устойчивого развития в условиях рынка.

Основные мероприятия, а также методы и инструменты позволяют сформировать механизм устойчивого развития промышленного предприятия.

В экономическом словаре термин «механизм» определяется следующим образом:

- это последовательность состояний, процессов, определяющих собой какое-либо действие, явление;
- это система, устройство, определяющее порядок какого-либо действия [4, с. 134].

Лафта Дж. К. приводит следующее определение механизма управления — это «совокупность средств воздействия, используемых в управлении, или, точнее, комплекс рычагов, используемых в управлении» [3, с. 349].

Дафт Р. описывает механизм управления как «совокупность действий и методов воздействия на деятельность людей с целью побуждения их к достижению организационных целей» [2, с. 202].

Механизм управления наиболее активный элемент системы управления, обеспечивающий воздействие на факторы, от состояния которых зависит результат деятельности управляемого объекта. Механизм управления предприятием может быть реализован только в рамках системы управления, которая обеспечивает решение возникающих проблем предприятия. Механизмом, обеспечивающим устойчивое развитие предприятия, является эффективный управленческий процесс.

Таким образом, механизм устойчивого развития — это такое состояние предприятия, при котором все его основные элементы находятся в состоянии поддерживать свои параметры в определенном диапазоне.

Механизм управления устойчивым развитием про-

мышленного предприятия относится к разряду управленческих процессов и реализуется поэтапно:

Этап 1. Формирование основ управления устойчивым развитием предприятия.

Этап 2. Качественный и количественный анализ факторов внешней и внутренней среды.

Этап 3. Оценка значимых факторов и проверка их соответствия условиям развития.

Этап 4. Анализ и оценка уровня устойчивого развития предприятия.

Этап 5. Разработка управленческих решений и рекомендаций, корректировка основ управления устойчивым развитием предприятия.

Этап 6. Оформление отчетности.

Рассмотрим более подробно механизм управления устойчивым развитием предприятия.

Этап 1. Формирование основ управления устойчивым развитием предприятия. Необходимо сформулировать стратегию, цели, функции, принципы и методы управления предприятием, а также конкретизировать субъект и объект управления в рамках концепции устойчивого развития предприятия [1, с. 34].

Этап 2. Необходим выбор конкретных методик, необходимых для анализа устойчивого развития промышленного предприятия. При разработке методик предлагается использовать два подхода. Первый из них связан с всесторонним анализом различных аспектов функционирования предприятия. Основным критерием здесь является полнота информации, что позволяет судить о сбалансированности и пропорциональности развития предприятия. Второй подход используется для оперативного контроля и прогнозирования угроз. Здесь в меньшей степени требуется использование всех показателей устойчивого развития. Основным критерием является оперативность поступления, обработки и анализа информации.

Анализ влияния факторов на устойчивое развитие предприятия производится в следующей последовательности: количественное и качественное определение воздействия внешних и внутренних факторов на экономические результаты деятельности предприятия; количественное и качественное определение воздействия факторов экономической деятельности на показатели устойчивого развития предприятия.

Этап 3. Оценка значимых факторов и проверка их соответствия условиям развития. На основании изучения внешних и внутренних факторов предприятия выявляются основные возможности и угрозы, в результате чего оценивается потенциал устойчивости предприятия.

Этап 4. Оценка и анализ уровня устойчивого развития предприятия. На этом этапе определяется конкретный набор показателей устойчивого развития — система показателей, производится их нормировка, определяется обобщенный показатель устойчивого развития. Предложенный алгоритм анализа и оценки соответствия экономической деятельности задачам устойчивого развития промышленного предприятия производится по состоянию

финансово-экономических показателей и показателей устойчивого развития.

Этап 5. В результате проведения анализа и оценки уровня устойчивого развития, предприятие проводит разработку управленческих решений и рекомендаций, корректировку целей, функций, принципов и методов управления устойчивым развитием. На основании анализа основных тенденций устойчивого развития разрабатываются рекомендации для руководства промышленного предприятия [1, с. 39].

Этап 6. Оформление отчетности. Информация об управлении устойчивым развитием предприятия должна быть представлена в виде открытой отчетности. Для этого GRI — Глобальной инициативой по отчетности (Global Reporting Initiative) было создано Руководство по отчетности в области устойчивого развития. GRI классифицирует показатели результативности в иерархическую систему по категории и аспекту:

1. Прямые экономические воздействия (потребители, поставщики, персонал, государственный и общественный сектор).

2. Воздействия на окружающую среду (сырье, энергия, выбросы, сбросы и отходы, соответствие нормативным требованиям, транспорт и другие).

3. Организация труда и достойный труд (занятость, взаимоотношения персонала и руководства, охрана труда, обучение и образование и другие).

4. Права человека (стратегия и управление, недопущение дискриминации, дисциплинарная практика, подходы к обеспечению безопасности и другие).

5. Общество (взяточничество и коррупция, конкуренция и ценообразование и другие).

6. Ответственность за продукцию (здоровье и безопасность потребителей, продукция и услуги, реклама и другие) [5, с. 4].

Использование Руководства GRI приводит к созданию отчетов в области устойчивого развития для предприятий. В настоящее время Руководство GRI используют такие крупнейшие иностранные и российские компании, как Mitsubishi Corporation (Япония), British Airways (Великобритания), ОАО «НК «Роснефть», ОАО «ФК «УРАЛСИБ» и другие [7].

Для того чтобы предприятие эффективно функционировало и устойчиво развивалось, необходимо определять методы непрерывного контроля над мероприятиями. Это называется мониторингом. Этот процесс включает сбор данных, отслеживающих динамику изменения состояния предприятия и выявление тенденций его развития. Для эффективности осуществления мониторинга устойчивого развития предприятий должно обеспечиваться соблюдение следующих условий: спланированная организация всех звеньев сбора, обработки и анализа информации; использования мощной технической базы; привлечение высококвалифицированных кадров; проведения компетентного методического контроля над процессом мониторинга; достаточность финансового обеспечения.

Управление устойчивым развитием предприятий основывается на постановке принципов управления, целей, функций и методов управления, а также выделении объекта и субъекта управления. Все вышеперечисленные элементы управления устойчивым развитием предприятия конкретизируются в рамках устойчивого развития таким образом, чтобы обеспечивать социальную стабильность, экологическое равновесие и экономический эффект.

Литература:

1. Базарова Л.А. Менеджмент устойчивого развития. — М.: АСВ, 2007. — 118 с.
2. Дафт Р. Менеджмент/пер.с англ.. — СПб: Питер, 2006. — 864 с.
3. Лафта Дж. К. Менеджмент/пер.с англ.. — М.: ТК Велби, 2004. — 592 с.
4. Новицкий Н.И. Организация, планирование и управление производством. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 301 с.
5. Руководство по отчетности в области устойчивого развития/пер. в англ. М: ООО «Эколайн», 2006. — 50 с.
6. Руководство по обеспечению устойчивого развития [Текст]. ГОСТ Р 54598.1—2011. М: Стандартинформ, 2012. — 12 с.
7. Global Reporting Initiative. — 2011 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.globalreporting.org/Pages/default.aspx> (дата обращения: 02.09.2012).

Особенности внедрения контроллинга на предприятии

Мельник Елена Сергеевна, аспирант

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Контроллинг — это важнейший элемент современного менеджмента — один из наиболее действенных методов эффективного хозяйствования на рынке, фактор антикризисного управления.

Контроллинг — это система, которая соединяет в себе учет, планирование, маркетинг, анализ в единую управляемую систему. Система контроллинга помогает предприятию четко определить цели деятельности, принципы и методы управления, способы их реализации. Контроллинг направлен на решение проблем, возникающих в процессе работы компании, ориентацию на будущее в соответствии с принятыми и определенными целями, на достижение положительных результатов деятельности с максимальным использованием методов оперативного и стратегического управления.

Под контроллингом понимается система управления бизнесом, управленческий процесс, обеспечивающий достижение целей. При этом обязательно необходимо понимать, что контроллинг — это не контроль, а некая технология эффективного управления предприятием. Своевременные и эффективные решения позволяют организации форсировать конкурентные преимущества и за счет этого получать устойчивый рост производства.

Контроллинг как новый системный подход к стратегически ориентированному управлению развитием предприятий уже занял важное место во многих высокораз-

Для эффективного функционирования важен не только характер факторов, но и эффективный механизм, обеспечивающий устойчивое развитие предприятия. Представленный механизм управления устойчивым развитием предприятия позволяет поэтапно разрабатывать грамотные управленческие решения в области устойчивого развития.

витых предпринимательских структурах разных отраслей народного хозяйства. Понятие контроллинга в какой-то степени интегрирует в себе все современные подходы и инструменты и постоянно возобновляется ими в соответствии с условиями внешней среды бизнеса.

Важность вопросов эффективного управления обуславливается рядом факторов: значительным увеличением масштабов производства, качественным сдвигом в экономике государства, завершением перехода предприятий производственной и непроизводственной сферы на новую систему хозяйствования, непредсказуемостью и нестабильностью внешней среды. Поскольку система управления нуждается в информационно-аналитической поддержке процесса принятия управленческих решений, то вопросы, связанные с рассмотрением контроллинга в управлении предприятием, приобретают особую актуальность.

Основной целью контроллинга является ориентация процесса управления предприятием на достижение стратегических целей. Для этого нужно: формировать контролируемые величины для измерения и оценки потенциала предприятия; устанавливать нормативные величины; определять фактические значения контролируемых величин; сопоставлять фактические показатели с плановыми; фиксировать отклонения от стратегических целей и анализировать причины; выявлять требуемые коррек-

тирующие мероприятия для управления отклонениями от стратегического курса.

При формировании служб контроллинга необходимо соблюдать ряд принципов:

- 1) избегать излишне сложной структуры службы контроллинга;
- 2) выбрать наиболее приемлемый для данного предприятия тип организации контроллинга (централизованная, децентрализованная);
- 3) стимулировать самостоятельность и инициативность контроллеров;
- 4) обеспечить прямое подчинение службы контроллинга руководителю предприятия;
- 5) предоставить службе контроллинга право получать всю необходимую для работы экономическую и иную информацию и комментарии к ней от всех служб предприятия;
- 6) придать службе контроллинга статус самостоятельного подразделения предприятия.

На существующем этапе становления российской экономики в России сложились идеальные условия для развития контроллинга.

Во-первых, руководящий состав любого предприятия озабочен использованием средств предприятия, его возможностей, положения на рынке. Предприятие ставит перед собой задачу повышения прибыльности и его инвестиционной привлекательности.

Во-вторых, для эффективного управления промышленным предприятием и правильного движения к намеченным целям недостаточно действующих финансовых инструментов. Необходимым условием продуктивного функционирования предприятия является правильность формирования и своевременной корректировки бюджета. Процедура формирования бюджета промышленного предприятия является основополагающей функцией эффективного планирования на предприятии.

В-третьих, на предприятия приходят работать молодые кадры, получившие хорошее высшее образование и готовые к использованию и применению на практике современных технологий управления и принятию новых идей. Это позволяет положительно смотреть на целесообразность внедрения контроллинга, а, следовательно, на эффективность развития предприятия в будущем.

Процесс внедрения контроллинга достаточно продолжителен и дорог: в западных компаниях на это уходит два-три года (к примеру, от полутора до двух с половиной лет в Германии и от двух до трех лет во Франции). Однако для России эти ориентиры весьма условны, так как применимы только к предприятиям, где отлажены бизнес-процессы, давно и эффективно работают устоявшиеся модели менеджмента и соответствующие им организационные структуры, а система финансового учета и бизнес предприятий прозрачны. Тот факт, что внедрение этого новшества займет длительное время и отвлечет большие средства из бюджета организации, может отпугнуть многие российские компании. Поэтому некоторые консультанты предпочи-

тают не озвучивать сразу реальные стоимость и продолжительность проекта. Клиент узнает сначала о цене и сроках внедрения некоего «базового пакета» услуг. Причем чем менее добросовестен консультант, тем «лакомее» для руководства заказчика будет подано такое коммерческое предложение. В дальнейшем, выиграв тендер, войдя в компанию и «посадив ее на иглу», такие консультанты, понимая, что со временем заказчику отступать становится некуда, постепенно, все новыми и новыми дополнительными соглашениями, наращивают сроки и стоимость реализации проекта. Чистота подобных методов, естественно, вызывает сомнение, а сами проекты нередко терпят фиаско и все это вместе в итоге формирует негативное отношение к консалтинговым компаниям и неверие в их способности создать работающий продукт [1].

Главную роль в процессе внедрения контроллинга играет поддержка со стороны руководства предприятия. Внедрение контроллинга — сложный, порой болезненный процесс изменения привычных систем управления, культуры, организационного поведения. Если руководство предприятия не заинтересовано данным процессом, изменения не произойдут никогда, внедрение не будет реализовано, а возможности получения результатов будут утрачены.

Предпосылки внедрения контроллинга на российские предприятия очевидны. Данный процесс облегчает предприятию его путь к успеху. Разработчики системы должны отстаивать свои убеждения и вовлекать персонал в процесс реализации проекта и подготовки к работе системы.

В результате внедрения контроллинга компания получит современный интеллектуальный продукт управления, который позволит повысить эффективность управления предприятием и сократить время принятия управленческих решений; эффективно управлять затратами; повысить рентабельность. Другими словами, достичь намеченных целей и задач с минимальными потерями.

Контроллинг — новый инструмент планирования для российских организаций, поэтому его внедрение сопровождается определенным сопротивлением и незнанием проблем в данной области. Чтобы преодолеть это сопротивление, добиться каких-либо результатов, а затем перспективно функционировать стабильно работающей системе, необходимо постоянно анализировать проблемы, с которыми может столкнуться предприятие, их причины и методы решения. Внедрению контроллинга мешают две группы факторов: несовершенство самой модели и социально-психологические факторы.

Рассмотрим влияние социально-психологических факторов. Новые методы — это неизвестность, а неизвестность означает риск. Необходимо организовать обучение сотрудников, а затем вводить новые методы. Однако опытные сотрудники будут выступать против новых, не знакомых им методов, если их внедрение станет угрозой для их статуса. Поэтому необходимо привлечь и заручиться поддержкой опытных сотрудников.

Если служба контроллинга берет на себя наведение порядка в экономике предприятия, то целесообразно включить автоматизацию в сферу интересов службы контроллинга. Отдел автоматизации занимается разработкой программ, их отладкой, выявлением ошибок в покупных программах, установкой компьютеров на рабочих местах, а служба контроллинга может заниматься постановкой задачи, чтобы не потерять главную цель автоматизации — повышение эффективности работы финансово-экономических служб [2].

После того как система оперативного сбора фактической информации начнет работать, служба контроллинга может заняться преобразованием системы планирования прибыли, затрат и финансового результата на предприятии, заручившись поддержкой планового отдела; оптимизацией системы документооборота. Параллельно должна проводиться доработка информационных систем.

Внедрение контроллинга на предприятие в основном осуществляется в три этапа:

- этап подготовки;
- этап внедрения;
- этап автоматизации.

1. Этап подготовки представляет собой ознакомление с процессом работы данного предприятия, что включает в себя изучение организационной структуры предприятия, финансово-экономической документации, всей отчетности и других производственных аспектов деятельности предприятия. В результате составляется сводная информация, в которой описываются все положительные и отрицательные стороны предприятия.

Основой системы контроллинга является оперативный учет и оперативные данные, т.е. данные предоставляемые в срок. Поэтому, чтобы повысить эффективность работы предприятия, она должна проходить в оперативном режиме.

2. Этап внедрения

После подготовительного этапа осуществляется второй этап, в процессе которого проводится проработка всех основных моментов контроллинга с каждым отделом. На данном этапе осуществляется создание специализированного структурного подразделения — отдел (службы) контроллинга. Вновь созданная служба контроллинга должна постоянно получать всю необходимую ей информацию ото всех структурных подразделений предприятия и использовать ее при принятии управленческих решений.

В отдел (службу) контроллинга на предприятии должны входить высококвалифицированные специалисты, настроенные на внедрение новых технологий и инструментов планирования и управления, обладающие достаточно большими полномочиями и доступом ко всему объему экономической информации.

Специалистам по контроллингу необходимо устанавливать связи с другими службами и отделами, налаживать информационное сотрудничество.

Сущность службы контроллинга состоит в решении задачи улучшения экономической работы.

Этап внедрения представляет собой четыре направления:

- анализ и внесение изменений в систему управления;
- анализ и внесение изменений в организационную структуру управления;
- перераспределение информационных потоков в системе предприятия;
- анализ работы персонала и возможные проблемы.

Добиться этого можно лишь путем решения проблем, возникающих в процессе работы предприятия, извлекая из повседневной рутины лишь ту информацию, которая необходима для функционирования системы управления на предприятии.

Внедряя контроллинг на предприятие необходимо понимать, что перед ним как перед инструментом планирования и управления должна стоять задача обеспечения оперативного сбора и анализа информации.

Таким образом, в условиях сложившейся нестабильной ситуации в стране, предприятиям необходимо совершенствовать процесс управления и повышать эффективность производства. С этой целью необходимо использовать опыт зарубежных стран и внедрять на предприятиях систему контроллинга. Контроллинг оказывает содействие повышению качества управления и ориентирован на перспективное развитие предприятия, основной целью которого является ориентация управленческого процесса на максимизацию прибыли при минимизации риска и сохранение ликвидности и платежеспособности предприятия. Наряду с этим контроллинг позволяет не только предвидеть результаты деятельности и спланировать деятельность предприятия, но и своевременно получать точную информацию, необходимую для принятия обоснованных управленческих решений.

Литература:

1. Александр Сафронов. Практика российского контроллинга: что препятствует успеху?: Журнал «Консультант» № 23, декабрь 2007 г.
2. Попанин А.А. Контроллинг на промышленном предприятии: особенности процедуры внедрения [Электронный ресурс]: Методический материал: Менеджмент в России и за рубежом. — 2003. №2. URL: http://www.up-pro.ru/library/management_accounting/controlling/osobennosti-vned.html.

Принцип TQM «Вовлечение персонала» в управлении качеством и современных системах менеджмента

Меркушова Наталья Ивановна, старший преподаватель;
Гаффорова Елена Борисовна, доктор экономических наук, доцент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Управление человеческими ресурсами является общепризнанной составной частью современного менеджмента предприятия, важность которой существенно возрастает в связи с переходом к постиндустриальному обществу. Стандарты ИСО серии 9000, содержащие требования к системам менеджмента качества (СМК) организаций, отражая данную общемировую тенденцию, также уделяют внимание данному аспекту управления, что находит отражение в декларировании принципа TQM «Вовлечение персонала» как одного из основополагающих в системах менеджмента, построенных на основе международных стандартов в области управления (ISO 9001, ISO 14001, ISO 26000, OHSAS 18001 и т.п.).

Сущность принципа «Вовлечение персонала» в системах менеджмента качества состоит в том, что работники всех уровней составляют основу организации, и их полное вовлечение дает возможность организации с выгодой использовать их способности [1].

Экономический эффект от реализации принципа может состоять в следующем:

- снижение себестоимости, дополнительное привлечение, удержание и лояльность потребителя; повышение ответственности работников, увеличение интеллектуального капитала, оптимизация процессов и повышение их результативности и эффективности; улучшение работы в цепи поставок; расширение деятельности, повышение надежности и устойчивости организации [2];

- более высокая вовлеченность персонала оправдывает себя выдающимися показателями суммарного возврата на инвестиции акционеров (TSR). Например, в компаниях, где показатель вовлеченности составляет более 60 %, TSR равен или превышает 20 %; при уровне вовлеченности менее 40 %, значение TSR может быть отрицательным, то есть акционеры компании несут убытки (данные компании Hewitt Associates) [3];

- в компаниях с высоким уровнем вовлеченности сотрудников: на 12 % выше стоимость акций; на 27 000 USD в год больше объем продаж на сотрудника; на 3 800 USD в год больше прибыли на сотрудника; на 5–10 % выше уровень удовлетворенности клиентов; на 10–20 % выше прибыльность от работы с клиентами; ниже расходы на привлечение и удержание талантливых специалистов; вдвое больше конкурентоспособных заявок на открытые вакансии [3].

В то же время содержание мероприятий по реализации принципа «Вовлечение персонала» в различных исследованиях может отличаться, например:

- вовлечение персонала является производной следующих факторов: характеристика работы и связанных с

ней ценностей; возможности для развития, которые предоставляет компания; качество жизни, которое можно получить, работая в организации; политика и процедуры в области работы с персоналом, использующихся в фирме; характеристики суммарной компенсации, которую сотрудник получает за свою работу; системы коммуникаций с персоналом. Каждый из факторов может быть измерен и подсчитан, но они могут оказывать различное влияние на вовлеченность. Например, вопросы оплаты труда в большинстве случаев представляют собой скорее потенциальную угрозу для снижения ее показателя, а вот вопросы отношений, обратной связи со стороны непосредственных руководителей, действия высшего руководства, очень часто представляют собой возможность для повышения вовлеченности [3];

- реализация принципа «Вовлечение персонала» происходит через следующие элементы: целеполагание (формулирование цели, описание ожидаемого результата, установление заинтересованности, определение способов достижения, установления методик, декомпозиция целей, хосин-канри, мониторинг, обратная связь), среда вовлечения (система карьерного роста, система признания достижений, система материального стимулирования, система развития персонала, правила делегирования полномочий, система наставничества, система управления инициативами, система социального страхования и воздаяния приверженности компании), сетевые коммуникации (сетевая структура, инициативные отношения, матричная структура, стандарты работы, процессный подход, проектный подход, административно-функциональный подход) [4];

- вовлечение персонала возможно только в рамках эффективной корпоративной культуры, которая может быть создана в результате следующих действий: разработка бизнес-плана, содержащего стратегию, цели и ключевые показатели их достижения, построение процессной модели организации и соответствующей системы показателей, внедрение корпоративной информационной системы управления, построение и постоянное развитие системы мотивации персонала, направленной на достижение запланированных результатов [5];

В других подходах и концепциях управления качеством также уделяется существенное внимание управлению человеческими ресурсами. Так, модель премии Российской Федерации в области качества включает фактор «Персонал» в группу «Возможности организации» (120 баллов) и фактор «Удовлетворение персонала» в группу «Результаты» (90 баллов), при этом необходимая дея-

тельность по управлению персоналом должна включать следующее:

- планирование, управление и улучшение работы с персоналом;
- определение, развитие и поддержка знаний и компетентности персонала;
- вовлечение персонала в деятельность по претворению в жизнь политики и стратегии организации и наделяние его полномочиями;
- общение персонала в организации;
- поощрение персонала и забота о нем.

Принципы наиболее известного специалиста в области менеджмента качества Э. Деминга (введите в практику подготовку и переподготовку кадров; учредите «лидерство»; изгоняйте страхи, чтобы все могли эффективно работать для предприятия; разрушайте барьеры между подразделениями; откажитесь от пустых лозунгов, призывов для производственного персонала, таких, как «ноль дефектов» или новые задания по производительности; устранили произвольно установленные задания и количественные нормы; дайте работникам возможность гордиться своим трудом; поощряйте стремление к образованию и совершенствованию) в значительной степени посвящены организации работы с персоналом на предприятии.

Существенно новым направлением в управление человеческими ресурсами в связи с введением стандартов ISO серии 9000 можно считать появление новой категории персонала — владелец процесса, что связано с наличием в двух последних версиях данных документов принципа «Процессный подход». Определение «Владельца процесса» в стандартах ISO 9000:2008 и ISO 9001:2008 отсутствует. В стандарте ГОСТ Р ИСО 9004—2001 (раздел 5.1.2) говорится, что: «... необходимо обратить внимание на определение руководителей процессов и наделение их полнотой ответственности и полномочиями». Аналогичные рекомендации содержатся в ГОСТ Р ИСО 9004—2010, но при этом уточняется, менеджер процесса может быть отдельным лицом или командой в зависимости от характера процесса и организационной структуры [6].

Появление в менеджменте данной категории персонала связано, прежде всего, с переходом от функционального управления к процессному согласно одному из принципов TQM и стандартов ISO серии 9000, а также с работами, посвященными реинжинирингу бизнес-процессов. Например, в работе [7] определяется, что владелец процесса занимается измерением и совершенствованием эффективности всего процесса. Таким образом, роль владельца процесса не в том, чтобы управлять повседневной рутинной каждой (или хотя бы одной) из составных частей процесса, а в том, чтобы делать все необходимое для обеспечения производительности, эффективности и адаптируемости всего процесса и каждой из его составных частей.

Аналогичное понятие «хозяин процесса» (process owner) содержит ГОСТ Р 52380.1—2005, определяя его

как лицо, несущее полную ответственность за процесс и наделенное соответствующими полномочиями для управления процессом. Данный нормативный документ, предлагая в классификацию затрат на качество как затраты на соответствие и затраты вследствие несоответствия, отмечает следующее: «Оба вида затрат имеют возможности для улучшения. Оператор процесса обычно может непосредственно влиять только на затраты вследствие несоответствия, но он может рекомендовать хозяину процесса изменить то, что обязательно повлечет за собой уменьшение затрат на соответствие. Хозяин процесса должен наблюдать за процессом и вносить в него изменения, влияющие на обе части затрат на процесс». Одним из существенных критериев при определении владельца или хозяина процесса принято считать высокий уровень вовлеченности сотрудника в данный вид деятельности, к другим критериям относятся знание процесса и коммуникативные способности.

В целом ориентиром для организации, желающей оценить свою деятельность на соответствие принципам менеджмента качества, являются требования ГОСТ Р ИСО 10014—2008 [2], который определяет процедуру самооценки и предлагает следующий набор вопросов для определения степени реализации принципа «Вовлечение персонала»:

- применяют ли работники свою компетентность, необходимую для достижения финансовой и экономической выгоды организации;
- насколько эффективно работники вносят свой вклад в развитие и достижение целей организации;
- признают ли работники потребность в инновациях и творческом потенциале;
- понимают ли работники важность их работы и положения;
- определяют ли работники ограничения для эффективного выполнения их работ, открыто обсуждая возникающие проблемы и вопросы;
- принимают ли работники на себя ответственность за решение проблем
- ищут ли работники возможности повышения своей компетентности; свободно делятся знаниями и опытом;
- стремятся ли работники участвовать в работе, направленной на постоянное улучшение;
- желают ли работники работать совместно с другими служащими, потребителями, поставщиками и другими уместными заинтересованными сторонами.

Обобщая все вышесказанное, можно сформулировать основные направления работы организации, необходимые для успешной реализации принципа «Вовлечение персонала», и, соответственно, высокой результативности СМК и аналогичных ей систем менеджмента различных объектов (экологии, социальной ответственности и т.п.):

- организация процессов информирования и обмена информацией;
- обучение персонала и поддержание компетентности;

- создание благоприятных условий для выполнения должностных обязанностей персонала, включая владельцев процессов;
- разработка механизмов мотивации и стимулиро-

вания, как для рядовых сотрудников, так и для владельцев процессов, адекватных размерам и структуре предприятия, уровню развития предприятия, особенности используемой бизнес-модели, характеристикам внешней среды и т.д.

Литература:

1. ГОСТ Р ИСО 9001—2008 Системы менеджмента качества. Требования. — Введ. 2009.11.13. — М.: Стандартинформ, 2008. — 26 с.
2. ГОСТ Р ИСО 10014—2008 Менеджмент организации. Руководящие указания по достижению эффекта в системе менеджмента качества организации. — Введ. 2009.12.01. — М.: Стандартинформ, 2009. — 31 с.
3. Подготовка и внедрение системы менеджмента качества [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.novpersonal.ru/podgotovka-i-vnedrenie-sistemy-menedzhmenta-kachestva.html>
4. Концепция интегрированной системы менеджмента ОАО «Тюменьэнерго» согласно требованиям международных стандартов ISO серий 9000 и 14000 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: http://www2.te.ru/appls/portal/Portal_ru.nsf/0/AB5870F8C459D030C52572EB003C80D7
5. Системы управления качеством: по стандарту ИСО 9001 или по предприятию? / П. Калита // Стандарты и качество. — 2006. — № 2. — С. 70—72.
6. ГОСТ Р ИСО 9004—2010. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества — Введ. 2011.06.01. — М.: Стандартинформ, 2011. — 47 с.
7. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / М. Робсон, Ф. Уллах / Пер. с англ. Под ред. Н.Д.Эриашвили. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. — 224 с.

Общее и частное в эволюции походов к понятию «организационная культура»

Сурикова Дарья Александровна, магистр;

Юрова Ольга Витальевна, кандидат социологических наук, доцент

Волгоградский государственный технический университет

В последние десятилетия практики и теоретики управления все больший интерес проявляют к феномену организационной культуры. И это неслучайно, ведь организационная культура — неотъемлемая часть любой организации, она призвана обеспечить эффективность ее деятельности. Без ясного понимания того, что составляет сущность этого понятия, невозможно управлять им продуктивно. В этой связи необходимо разобраться в сути организационной культуры, а для этого проследить эволюционный путь становления понятия, увидеть общее и частное в подходах.

Исследования организационной культуры берут свое начало с 1940 г., но они были слишком разрозненны, вплоть до моды на «корпоративную культуру» в начале 1980-х, — отмечает М. Элвессон [13, с. 27]. Потребности производства в сфере труда привели к появлению в начале 1980-х гг. термина «корпоративная культура», который одними из первых применили известные американские ученые Теренс Е. Дил и Алан А. Кеннеди, пытавшиеся осмыслить современные тенденции и найти способы оптимизации социальных проблем производственных организаций. Их анализ сложившейся практики управления и всей системы хозяйственной деятельности привел к выводу, что предприятия располагают, наряду с уже хорошо известными в практике и в теориях организаций «рыча-

гами» управления, особой формой идеологии и особым стилем поведения, названными ими «корпоративной культурой» [4].

По оценкам большинства исследователей, существуют две условные концепции организационной культуры, олицетворяющие собой методы ее исследования [11]:

1) рационально-прагматическая, рассматривающая организационную культуру как атрибут организации (т.е. изменяемый элемент);

2) феноменологическая, в которой организационная культура трактуется как сама суть организации (т.е. не как свойство, а как то, чем она (организация) на самом деле является).

Игорь Ансофф, сторонник рационально-прагматического подхода, в своей работе «Стратегическое управление» (1979) выделяет культуру организации как часть организационного потенциала фирмы, к которой можно отнести общие нормы, ценности, модели действительности, вознаграждения, материальные стимулы. Культура выступает в качестве одной из основных переменных, определяющих стратегическую ориентацию фирмы [1, с. 272].

«Самые успешные компании стали таковыми благодаря уникальному набору культурных характеристик, которые отличают их от остальных», — так считают Том

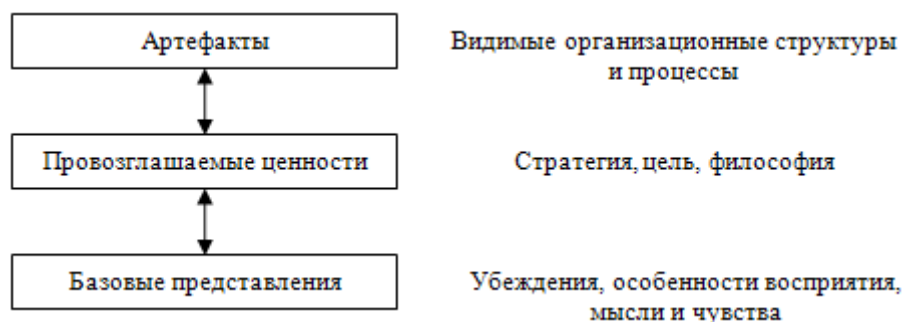


Рис. 1. Уровни культуры [12, с. 36]

Питерс и Роберт Уотерман в работе «В поисках совершенства. Уроки самых успешных компаний Америки» (1982). Они рассматривают организационную культуру (т. е. «совместно признаваемые ценности»), как один из семи взаимозависимых факторов, которые «составляют разумный подход к созданию организации» [6, с. 26]. Позже идею отличия лидирующей организации от простой, посредством обладания «сложившейся, хорошо видимой культуры, четко распознаваемой ее наемными работниками», поддержат и другие американские ученые Ким С. Камерон и Роберт Э. Куинн в работе «Диагностика и измерение организационной культуры» (1999). Ученые отметят, что в ряде случаев организационная культура складывается основателем фирмы (например, Уолтом Диснеем), иногда формируется постепенно, по мере того как организация принимает вызовы окружающей среды и преодолевает воздвигавшиеся извне препятствия (например, Coca-Cola). Культуру некоторых организаций последовательно развивают команды менеджеров, ставящие себе задачу систематического улучшения показателей деятельности своей компании (например, General Electric). Ученые полагают, что культура проявляется в том, что ценно для организации, в стиле ее лидерства, языке и символах, процедурах и повседневных нормах, а также в том, как определяется успех. Другими словами, во всем, что отражает уникальность характера организации [3, с. 29, 45].

Основатель научного направления «Организационная психология», знаменитый американский ученый Эдгар Шейн в 1992 году публикует работу «Организационная культура и лидерство», которая представляет собой системное описание организационной культуры в меняющемся мире и показывает место лидера в создании и управлении культурой. По мнению автора, введение концепции культуры необходимо, несмотря на то, что существует множество таких понятий, как нормы, ценности, модели поведения, ритуалы, традиции и т.д., из-за того, что культура включает два дополнительных элемента, отличающих ее от обычной концепции общности представлений или ценностей. Первый из этих элементов состоит в том, что культура предполагает наличие у группы (социальной единицы любого размера, включая организации и их подразделения) уровня *структурной стабиль-*

ности. Когда говорят о том, что сообщество обладает «культурой», подразумевают под культурой не только общность определенных элементов, но также их глубинный характер и стабильность. Глубина, в данном случае, свидетельствует о некоей неосознанности. Другой элемент, способствующий стабильности, — *структурирование, или интеграция* элементов, выражающиеся в появлении более общих парадигм или состояний, связывающих воедино различные элементы и лежащих на более глубоком уровне [12, с. 30].

Шейн считает, что культура может анализироваться на нескольких уровнях, и множественность существующих определений культуры отчасти объясняется тем, что различные уровни ее проявления обычно не выделяются. Автор предложил следующую схему взаимосвязанных уровней организационной культуры (рис. 1). «Поверхностный» или «символический» уровень организационной культуры представлен культурными артефактами. К ним относятся форма одежды, речевые обороты, архитектура и планировка здания, символика, обряды и ритуалы организации и т.д. «Подповерхностный уровень» включает организационные ценности, воплощаемые в идеологии. В «глубинный» уровень входят базовые представления, которые определяют формы восприятия членами организации окружающего их корпоративного бытия [12, с. 35–37, 38–40].

В итоге, Э. Шейн дает следующую дефиницию организационной культуры: «организационная культура есть интегрированный набор базовых представлений, которые данная группа изобрела, случайно раскрыла, позаимствовала или достигла каким-либо иным путем в результате попыток решения проблем адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, которые достаточно эффективно послужили организации, чтобы быть признанными, действенными и достойными закрепления и передачи новым поколениям членов организации» [12, с. 31].

Подход, предложенный Э. Шейном, — это рационалистический взгляд на характер и функции организационной культуры, которая рассматривается как средство достижения эффективности организации или как фактор, сдерживающий ее обеспечение, т.е. как один из атрибутов организации, подверженный вполне рациональному влиянию.

Среди сторонников рационально-прагматического подхода есть и отечественные ученые. Так О.С. Виханский и А.И. Наумов (1993) определяют организационную культуру как набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий. Эти ценностные ориентации передаются индивидам через «символические» средства духовного и материального внутриорганизационного окружения [2, с. 532].

Другое, наиболее общее определение в этом подходе дает В.А. Спивак: «организационная культура — это система материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой, присущих данной организации, отражающих ее индивидуальность и восприятие себя и других в социальной и вещественной среде, проявляющаяся в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружающей среды» [9, с. 27].

Представители рационально-прагматического подхода рассматривает организационную культуру как атрибут организации, понимая под ним разное: ценности и нормы, уникальные характеристики, часть организационного потенциала. Сторонники этого подхода полагали, что организационной культурой напрямую можно управлять, корректировать в случае ее неэффективного функционирования, и роль лидера (руководства) здесь огромна. Однако недостаток такого подхода заключается в том, что среди лидеров могут быть и те, которые не являются носителями высокой культуры. Ограниченность рационально-прагматического подхода пытались преодолеть представители феноменологического подхода, которые трактовали организационную культуру не как атрибут, а как сущность организации, не как декларируемые и подчас не реализованные цели, а как ценностную, смысловую и знаково-передаваемую основу согласованных восприятия, группового поведения и деятельности людей.

Э. Джакус (1952 г.) рассматривал культуру предприятия как вошедший в привычку, ставший традицией образ мышления и способ действия, который в большей или меньшей степени разделяют все работники предприятия и который должен быть усвоен и хотя бы частично принят новичками, чтобы новые члены коллектива стали «своими» [10, с. 11].

Феномен организационной культуры исследован в 1970-е годы с применением теории социального конструирования реальности П. Бергера и Т. Лукмана, согласно которой процессуальное измерение общества — это исторический процесс его эволюции, в котором осуществляется закрепление механизмов институционализации. Способ использования этих механизмов позволяет установить социокультурную специфику каждого конкретного общества (в том числе и организации) [5, с. 109].

Английский ученый Эндрю Петтигрю в организационной культуре увидел «ясно выраженную социальную ткань», которая, подобно соединительным тканям в теле человека, прикрепляет «кости» организационной струк-

туры к «мышцам» организационных процессов (Pettigrew, 1985). В каком-то смысле культура представляет собой жизненную силу организации, душу ее физического тела. Чем теснее связаны друг с другом интерпретации и действия, тем глубже они укореняются в культуру, причем на поверхности существует множество очевидных связей между ними. Например, неформальный стиль одежды в компаниях, производящих программное обеспечение, — это выражение убежденности, что крахмальные сорочки и галстуки убивают творчество. На более глубоком уровне связи между трактовками и действиями понять труднее — не только для сторонних наблюдателей, но и для функционирующих внутри данной культуры индивидов [8, с. 22].

Д. Сильверман сделал попытку переосмыслить взаимосвязь правил организационного поведения и организационных целей. Он предлагает отказаться от взгляда на организацию как инстанцию, предопределяющую поведение работника, а сосредоточить внимание на том, как участники используют формальные правила для определения и интерпретации своего поведения и поведения окружающих. Правила поведения вырабатываются самими членами организации. Они и составляют некую конвенциональную реальность, в которой живут и действуют ее члены. Формальные правила действуют в социальных ситуациях посредством постоянной интерпретации их значений в каждом конкретном контексте принятия решения. Деятельность, которая выглядит организованной согласно правилам, на самом деле представляет собой продукт практической деятельности членов организации, в лучшем случае демонстрирует то, что они делают — соответствует установленным правилам [11].

Аналогичные теоретические положения феноменологического подхода для описания организационной культуры применяли С. Роббинс и М. Луи. Стефан Роббинс (1994), автор серии книг по теории организаций и общего менеджмента, считает, что «корпоративная культура — это социальный клей, который помогает удерживать целостность организации за счет создания приемлемых стандартов мышления и поведения». По его мнению, именно корпоративная культура «определяет образ организации, то есть формирует черты, позволяющие отличать одну компанию от другой; влияет на процесс формирования и распространения корпоративной идентичности; способствует повышению сознательности, то есть увеличению числа обязательств, добровольно принимаемых сотрудниками по отношению к организации; установлению системы приоритетов, в которой личная выгода занимает отнюдь не лидирующие позиции; и наконец, содержит механизмы контроля, определяющие характер и стиль поведения служащих, что, в свою очередь, дает возможность не только усиливать логичность и последовательность их деятельности, но и прописывать сценарии, наиболее адекватно отражающие специфику организационного процесса» [14, с. 248].

Исходя из таких положений, сторонники феноменологического подхода считают прямое управление организационной культурой невозможным. Так, О. Родин считает,

что культура не поддается произвольному манипулированию со стороны руководства, а сама определяет стиль и характер лидерства. Трансформация организационной культуры — длительный процесс, влияние на который всегда носит опосредованный характер и требует от руководства организации достаточно глубокой рефлексии по поводу особенностей своей организации, ее истории [7, с. 74].

Таким образом, представители феноменологического подхода полагают, что правила поведения людей вырабатываются самими членами организации и составляют согласованную социальную реальность. Деятельность в социальной реальности регулируется правилами поведения, которые являются продуктами членов организации и при каждом конкретном принятии решений они интерпретируются с определенными значениями, носителями которых являются индивиды. При таком подходе индивид является носителем представлений, символов, языка, идеологии, то есть творцом ценностей, а сама организационная культура выступает как средоточие самоуправленческого потенциала.

Проведенный сравнительный анализ существующих подходов к исследованию организационной культуры позволяет сделать вывод о том, что глубинной противоположности между рассмотренными подходами не существует. Они взаимно дополняют друг друга и являются, скорее, векторами, определяющими направленность исследования организационной культуры. При этом орга-

низационная культура, выступающая одним из основных факторов, определяющим процесс функционирования организации и поведения ее членов, может рассматриваться, с одной стороны, как продукт функционирования организации, а с другой — как основа ее формирования. Так рационально-прагматический подход рассматривает проблему управления изменением культуры в качестве центральной, а ее разрешение связывают с лидерами, менеджерами и организационным ядром предприятия, корпорации или сообщества, которые пытаются воздействовать на базовые ценности и представления. В свою очередь, изменение организационной культуры с позиций феноменологического подхода — это длительный процесс, который предполагает от руководства глубокое знание истории организации, ценностей, на которых базируется восприятие и интерпретация жизни, субъективный мир индивида, его духовно-нравственные и социальные качества, при этом прямое управление организационной культурой считается невозможным.

Подводя итог рассмотренных в эволюции подходов к понятию организационной культуры, можно сделать вывод, что организационная культура — это то, при помощи чего осуществляется деятельность любой организации, социальный «клей», который помогает удерживать её целостность; система ценностей, норм и правил, уникальный набор культурных характеристик, определяющих стратегическую ориентацию организации, от которой и будет зависеть её успех.

Литература:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. — Пер. с англ.: Е.Л. Леонтьева, Е.Н. Строганов, Е.В. Вышинская и др. — М.: Экономика, 1989. — 520 с.
2. Виханский О. С., Наумов, А.И. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2008. — 670 с.
3. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн. — Пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой. — СПб: Питер, 2001. — 320 с.
4. Организационная культура: свойства, функции, методы изучения — [Электронный ресурс]. — Режим доступа [2012]: http://grado.institute.sfu-kras.ru/files/grado/61-7._GLAVA_4._Kultura_organizacii.pdf
5. Островская-мл. Е.А. Концепции институционализации в германской теоретической социологии второй половины XX века // Вестник РУДН, серия Социология. — 2003. — №1 (4). — с. 96–113.
6. Питерс Т., Уотерман Р. В поисках совершенства. Уроки самых успешных компаний Америки / Т. Питерс, Р. Уотерман. — М.: «Альпина Паблишер», 2011. — 528 с.
7. Родин О. Концепция организационной культуры: происхождение и сущность // Менеджмент. — 1998. — № 7. — С. 67–77.
8. Смирнова Н.К. Реализация стратегий компаний: от простого к сложному / Н.К.Смирнова, А.В.Фомина. — М.: «Бератор-Паблишинг», 2008. — 224 с.
9. Спивак В.А. Корпоративная культура: учебник / В.А. Спивак. — СПб: Питер, серия «Теория и практика менеджмента», 2001. — 352 с.
10. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка: учеб.пособие: гриф УМО / О.Г. Тихомирова. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 150 с.
11. Черных Е.А. Организационная культура — междисциплинарность понятия и концептуальная сложность определения. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа [2012]: <http://www.corpculture.ru/content/organizatsionnaya-kultura---mezhdistsiplinarnost-ponyatiya-i-kontseptualnaya-slozhnost-opred>
12. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн; Пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. — СПб: Питер, 2002. — 336 с.

13. Элвессон М. Организационная культура / М. Элвессон. — Пер. с англ. и науч. ред. П.К. Власова. — М.: Изд-во Гуманитарный центр, 2005. — 460 с.
14. Robbins, Stephen P. Essentials of organizational behaviour. Prentice-Hall, Inc. New Jersey, 1994. — 294 с.

Методологические основы целеполагания в системе индикативного управления развитием организации

Тхориков Борис Александрович, кандидат социологических наук, доцент
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Исследование современных проблем целеполагания сложных систем показывает, что существует пробел, аналогичный дефициту методологических подходов индикативного управления на микроуровне — рассматриваются в основном цели макроуровня и не анализируются их связи с целями экономических подсистем, формирующих данную систему. Мы согласны с тем, что макроэкономические цели могут применяться и к внутрисистемным объектам, но разнообразие и роль последних в развитии любой отрасли народного хозяйства обуславливают необходимость создания методологии целеполагания, сохраняющей в управляемой системе контекст диалектики общего и единичного, целого и частичного.

В методологическом аспекте принятые механизмы формирования целеполагания в отрасли народного хозяйства корректно сочетаются с подходами индикативного управления. На макроуровне определяются цели отрасли как подсистемы национальной экономики и социально-экономические координаты отрасли хозяйства в системе национального развития. Выбранная позиция определяет на мезоуровне качество и направления взаимодействия с иными сферами национальной экономики. Завершающим элементом выступает микроуровень, индуцирующий выработку стратегических целей отдельных хозяйствующих субъектов отрасли. Аналогичным образом осуществляется формирование набора индикаторов и показателей.

Выбор целей связан с «огрублением» действительности, отказом от других целей, других формулировок (семантических, временных и численных). Следовательно, одновременная постановка целей и разработка соответствующих индикаторов способствует повышению качества управленческого процесса за счет сохранения понимания о том, какие элементы объекта управления должны подвергаться административному воздействию и последующему мониторингу.

Целеполагание — деятельность, определяющая параметры оптимального функционирования объекта в будущем. Развитие целеполагания позволяет реализовать в полной мере системный подход, в том числе не только определить цели, но и осуществить их проверку, корректировку, согласование и прогнозирование.

Алгоритм целеполагания в системе индикативного управления имеет следующий вид: 1) формирование

общих (типовых) стратегических направлений развития социально-экономической отрасли на макроуровне; 2) выбор стратегических целей отрасли и их согласование с интересами субъектов мезоуровня; 3) декомпозиция (иерархия) целей, их оценка и детализация во времени и пространстве на микроуровне; 4) моделирование и выбор количественных значений целей в виде целевых индикаторов; 5) окончательное согласование целей микроуровня с представителями целеносителей на макро- и мезоуровне.

Данный алгоритм описывает динамичный и изменяющийся во времени и пространстве процесс, в котором последовательность действий и состав этапов (структура процесса) могут изменяться. Например, от выбора конкретных целей можно перейти сразу к процессу моделирования и выбора количественных значений целей; согласование целей можно объединить в один этап и проводить его после выбора количественных значений целей. Выбор целей осуществляется в несколько итераций (прогонов вариантов по этапам сверху вниз и обратно).

1. Формирование общих (типовых) стратегических направлений развития социально-экономической отрасли на макроуровне. Цели сложной системы макроэкономического масштаба как организационной структуры, имеющей свойства безличного организационного механизма, формируются для обобщения, формализации, типизации индивидуальных и групповых целей вследствие невозможности полного учета бесконечного разнообразия индивидов, организаций, особенностей взаимосвязей и других аспектов. Они обеспечивают стабильность организации, устойчивость ее развития и являются типовыми стратегическими целями системы, такими, как обеспечение постоянного и сбалансированного экономического роста, повышение уровня и качества жизни населения, содействие формированию высокого уровня занятости населения, повышение уровня конкурентоспособности, сохранение здоровья, снижения общей заболеваемости (болезненности) и прочее.

2. Выбор стратегических целей отрасли и их согласование с интересами субъектов мезоуровня. Конкретные стратегические цели социально-экономического развития отрасли формируются в единой цепочке целевых ориентиров, исходя из миссии и стратегических направлений макроуровня. Они должны опираться на мо-

дели регионального развития и поведения региональной власти, учитывать международные факторы, законы, интересы основных целеносителей (населения, делового сообщества, органов управления). При выборе конкретной отрасли можно использовать три основных методических подхода: 1) от будущего, желаемого состояния отрасли, ее миссии во внешней среде; 2) от стратегических проблем отрасли, которые необходимо решить; 3) комбинированный.

Конкретные цели отрасли народного хозяйства могут формироваться на основе типовых (общих, канонических) и специфических целей. Типовые цели могут конкретизироваться по взаимосвязанным отраслям путем выбора состава индикаторов, определения их количественных значений, путем выбора нескольких приоритетных целей из набора типовых путем перемещения типовых целей по уровням иерархии. Специфические цели формируются, исходя из особенностей конкретной отрасли (сферы экономики). Для сферы здравоохранения специфическими, например, являются: снижение смертности трудоспособного населения, охват диспансерным наблюдением и прочее. Некоторые цели системы могут быть несовместимыми, носить противоречивый характер. При качественной постановке целеполагания противоречивость в ряде случаев может быть ликвидирована путем составления целей более высокого порядка, объединяющих цели более низкого уровня.

3. Декомпозиция (иерархия) целей, их оценка и детализация во времени и пространстве на микроуровне. Наиболее распространенным способом представления целей в системах организационного управления является дерево целей. Анализ существующих методик структуризации целей показывает, что они, в основном, охватывают или уровень предприятия или уровень отрасли в целом.

Иерархия целей может разрабатываться на основе одной главной цели (моноиерархия) или нескольких целей (полииерархия, набор иерархий). Для декомпозиции целей одного уровня применяются два подхода: альтернативный (по принципу логического соотношения «или — или») и дополняющий (по принципу «и — и»). При использовании второго подхода декомпозиция стратегической цели возможна различными способами по принципу «целое — часть» (семантический подход), «род — вид» (таксономический подход), «система — подсистема» (системный подход). Декомпозиция может осуществляться как сквозной процесс на всех уровнях (макро-, мезо- и микроуровни).

Формулировки целей могут задаваться в двух формах: семантической (смысловой) и управленческой (когда к смысловой форме добавляются императив, количественные измерители и временные характеристики).

Цели активных субъектов социально-экономической системы (населения, делового сообщества, органов управления) могут служить в качестве критерия выбора и оценки дерева целей региона.

В процессе создания иерархии выбирается единый подход к выбору целей, стратегий и способов их реализации (например, программно-целевой, проектно-целевой, бюджетно-целевой и прочее) или их комбинация.

После декомпозиции целей необходимо выполнить оценку и корректировку структуры иерархии с использованием сформулированных индикаторов и соответствующих им критериям. Важным критерием оценки корректности построенного дерева целей является возможность разработки для него соответствующей многоуровневой системы индикаторов с требуемым уровнем детализации. В совокупности логическая структура дерева целей и системы индикаторов позволяют создать эмпирическую базу для последующего построения эконометрических моделей оценки влияния реализации отдельных подзадач на общее достижение поставленных стратегических целей.

4. Моделирование и выбор количественных значений целей в виде целевых индикаторов. Моделирование стратегических целей развития может осуществляться на различных уровнях целеполагания: макро-, мезо- и микроуровне. Этот процесс предполагает наличие модели целей, устанавливающей вид целевой функции и ограничений. Разрабатываемая на предыдущих этапах иерархия целей представляет собой основу такой модели. Законченный вид ей придает определение на данном этапе состава измерителей целей и ограничений, то есть качественно-количественное значение индикаторов, которые могут быть разделены на две группы: 1) показатели, имеющие установленную методику исчисления и отражающиеся в статистической отчетности; 2) показатели, не имеющие установленной методики определения, формирующиеся экспертами и использующие статистические и экспертные измерители. Примером первой группы измерителей является ВРП, который может моделироваться на основе балансовых моделей и системы национальных счетов (СНС). Вторая группа измерителей целей может быть представлена оценкой конкурентоспособности отрасли, которая может исследоваться на основе аддитивной и степенной функций, разрабатываемых экспертами. В результате моделирования формулируются условия, обеспечивающие достижение тех или иных значений измерителей целей. Взаимосвязь значений измерителей целей, сроков их достижения и ресурсов отображается на основе треугольника проектной динамики.

5. Окончательное согласование целей микроуровня с представителями целеносителей на макро- и мезоуровнях. Выбор и согласование стратегических общесистемных целей осуществляются на основе социального партнерства. Целевые ориентиры и показатели согласуются между представителями целей по содержанию, составу измерителей и количественным значениям. Согласование целей может осуществляться в несколько этапов как итерационный, повторяющийся процесс. Это связано с необходимостью согласования не только содержания

целей, но и их количественного моделирования, а также дифференциации.

Реализация целей и стратегий должна осуществляться в единой системе стратегических, тактических и оперативных решений и быть тесно связанной с социально-экономической динамикой отрасли народного хозяйства.

При этом необходимо соблюдать соответствие выбранных целей следующим авторским требованиям: 1) сочетание со стратегическими направлениями развития соответствующей отрасли народного хозяйства и интересами субъектов мезоуровня; 2) количественное описание с помощью системы индикаторов; 3) иерархическая декомпозиция на подцели более низких порядков; 4) соответствие

внутренней организационной структуре и субъектам влияния; 5) совместимость и стратегическая взаимодополняемость; 6) неизменность и устойчивость необходимости реализации в среднесрочной перспективе.

Таким образом, выбор методических подходов стратегического целеполагания при индикативном управлении не является строго регламентированным, достаточно выбрать общую логику проведения целеполагания, например, «от субъектов микроуровня» или «от субъектов макроуровня». Данная свобода в стратегическом планировании позволяет получить актуальную информацию о желаемом состоянии объекта управления в будущем и подготовить адекватные инструменты для достижения поставленной цели.

Диверсификация капитала в корпоративных структурах телекоммуникационной отрасли

Фокина Елена Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Волгоградский государственный университет

В статье рассмотрен процесс диверсификации капитала корпоративной структуры. На основании исследования корпоративных структур телекоммуникационной отрасли, автор показывает, что диверсификация капитала дает синергетический эффект.

Ключевые слова: корпоративные структуры, бизнес-единица, корпоративное управление, диверсификация, синергетические эффекты.

В России процесс формирования корпораций активно продвигается в телекоммуникационной отрасли. Образование корпоративных структур в телекоммуникационной отрасли связано с процессами концентрации и диверсификации капитала. Концентрация капитала выражает рост размера капитала корпорации за счет капитализации прибавочной стоимости. Концентрация капитала в корпоративных структурах телекоммуникационной отрасли характеризуется в основном объемом производимых услуг, интеллектуальным потенциалом, брендом и размером прибыли.

Комплексный подход к финансовому управлению капиталом с разделением на бизнес-единицы является одним из направлений науки управления, оказывающим сильное влияние на практику управления корпоративными структурами. Получение синергетических эффектов и рост капитала корпоративной структуры, рассматривается автором как стратегия, направленная на создание новой, более эффективной системы управления диверсификацией капитала корпорации при регионализации ее бизнес-единиц.

Стратегия внутренней диверсификации капитала в корпоративных структурах телекоммуникационной отрасли, разрабатываемая Советом директоров, концентрируется на:

— деятельности по продвижению корпорации в отрасли (покупка компаний, работающих в целевой отрасли с клиентской базой и контрактами);

— оценке финансовых результатов каждой бизнес-единицы корпорации и концентрации финансовых ресурсов в той бизнес-единице, где существует наиболее привлекательные стратегические возможности для роста.

Диверсификацию капитала внутри корпоративной структуры можно представить следующим образом (рис. 1). При управлении процессом диверсификации капитала менеджмент направлен на управление движением капитала и на финансовые отношения, возникающие в процессе движения капитала корпорации.

Для достижения своей стратегической цели корпорация создает региональные бизнес-единицы. Число бизнес-единиц, включаемых в процесс диверсификации капитала, определяется уровнем концентрации капитала и величиной порогового значения дохода бизнес-единицы.

Управляющий корпоративный центр является специфической бизнес-единицей, осуществляющей контроль над процессом диверсификации капитала корпорации. Вместе с тем роль корпоративного центра заключается в повышении совокупного финансового потенциала корпорации, в максимизации эффекта консолидированных финансовых активов, в завоевании и укреплении рейтинговой позиции в своей отрасли.

Готовность корпорации к открытию новых региональных бизнес-единиц проявляется на следующих уровнях: управленческом, финансовом, маркетинговом, процессном. Очевидно, что столь кардинальное изме-

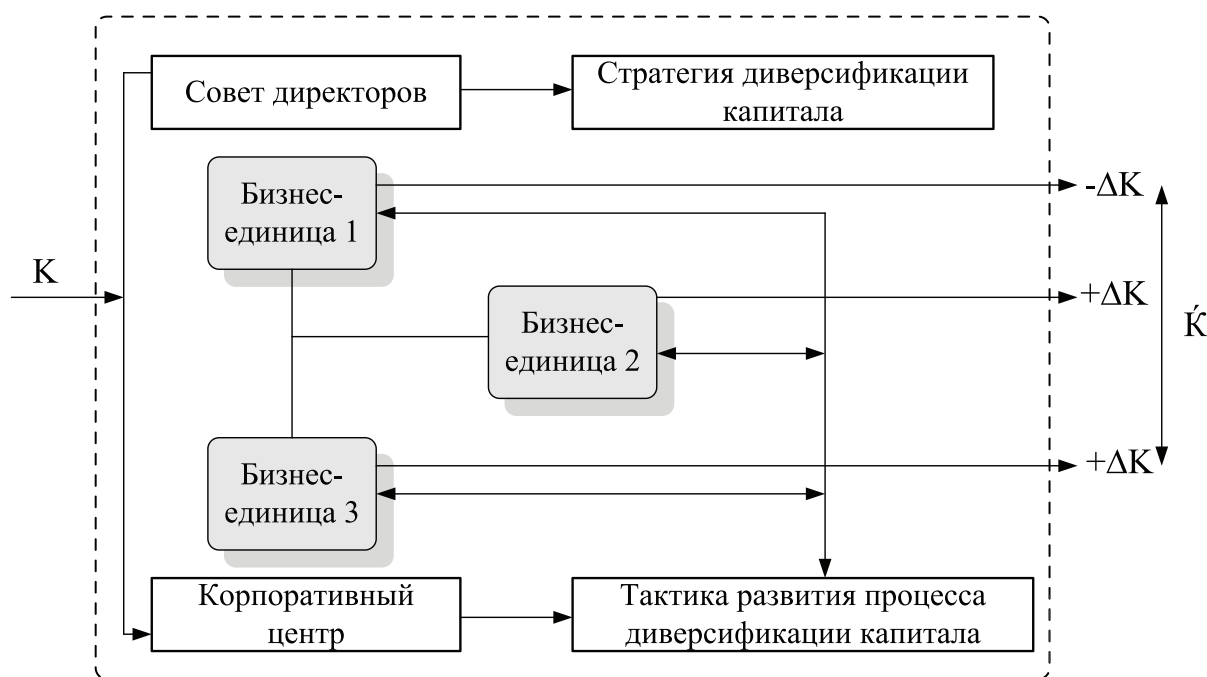


Рис. 1. Диверсификация капитала в корпоративных структурах телекоммуникационной отрасли

нение финансовых потоков управления телекоммуникационной корпорацией требует существенного пересмотра бизнес-процессов, причем как внешних, направленных на продвижение услуг и их вывод на рынок, так и внутренних, необходимых для взаимодействия корпоративного центра и региональных бизнес-единиц. На основе формализованных бизнес-процессов формируются системы показателей эффективности для бизнес-единиц и их сотрудников и планируется работа по их достижению.

Повышается роль региональных бизнес-единиц участвующих в финансовом управлении капиталом корпорации за счет делегирования корпоративным центром задач и ответственности. Финансовой ответственности бизнес-единицы за расходы, доходы, прибыль, финансовые и нефинансовые показатели эффективности своей деятельности.

В данном контексте самостоятельность каждой бизнес-единицы оценивается по финансовому результату. Ответственность бизнес-единицы концентрируется на прибыли (ответственность за обеспечение объема предоставления услуг и уровень цен на услуги) и на затратах (все издержки и инвестиции, связанные с предоставлением услуг).

При формировании целей для региональных бизнес-единиц может возникнуть ситуация: цели корпоративного центра раскладываются на подцели, одна или несколько делегируются в региональные бизнес-единицы (при этом целесообразно учитывать особенности географического положения бизнес-единицы, ее потенциальные финансовые возможности). Другая ситуация: в ходе процесса делегирования может быть сформулирована новая цель (рис. 2).

Делегирование корпоративным центром задач и ответственности по достижению стратегической цели включает:

- понимание бизнес-единицами стратегии корпорации;
- комплекс тактических инструментов;
- разработку единообразных директив по финансовому управлению капиталом;
- отражение вклада бизнес-единиц в капитал корпорации.

Региональные бизнес-единицы взаимодействуют с командой высшего исполнительного руководства с целью выявления возможностей накопления капитала и определения способов распределения финансовых ресурсов. При определении степени влияния каждой бизнес-единицы на финансовый результат корпорации, необходимо также учитывать роль бихевиористских показателей (текучести кадров, морали и удовлетворения в работе, использование профессионалов высшей квалификации и т.д.). Исследования показывают, что благодаря собственной управленческой эффективности и способности прививать сотрудникам основные ценности корпорации во взаимодействии, определяет отличие телекоммуникационных корпораций от других компаний.

Основной задачей исследуемой корпорации, активно развивающейся регионально является построение системы финансового управления капиталом, которая была бы хорошо воспроизводима в условиях различных региональных рынков. Разделение корпорации ОАО «МобильныеТелеСистемы» на региональные бизнес-единицы — «МТС Россия» (оперативное управление десятью макро-регионами на территории РФ) и зарубежные бизнес-единицы «UMC» (управление украинской дочкой МТС), контроль над ООО «Мобильные ТелеСистемы» (Белоруссия), Uzdurobita (Узбекистан)

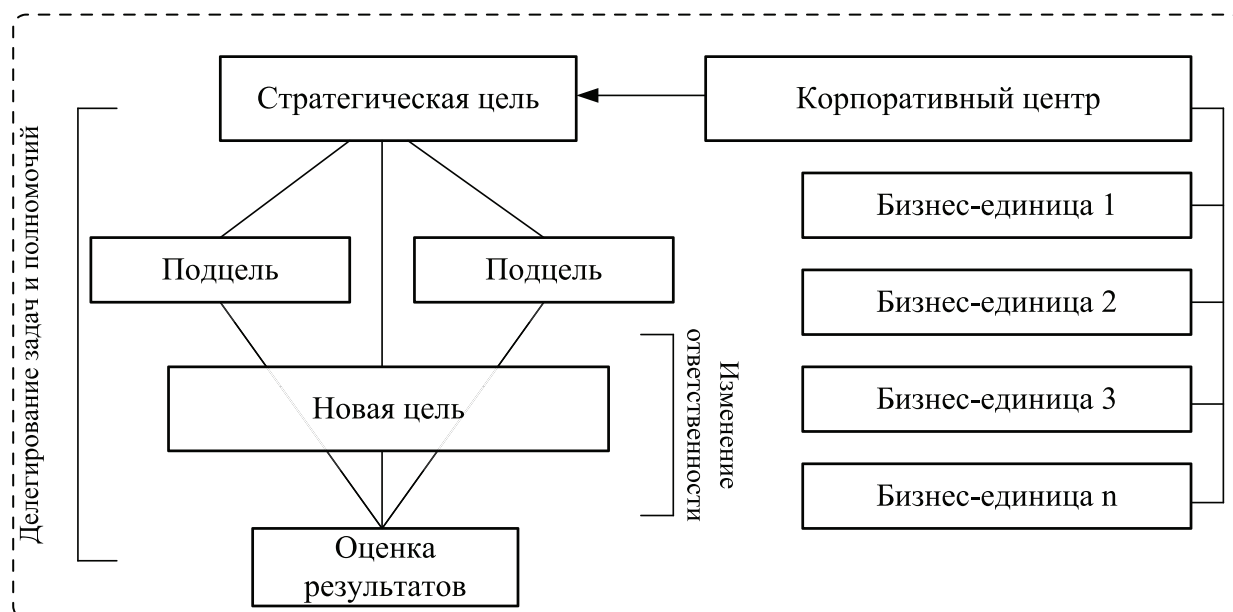


Рис. 2. Делегирование стратегической цели бизнес-единицам корпорации

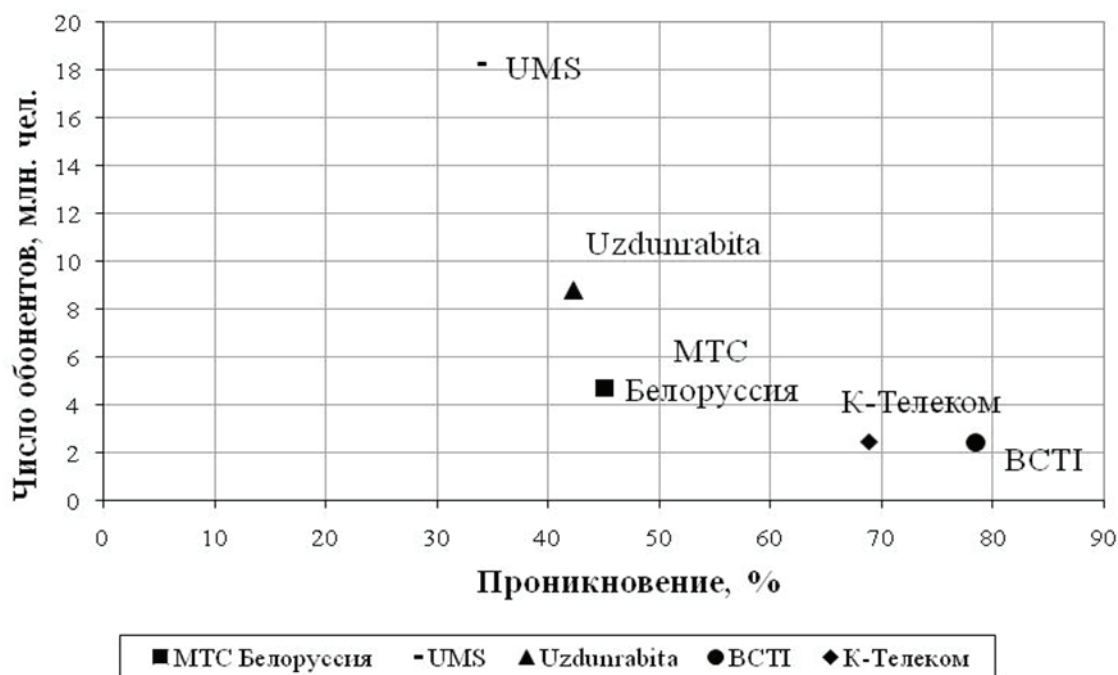


Рис. 3. Карта позиционирования зарубежных бизнес-единиц корпорации МТС

и Barash Communications Technologies (Туркменистан), ЗАО «К-Телеком» (Армения) (рис. 3) позволяет разбить финансовый процесс управления капиталом корпорации на подпроцессы управления капиталом каждой региональной бизнес-единицы. Такое разделение основной задачи на подзадачи более низкого уровня значительно упрощает финансовое управление капиталом корпорации, ведет к уменьшению объема исходной информации и способствует облегчению моделирования общего процесса финансового управления корпорацией.

Таким образом, капитал корпорации представляет собой:

$$K_{\text{корпорации}} = \sum K_{\text{ед}_n},$$

где $K_{\text{ед}}$ — величина капитала региональной бизнес-единицы; n — номер региональной бизнес-единицы. Таким образом, в соответствии с целевой функцией диверсификации капитала, в результате объединения общий капитал корпорации увеличивается, образуется синергетический эффект.

$$K_{\text{корпорации}} > K_{\text{ед}_1} + K_{\text{ед}_2} + K_{\text{ед}_n},$$

$$K_{\text{ед}_1} + K_{\text{ед}_2} + K_{\text{ед}_n} > K_{\text{корпорации}} + \text{syn},$$

где *syn* — положительный эффект синергии.

Современное управление корпорацией направлено на создание таких систем управления, которые должны быть результативными и эффективными. Правильный выбор системы управления, оказывает решающее воздействие на долгосрочную результативность телекоммуникационной корпорации. Следовательно, можно прийти к заключению: от системы управления в значительной степени зависит эффективность процесса управления диверсификацией капитала.

Финансовые ресурсы корпоративной структуры распределяются между ее корпоративным центром и бизнес-единицами в соответствии с корпоративной стратегией, которая реализуется на основе детальной оценки всех аспектов деятельности и в зависимости от финансовых результатов стратегических бизнес-единиц (относительно небольшой объем финансовых ресурсов за достижение базового уровня доходности и существенный объем за достижение опережающих значений). Таким образом, за счет диверсификации капитала создается возможность контролировать большую долю рынка (различная географическая направленность бизнес-единиц) при сохранении единого контроля за всеми бизнес-единицами корпорации.

Необходимость формирования и концепция развития учетных систем на предприятиях агропромышленного комплекса в условиях вступления ВТО

Черникова Светлана Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Пермский институт экономики и финансов

В условиях присоединения России к Всемирной торговой Организации (далее — ВТО) одной из основных проблем является, необходимость формирования и организации учетных систем на предприятиях агропромышленного комплекса, а также определение концепции развития систем учета агропромышленных предприятий, так как агропромышленный комплекс представляет собой совокупность уникальных в своем роде отраслей экономики, обеспечивающих развитие в стране сельскохозяйственного производства. При этом, как только Россия стала членом, данной организации, это позволяет и обязывает ее применять, использовать к внедрению во все сферы сельскохозяйственного производства современные методы управления, международные стандарты финансовой отчетности. На предприятиях агропромышленного комплекса необходимо создание правовых инструментов для цивилизованного рыночного развития страны, формирование международного рынка, привлечение иностранного предпринимательского капитала, все это невозможно без организации и совершенствования учетных систем в системе менеджмента предприятиями агропромышленного комплекса.

В создании конечной продукции АПК на различных стадиях производства и обращения прямо или косвенно принимают участие более 70 отраслей народного хозяйства. Первоначально интегрированная совокупность агропромышленной деятельности выделялась лишь на формальном, абстрактно-теоретическом уровне. По мере углубления процесса агропромышленной интеграции эволюционировала экономическая теория, посвященная исследованиям АПК.

Состояние агропромышленного комплекса России в современных условиях характеризуется большим количе-

ством нерентабельных предприятий, которые нельзя ликвидировать в связи с большим количеством трудоустроенного населения и имеющих градообразующий характер, в конкретной сельской местности. При этом, функционирование таких предприятий требует значительных дотаций из регионального и федерального бюджетов, что препятствует развитию уровня агропромышленного комплекса в целом.

В современных условиях наиболее активно используются такие меры, как субсидирование производственных затрат, льготное кредитование и индикативное планирование в рамках целевых программ развития отраслей животноводства и перерабатывающей промышленности. Субсидии из государственного бюджета сохраняют свою значимость в формировании уровня рентабельности сельскохозяйственных предприятий [2, с. 30].

Современные рыночные условия, требуют развитие учетных систем в рамках менеджмента предприятиями агропромышленного комплекса, для обеспечения стабильной, эффективной и рентабельной деятельности. Недостаток новых технологий, современного оборудования, финансовых ресурсов, отсутствие эффективного механизма развития учетных систем в значительной степени затрудняют процесс реформирования аграрного сектора России. Средством эффективной организации работы агропромышленных предприятий является внедрение комплекса мероприятий направленных на формирование концепции и развитие учетных систем в процессе менеджмента предприятиями агропромышленного комплекса на основе учетной информации, позволяющей принимать оптимальные управленческие решения по оперативному и стратегическому менеджменту предприятиями агропромышленного комплекса [1, с. 84].

Таблица 1

Возможности резидентов и нерезидентов в процессе ведения бизнеса

Участники рынка	Сильные стороны и возможности	Суть и содержание преимущества
Резиденты	Административный ресурс	Чем масштабнее бизнес, тем больше он зависит от этого фактора.
	Дешевая рабочая сила.	По уровню заработной платы нам уступают лишь Китай и страны третьего мира.
	Дешевые энергетические ресурсы.	Такого богатого ресурсного наследства не доставалось от предков ни одной стране мира.
	Дешевые научные кадры.	Научные кадры достались нам в наследство от советского время, т.к. наука развивалась не для, а во имя доказательства превосходства социалистической системы.
Нерезиденты	Наличие управленческого опыта	Большой управленческий опыт, на его основе создают стандарты, а затем разрабатывают с их учетом производственные и управленческие технологии.
	Применение современных производственных и управленческих технологий.	Применение современных производственных и управленческих технологий. Превосходство в производительности труда. Использование новейших технологий приводит к многократному превосходству американских компаний над российскими в производительности труда.

Присоединение к ВТО следует рассматривать не как гарантированное расширение доступа к ресурсам, а как способность овладеть инструментом, с помощью которого этот доступ обеспечивается.

От присоединения к ВТО Россия теоретически сможет приобрести следующие выгоды:

Во-первых, Россия обеспечит выход в унифицированное пространство, базирующееся на нескольких десятках соглашений и других нормативных актов ВТО.

Во-вторых, Россия получит возможность в дальнейшем оказывать влияние на формирование правил развития мировых торговых связей в соответствии со своими национальными интересами.

Вступление в ВТО будет способствовать внедрению во все сферы российской экономики современных методов управления, международных стандартов, создание правовых инструментов для цивилизованного рыночного развития страны, формирование международного рынка, привлечение иностранного предпринимательского капитала.

Вступление России в ВТО повлечет и некоторые негативные аспекты в экономике.

Первое — защита многих российских отраслей, находящихся сегодня в кризисном состоянии, будет затруднена из-за облегчения доступа на российский рынок иностранных товаров и услуг, чего добиваются партнеры России по переговорам о ее присоединении к ВТО.

Второе — снижение импортных пошлин может значительно облегчить федеральный бюджет Российской Федерации, на начальном этапе.

Третье — членство в ВТО ограничит возможности государства в области применения тех или иных эффективных

мер регулирования внешнеэкономической деятельности (как тарифное, так и нетарифное регулирование), особенно ограничивающих импорт.

Четвертое — вступление в ВТО может осложнить продвижение по пути интеграции России со странами СНГ, в первую очередь, в рамках Таможенного союза.

После вступления России в ВТО начнется активное освоение отечественного рынка иностранными компаниями. В связи с этим, отечественным предприятиям нужно подготовиться к приходу на рынок нерезидентов и укреплять свой бизнес, чтобы составить достойную конкуренцию международному бизнесу и сохранить контроль над национальной экономикой. Определим особенности развития российского бизнеса, выявим, что лежит в основе бизнеса иностранных компаний (таблица 1).

Внедрение современных производственных технологий требует больших финансовых вложений и дополнительных инвестиций. Но в большинстве своем российские агропромышленные предприятия непрозрачны и малоэффективны, поэтому имеют небольшие шансы на получение инвестиционных ресурсов, поскольку не гарантирована их возвратность.

Поэтому, для получения инвестиций на модернизацию производства необходимо сделать бизнес предприятий прозрачным и более эффективным. Достичь этого можно с помощью внедрения в них современных управленческих технологий, которые не столь затратные и могут дать не меньший экономический эффект, чем производственные технологии, потому что обеспечивают более рациональное использование имеющихся финансовых, сырьевых и человеческих ресурсов. Соответственно, применив их в своей практике, российские предприятия смогут значительно

приблизиться к эффективности западных компаний и повысить свои шансы на успех после прихода на российский рынок конкурентов, которые имеют огромный опыт выживания в жесткой конкурентной борьбе.

Рабочая сила подорожает, потому что нерезиденты предложат лучшим специалистам высокие зарплаты и более выгодные условия. Кроме того, каждый год идет подорожание энергетических ресурсов и услуг ЖКХ. Это и условие вступления в ВТО, и логика развития рыночной экономики. Лучшие научные умы тоже потянутся к нерезидентам — и не столько за зарплатой, а сколько за соблазном инвестиций в научные разработки. Экологические требования усугубятся, потому что законодательство РФ будет постепенно приводиться в соответствие с международными нормами.

Иными словами, сильные стороны резидентов будут нивелироваться, а преимущества нерезидентов начнут выходить на первый план и станут решающим фактором успеха на новом транснациональном российском рынке. Иностранные компании переместят производство в Россию, привнесут самые современные технологии и будут пользоваться дешевыми рабочей силой и энергетическими ресурсами. Это даст им возможность получить огромное конкурентное превосходство, а наличие управленческого опыта и более дешевых финансовых ресурсов позволит им быстро развернуть свой бизнес. Для выхода из создавшейся ситуации необходимо провести работу по трансформации, преобразованию неэффективных агропромышленных предприятий в успешные. Реализовать это можно при помощи формирования и развития концепции ученых систем на предприятиях агропромышленного комплекса.

Проведенный анализ учетных систем на предприятиях АПК позволил сделать вывод об их несоответствии требованиям менеджмента предприятием в современных рыночных условиях функционирования. Используемая предприятиями методика калькулирования себестоимости продукции, не учитывает специфику технологии и организации производства, а учет затрат не учитывает внутренних и внешних факторов оказывающих влияние на работу агропромышленных предприятий [3, с. 89].

С методологической точки зрения важно подчеркнуть три взаимосвязанных момента вступления в ВТО:

Во-первых, невозможно выделить «чистые эффекты от присоединения к ВТО», это не удавалось ни одной стране.

Во-вторых, раскрывающиеся возможности очень сложно однозначно отнести к выгодам или потерям.

В-третьих, большинство оценок в данном случае носят сценарно-вероятностный характер, поскольку невозможно учесть все воздействующие внутренние и внешние факторы.

В современных условиях, деятельность предприятий АПК ведется под воздействием постоянно меняющихся факторов внешней и внутренней среды.

При этом изучение внутренних факторов, влияющих на эффективность формирования информации в системе

учета менеджмента предприятиями агропромышленного комплекса, позволило выявить характерные недостатки:

- учетный процесс организован в большей степени на информации бухгалтерского и производственного учетов, при составлении бюджета отсутствует комплексный информационный подход;

- при учете затрат используются нормы и нормативы, не отвечающие современным условиям развития АПК, технологические нормы расхода материалов и топливно-энергетических ресурсов, заменяются укрупненными расчетно-статистическими нормами, вследствие чего нельзя осуществлять контроль затрат по отклонениям;

- номенклатура затрат не отвечает современным требованиям, т.к. в ней не приняты во внимание особенности и факторы, оказывающие влияние на работу предприятий АПК, не выделены статьи обобщающие переменные и постоянные затраты;

- не формируется информация по блокам производственно-хозяйственной деятельности, в результате чего невозможно управление по бизнес-процессам, нет учета энергоресурсов и примеров расчета себестоимости энергозатрат, продукции, работ и услуг вспомогательных подразделений;

- при расчете себестоимости видов продукции не учитывается специфика технологии производства, что снижает точность рассчитываемых показателей;

- отсутствие системы управленческого учета (низкая эффективность менеджмента предприятием), нет центров ответственности (недостаток оперативной информации);

- недостаточная автоматизация информационного обеспечения, используется оргтехника, не отвечающая современным требованиям, практически не используются современные методы доставки учетной информации, для учета затрат и калькуляции себестоимости продукции;

- недостаточно квалифицированного персонала и менеджеров всех уровней и не регламентирован документооборот между подразделениями предприятия,

В связи с этим предложен концептуальный подход к совершенствованию систем учета в рамках менеджмента перерабатывающим предприятием АПК, исходным элементом которого является авторская методика оценки эффективности системы учета. Логическая схема методики, ее основные этапы и процедуры в системном виде представлены на рисунке 1.

Внешние факторы: экономические, социальные, климатические, технологические, политические, конкурентное окружение. Внешние факторы, связанные с процессом глобализации рынков и усилением конкурентной борьбы, потребовали принципиально новых методов и подходов к управлению финансово-хозяйственной деятельностью предприятий АПК.

В процессе управления организацией независимо от ее формы собственности обрабатывается многочисленная



Рис. 1. Методика оценки эффективности системы учета на предприятиях агропромышленного комплекса

экономическая информация. Ведущая роль в общей ее совокупности принадлежит учетно-аналитической экономической информации, что обусловлено спецификой систем учета, которые, функционируя в системе управления и охватывая процессы производства, обращения и распределения продукта, формирует полную информацию о кругообороте средств.

В процессе проведенного исследования установлено, что большинство специалистов в области учета придерживаются мнения о том, что управленческий учет как самостоятельный вид формирования и использования информации не только имеет право на существование, но и настоятельно необходим.

На обследованных перерабатывающих предприятиях агропромышленного комплекса поставлен бухгалтер-

ский, финансовый и производственный учет. Руководители и менеджеры понимают, что в современных условиях развития конкуренции необходима действенная система управленческого учета [5, с. 123].

Первой составляющей оценки эффективности систем учета перерабатывающего предприятия АПК является результативность финансово-хозяйственной деятельности самого предприятия, для определения которой автор опирается на разработанную профессором А.Д. Шереметом логико-методологическую схему анализа комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия, в условиях рыночной экономики. Комплексная оценка предполагает, с одной стороны, характеристику финансово-хозяйственной деятельности предприятия и действующего управленческого учета, а с

другой стороны, характеризует положение предприятия в конкурентной среде [6, с. 278].

Проблемой развития и совершенствования систем учета на предприятиях агропромышленного комплекса, является дефицит квалифицированных и опытных кадров, в том числе и специалистов по управленческому учету, а также отсутствие стандартизации и методологической базы составления и ведения управленческой отчетности. Проблема подготовки и найма специалистов по управленческому учету, для предприятий агропромышленного комплекса, является приоритетной, при организации управленческого учета. Целесообразным при этом является: анализ кадрового потенциала, переподготовка и обучение уже имеющихся на предприятии кадров.

Анализ кадрового потенциала позволяет эффективно подготовиться к организации и развитию систем учета в рамках менеджмента предприятием, правильно определить возможные методы мотивации (материальной,

моральной, властной, принудительной) персонала, поскольку именно коллектив принимает в ней непосредственное участие.

В настоящее время вопросы организации учетных систем, на предприятиях агропромышленного комплекса, приобретают особую актуальность в связи с развитием рыночных отношений в условиях вступления России в ВТО, переходом на международные стандарты отчетности IAS (International Accounting Standards — международные стандарты бухучета) или GAAP (Generally Accepted Accounting Principles — общепринятые принципы бухучета, действующие в США).

Таким образом, был сделан вывод о том, что применение и внедрение методик по формированию учетных систем в менеджменте предприятиями агропромышленного комплекса, повысит эффективность функционирования предприятия АПК и даст возможность своевременно принимать необходимые управленческие решения в условиях вступления России в ВТО.

Литература:

1. Анисимов Е.Д. Вступление России в ВТО: проблемы сельхозпроизводителей / Е.Д. Анисимов // Справочник экономиста. — 2012. — № 2. — С. 79–92.
2. Васильченко М.Я. Новые приоритеты поддержки аграрного сектора после вступления России в ВТО / М.Я. Васильченко // Проблемы и перспективы развития сельского хозяйства и сельских территорий: сб. ст. междуна-род. науч.-практ. конф. — Саратов, 2012. — С. 30–35. — То же [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.sgau.ru/assets/files/konferenc/sb_o_2012.pdf#page=30.
3. Каверина О.Д. Калькулирование себестоимости: новый взгляд на проблему // Бухгалтерский учет и аудит. — 2008. — № 5. — с. 87–95.
4. Крылатых Э.Н. Чем обернется вступление России в ВТО для сельского хозяйства страны? // Отечественные записки [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/?article=761>
5. Лавренчук Е.Н. Методические основы организации учета и финансов для руководителей: монография / Е.Н. Лавренчук, И.А. Власова, Е.А. Класс, Н.Ю. Шилова, Н.Н. Шишкина; под общ. Ред. Е.Н. Лавренчук. — Новосибирск: ЦРНС, 2009. — 204 с.
6. Шеремет А.Д. Управленческий учет: Учебник / А.Д. Шеремет, О.Е. Николаева, С.И. Полякова и др.; Под ред. А.Д. Шеремета. — 4-е изд., Перераб. и доп. — М.: ИНФРА — М, 2009. — 429 с. (Высшее образование).

Модернизация экономики: интересы и цели стейкхолдеров компании

Чмель Светлана Юрьевна, кандидат экономических наук, заместитель начальника отдела маркетинга
ОАО «Воскресенские минеральные удобрения» (Московская обл.)

Основной целью современной модернизации экономики России является необходимость в укреплении ее конкурентоспособности для радикального технологического прорыва и интеграции в мировую экономику. Модернизация направлена на совершенствование институциональной, технологической, финансовой и управленческой сфер деятельности отраслей, корпораций и предприятий и затрагивает интересы всех стейкхолдеров компании. Однако, в силу неизбежных отличий в интересах и целях, стейкхолдеры могут стать и становятся препятствием на

пути модернизации. Поиск причин разногласий и конфликтов и выявление путей гармонизации интересов и целей стейкхолдеров для минимизации рисков, исходящих из их несогласованности, являются актуальной научной и практической задачей.

Устранить препятствия на пути модернизации компании автор предлагает следующим образом: 1. выявить препятствия модернизации в компании; 2. оценить уровни и продолжительность интересов стейкхолдеров; 3. разработать программу мотивации стейкхолдеров для

превращения краткосрочных интересов в долгосрочные.

Целью управления стейкхолдерами для устранения препятствий к модернизации следует выбрать создание мотивационных стимулов для перевода краткосрочных интересов в долгосрочные. Для этого необходимо выявить интересы каждой группы стейкхолдеров, их уровень и степень долгосрочности, а также демотивирующие факторы и разработать программу мотивации для формирования долгосрочных интересов. Инициатором этой работы может стать любая группа стейкхолдеров, имеющая наиболее высокий уровень интереса к модернизации.

В обобщенном смысле интерес представляет собой мотив, побуждающий индивида к действию. Интерес может быть слабым, сильным, неявным, краткосрочным, долгосрочным. Каждый стейкхолдер имеет свои интересы в компании, которые могут быть экономическими, социальными и смешанными. Под *экономическими интересами* понимают объективные мотивы деятельности людей, отражающие их место в системе общественного производства. *Интерес социальный* — это направленность мотивации и целеполагания, обусловленная социальным статусом индивидов, групп и слоев, их отношением к власти и распределению доходов. В таблице 1 представлены характеристики основных групп стейкхолдеров, уровень заинтересованности в модернизации которых влияет на ее реализацию и эффективность.

Выявлено, что на различие уровней интереса к модернизации влияет неравномерность развития различных подсистем компании и феномен «разноскоростной» инерции ментальности [3]. Из таблицы 1 видно, что у основных стейкхолдеров, принимающих решения в области модернизации (собственников и финансовых групп), преобладают краткосрочные финансовые интересы. Очевидно, что обладание властью и финансовыми ресурсами не является безусловным условием интереса к модернизации, так как для модернизации необходимы немалые средства, которые являются собственностью владельцев, а риск их потери или неэффективного использования является демотиватором модернизации. От этой группы стейкхолдеров также исходит угроза продажи бизнеса в любое время при условии выгоды сделки. Кроме того, демографический фактор влияет на интересы собственников и Россия стоит на пороге нового передела собственности в связи с достижением большинством владельцев возраста 50 лет [1]. Возможными вариантами передела собственности могут стать: преобразование компании в корпорацию с распыленным владением (выбор крупнейших компаний); продажа бизнеса (высокая вероятность); построение родового бизнеса; передача бизнеса в благотворительный фонд. Только в случае построения родового бизнеса необходим стратегический подход. В остальных случаях в современной российской экономике стратегические планы не играют существенной роли.

В то же время, отсутствие права собственности, недостаточная финансовая обеспеченность и неуверен-

ность в своем будущем являются более долгосрочными стимулами к устойчивому развитию компании, которое в современной экономике может обеспечить модернизация. Потому работникам должна быть выгодна модернизация. Она способствует повышению безопасности труда, реализации долгосрочных карьерных и жизненных планов. Клиенты и поставщики также стремятся к созданию и укреплению долгосрочных отношений, а местное сообщество и государство заинтересованы в устойчивом развитии компании для стабильности и безопасности в обществе и успешной реализации социальных программ.

Схема причинно-следственных связей препятствий к модернизации (рис. 1) демонстрирует, что наличие у стейкхолдера собственности и власти, сопутствующей наличию собственности, является самым сильным препятствием модернизации компании. Поэтому мотивация должна быть направлена на повышение интереса собственников к долгосрочному развитию бизнеса.

Полагаем, что главным аргументом против модернизации является нежелание упустить выгоду от высокого текущего спроса на продукцию капиталоемких производств. В то же время, удовлетворение долгосрочных интересов работников и бизнес-партнеров не рассматривается собственниками как стратегическая задача, а сила интереса государства недостаточно велика. Необходимо найти инструмент стимулирования принятия собственниками решения о модернизации. Им может стать усиление роли совета директоров (СД) путем введения в его состав независимых директоров.

В результате анализа состава советов директоров (СД) российских компаний выявлено, что многие из них весьма далеки от необходимых стандартов, так как во многих из них: СД слишком мал или не разнообразен по составу; в состав СД входят только топ-менеджеры компании; в составе СД мало или нет независимых директоров [2]. Тем не менее, независимые директора могут стать оппонентами собственникам в отстаивании программ модернизации, а директора-иностранцы, имеющие опыт и авторитет на зарубежных рынках капитала, технологий, товаров и услуг, могут принести существенную пользу российской модернизации, одна из основных целей которой заключается в диверсификация производства для ухода от сырьевой экономики к высокотехнологичным производствам. Принципами успешной работы совета директоров являются: преданность компании и делу; преобладание независимых директоров (до 60%); стратегический подход; прозрачность и открытость.

Что касается сотрудников компании, то у них может наблюдаться максимальный интерес к модернизации, так как состояние современных рынков труда и жилья не способствует легкой смене работы и места жительства. Поэтому надежная и стабильная работа с достойной зарплатой становится сильным мотивом к модернизации.

Неотъемлемым элементом механизма реализации программы модернизации является поиск и/или со-

Таблица 1

Интересы и цели стейкхолдеров компании в ее модернизации

Стейк-холдер	Интерес/ мотив	Уровень интереса	Продолжительность интереса	Цель
Собственники	1. Прибыль 2. Ликвидность акций 3. Дивиденды 4. Безопасность бизнеса	Высокий	От краткосрочного до среднесрочного	1. Максимизация прибыли 2. Увеличение капитализации компании 3. Инвестиционная привлекательность 4. Получение дивидендов
Финансирующие группы	Превышение прибыли с кредита над другими источниками дохода	Высокий	Краткосрочный	1. Прибыль с кредита 2. Минимизация риска невозврата кредита и процентов по нему
Руководство компании	1. Зарплатная плата 2. Возможность получения прав собственности 3. Личные карьерные достижения, имидж	Высокий	От краткосрочного до среднесрочного	1. Высокая зарплата 2. Получение прав собственности 3. Карьерный рост
Сотрудники	Стабильная работа с достойным доходом, безопасными условиями труда и возможностью карьерного и профессионального роста	Высокий	Долгосрочный	1. Достойные и безопасные условия труда 2. Справедливая оплата труда и темп ее роста 3. Карьерный и профессиональный рост 4. Социальные гарантии и льготы 5. Устойчивое развитие предприятия 6. Социальная стабильность
Клиенты, поставщики	1. Экономическая эффективность сотрудничества 2. Гарантированные поставки продукции, соблюдение договорных обязательств 3. Долгосрочное сотрудничество 4. Устойчивое развитие предприятия	Высокий	От краткосрочного до долгосрочного	1. Экономическая эффективность сотрудничества 2. Долгосрочное сотрудничество
Общество и отдельные общественные институты	1. Социальная стабильность, ответственность, занятость 2. Экологическая безопасность 3. Социальное развитие региона 4. Поддержка местной общественной деятельности, благотворительность	Высокий	Долгосрочный	1. Социальная стабильность, ответственность, занятость 2. Экологическая безопасность 3. Социальное развитие региона 4. Поддержка местной общественной деятельности, благотворительность
Государство	1. Экономическая и социальная стабильность 2. Экологическая безопасность 3. Соблюдение законов 4. Вклад в экономический рост	Высокий	Долгосрочный	1. Экономическая и социальная стабильность 2. Экологическая безопасность 3. Вклад в экономический рост 4. Использование местных ресурсов и развитие региона 5. Модернизация и инновационное развитие

здание долгосрочных конкурентных преимуществ, необходимых для реализации опережающей и революционной моделей модернизации компании, подразумевающей коренные изменения в идеологии, менеджменте, производстве. Главная задача — «создать высокотехнологичную

конкурентоспособную отечественную промышленность, способную эффективно и в сжатые сроки реализовывать инновационные идеи» [4], устойчиво конкурировать с зарубежными компаниями [5], обеспечить инновационный прорыв. Работники компании могут стать как локомо-

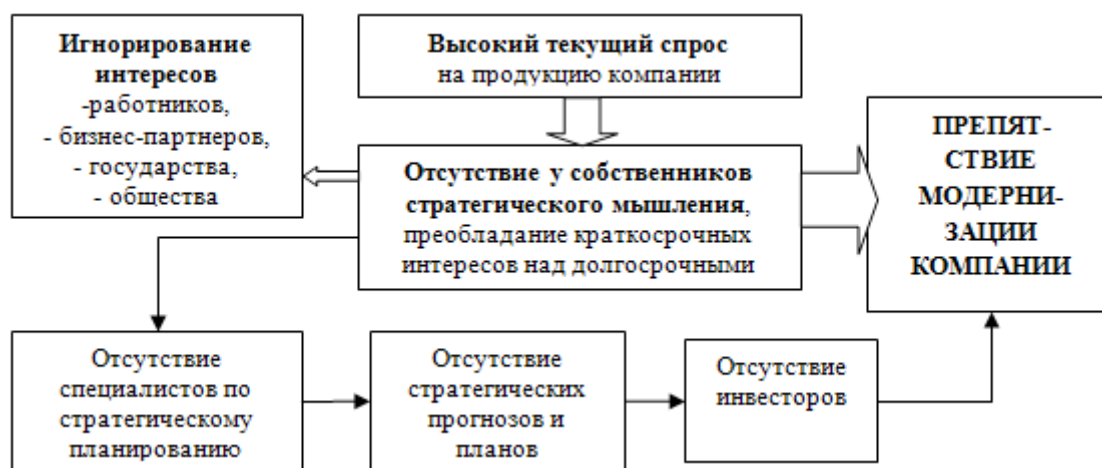


Рис. 1. Схема причинно-следственных связей препятствий к модернизации

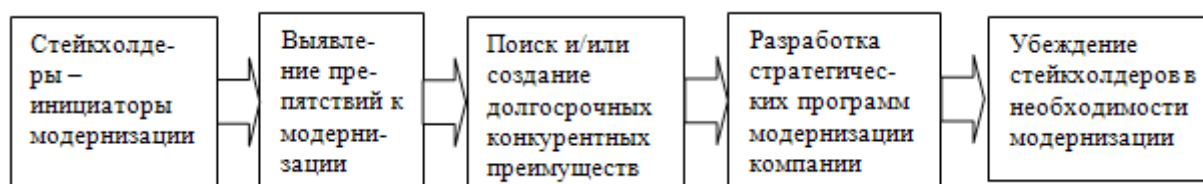


Рис. 2. Алгоритм мотивации стейкхолдеров компании к модернизации.

тивом, так и тормозом модернизации, поэтому их мотивация требует разработки особого подхода.

Согласно исследованию, проведенному среди сотрудников 21 предприятия [3], в трудовых коллективах преобладает тип экономического работника, работающего хорошо, когда ему хорошо платят (47 %). Психологический (чувствительный к психологическому воздействию), этический (восприимчивый к методам морального воздействия) и социальный (ориентированный на карьеру, власть, престиж) типы работников составляют соответственно 16 %, 16 % и 13 %. Креативный тип, стремящийся к творчеству и поэтому наиболее ценный для реализации задач модернизации, составил лишь 8 % от общего числа работников. При грамотном подходе к управлению персоналом препятствий с его стороны можно избежать. Задачей менеджмента в рамках мотивации работников к модернизации становится создание и укрепление корпоративной культуры, вовлечение персонала в планирование и осуществление модернизации компании путем использования его творческого потенциала. Отметим, что

на вопрос об оценке уровня корпоративной культуры по шкале от очень высокого до очень низкого 52 % респондентов оценили этот уровень как посредственный, 34 % — как высокий и 14 % — как низкий [3].

Исходя из вышеизложенного, алгоритм мотивации стейкхолдеров компании к модернизации может быть представлен в виде схемы (рис. 2).

Таким образом, в результате исследования выявлено, что основным препятствием модернизации часто является отсутствие стратегического мышления у собственников компании. Чтобы долгосрочные цели преобладали над краткосрочными, в компании необходимо наличие стейкхолдеров, противодействующих собственникам при принятии решений в области модернизации вследствие их высокого интереса к ней. Такими силами могут выступать государство и советы директоров с независимыми директорами в их составе. Для устранения препятствий и ускорения модернизации российских компаний предложен алгоритм мотивации стейкхолдеров компании к модернизации.

Литература:

1. Королёв В. Россия стоит на пороге нового передела собственности <http://www.e-xecutive.ru/career/adviser/1704877/>.
2. Майкл А. Таппан, Модернизация российской экономики и положительная роль, которую могут сыграть в этом процессе независимые директора-иностранцы <http://www.rsrrussia.com/pdf/ModernizationoftheRussianEconomy-RUS.pdf>.

3. Корель Л.В. Российские промышленные предприятия в зеркале многовекторной концепции модернизации: социологический ракурс // Регион: экономика и социология. — 2010. — N 4. — с. 167—186.
4. Модернизация российской экономики: структурный потенциал / Отв. ред. — Н.И. Иванова, науч. рук. — Ю.В. Куренков. — М.:ИМЭМО РАН, 2010. — 228 с.
5. Принуждение к инновациям: стратегия для России. Сборник статей и материалов / Под ред. В.Л. Иноземцева. — Москва, Центр исследований постиндустриального общества, 2009. — 288 с.

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Анализ привлечения иностранных инвестиций в республику Башкортостан

Байрамгулов Арслан Иршатович, студент;

Садыков Рустам Кадинович, студент;

Яндавлетова Дина Хусаиновна, старший преподаватель

Сибайский институт (филиал) Башкирского государственного университета

Качественные и количественные параметры социально-экономического развития экономики республики Башкортостан позволяют рассчитывать на довольно высокие темпы экономического роста. В условиях активизации инновационных процессов и повышения уровня конкуренции на внутренних и внешних рынках инвестиции становятся основным двигателем роста.

Ведущие международные и национальные рейтинговые агентства подтверждают устойчивую инвестиционную привлекательность республики. В рейтинге 30 лучших регионов для ведения бизнеса, составленном «Forbes» в 2011 году, Республика Башкортостан находилась на тринадцатой позиции. Международные рейтинговые агентства — «Standard&Poor's» и «Moody's» 29 апреля и 17 июня прошедшего года улучшили прогнозы по рейтингу Республики Башкортостан со «стабильного» на «позитивный» с уровнем «BB+» и «Ba1» соответственно. По оценкам аналитиков «Standard&Poor's», по уровню кредитоспособности Республика Башкортостан уступает лишь Москве, Санкт-Петербургу, Ханты-Мансийскому и Ямало-Ненецкому автономным округам, по оценкам аналитиков «Moody's», — только Москве, Санкт-Петербургу, Ханты-Мансийскому автономному округу. По результатам рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России 2010–2011 годов, проводимого рейтинговым агентством «Эксперт РА», Республика Башкортостан заняла 1-е место в номинации «Минимальные экономические риски» и вошла в топ 10 регионов-субъектов Российской Федерации с максимальным инвестиционным потенциалом (9-е место). Экспертами данного агентства отмечена активная работа Правительства Республики Башкортостан по снижению уровня управленческого риска.

По итогам 2011 года в экономику Республики Башкортостан привлечено иностранных инвестиций из 18 стран мира на сумму 313,6 млн. долларов США, что составляет 61,9% от уровня 2010 года и в 10,6 раз превышает уровень 2001 года. Наибольший удельный вес в структуре привлеченных иностранных инвестиций в 2011 году занимали прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе (торговые и прочие кредиты) — 65,7%. Прямые инвестиции составили 29,6%, портфельные — 4,7%. До-

полнительно получено иностранных инвестиций от резидентов Российской Федерации на сумму 144,9 млн. долларов США.

Основной объем полученных в 2011 году иностранных инвестиций по-прежнему направлен в сектор обрабатывающих производств, в том числе на развитие производства кокса и нефтепродуктов, прочих неметаллических минеральных продуктов. Следует отметить, что большая часть прямых иностранных инвестиций, а именно 45,6%, также приходится на обрабатывающие производства и свидетельствует о том, что приток капитала из-за рубежа направлен на инновационное обновление экономики региона и повышение ее конкурентоспособности. Структура полученных иностранных инвестиций по видам экономической деятельности по итогам 2011 года представлена на рис. 1.

Общий объем накопленных иностранных инвестиций в РБ, полученных с начала вложения, с учетом их погашения по состоянию на конец декабря 2011 года составил 1,3 млрд. долларов США с ростом на 41,0% по сравнению с аналогичным показателем 2010 года.

Накопленный в Республике Башкортостан иностранный капитал на 95,2% сформирован за счет поступления инвестиций из следующих стран: Нидерланды (596,5 млн. долларов США), Кипр (275,1 млн. долларов США), Австрия (168,8 млн. долларов США), Великобритания (54 млн. долларов США), Турция (53,8 млн. долларов США), Ирландия (37,4 млн. долларов США), Франция (30,0 млн. долларов США) и Чехия (26,4 млн. долларов США). Географическая структура накопленных иностранных инвестиций по состоянию на конец декабря 2011 года представлена на рис. 2.

Следует отметить, что существенная доля иностранных инвестиций (21,9% накопленных и 23,8% поступивших в течение 2011 года) сформирована за счет притока капитала из оффшорных зон. Наблюдается процесс реинвестирования.

В настоящее время в республике действует 648 предприятий, созданных при участии иностранного капитала. Структура созданных на территории Республики Башкортостан совместных предприятий с указанием страны нахождения учредителей представлена на рис. 3.



Рис. 1. Структура полученных иностранных инвестиций по видам экономической деятельности за 2011 год



Рис. 2. Географическая структура накопленных иностранных инвестиций по состоянию на конец 2011 года

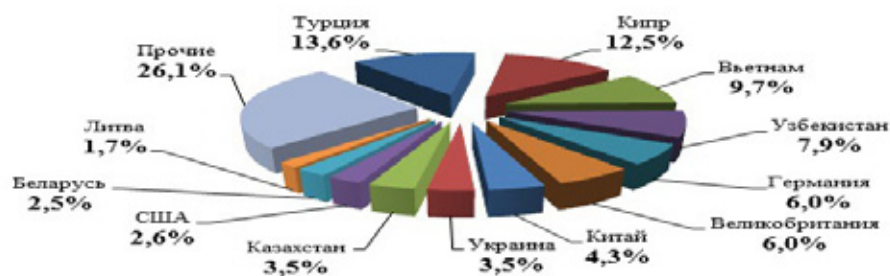


Рис. 3. Географическая структура совместных предприятий республики Башкортостан

Республика Башкортостан успешно сотрудничает с иностранными инвесторами, в частности с австрийскими компаниями «Ласселсбергер» и «Австрийские лотереи», шведской «ИКЕА», турецкой «Анадолу Джам Санаи», немецкой «ХайдельбергЦемент», чешской «Enkom», европейскими кредитными организациями.

В ближайшее время при участии иностранных партнеров планируется реализовать ряд проектов по созданию в республике новых производств. В частности, литовская компания «ARVI» и российский концерн «Интел Ко» договорились о совместном строительстве в муниципальном районе Буздякский район завода по производству комплексных удобрений, а также предприятия по утилизации отходов животноводства в муниципальном районе Благоварский район. Совместно с французской машиностроительной компанией «Alstom» и ОАО «ЭСК РусГидро» планируется строительство завода по произ-

водству гидроэнергетического и вспомогательного оборудования для гидроэлектростанций СП «РусГидро-Альстом». При участии датской компании «Danfoss A/S» предполагается реализация проектов в сфере энергоэффективности и внедрения энергосберегающих технологий. Установлено сотрудничество с южнокорейской компанией «SunPack Holdings» в рамках реализации инвестиционного проекта «Производство энергосберегающей осветительной LED-продукции на территории Республики Башкортостан». Партнеры из Саудовской Аравии рассматривают возможность инвестирования в деревообрабатывающую отрасль республики и разработку лесных ресурсов в регионе. Создание новых производств по глубокой переработке спелой и перестойной древесины в республике позволит частично решить проблему развития лесопромышленной отрасли Республики Башкортостан. Совместно с японской компанией «Mitsubishi Heavy

Industries» планируется строительство мусороперерабатывающего газоплавильного завода на территории республики [1].

Для стимулирования инвестиционной активности субъектов государство использует различные формы и методы финансовой поддержки, основными из которых являются льготы по налоговым и таможенным платежам, прямое бюджетное финансирование, предоставление гарантий, участие в создании коммерческих организаций с иностранными инвестициями. Закон Республики Башкортостан «О регулировании инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан» предусматривает создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, в том числе путем предоставления субъектам инвестиционной деятельности налоговых льгот по уплате налогов и иных обязательных платежей, зачисляемых в бюджет Республики Башкортостан в соответствии с законодательством.

В отношении приоритетных инвестиционных проектов республики установлено возмещение части процентной ставки по кредитам, полученным в банковских и иных кредитных организациях, в размере 1/4 ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации за счет средств бюджета Республики Башкортостан в соответствии с законом о бюджете Республики Башкортостан на очередной финансовый год [2].

В рамки концепции привлечения инвестиций в РБ, по нашему мнению должны быть включены:

- 1) концепция развития инвестиционного потенциала республики;
- 2) концепция снижения совокупного регионального риска;
- 3) концепция улучшения регионального инвестиционного климата;
- 4) концепция развития инвестиционной привлекательности республики.

Суть привлечения иностранных инвестиций можно привести к следующим направлениям:

Первое направление. Приоритет при государственной поддержке инвестиционных проектов отдается тем инновационным проектам, которые несмотря на присущие им высокие риски с максимальной степенью вероятностью создают рывок в уровне конкурентоспособности по сравнению с ведущими корпорациями мира (так называемые прорывные инновационные проекты).

Очевидно, что для этого предстоит параллельно решить несколько сложнейших проблем, в том числе:

- создать региональные и федеральный рынки инноваций;
- вложить большие бюджетные средства и одновременно привлечь масштабный частный бизнес в научно-технические и прикладные разработки;
- создать кадровую базу для решения первых двух проблем;
- в разы нарастить масштабы, территорию и структуры венчурного или высокорискового бизнеса и соответ-

ствующего кредитования, прежде всего на основе привлечения средств частных иностранных инвесторов.

Второе направление. Необходимо повысить вклад малого и среднего бизнеса в создание валового регионального продукта. Для этого необходимо:

- на порядок увеличить выделение бюджетных средств для оказания прямой помощи малым предприятиям;
- на порядок увеличить помощь государства малому и среднему бизнесу в часть гарантирования компенсации рисков новых предприятий;
- разработать принципиально новые институты кредитования, распределяющие риски малых предприятий типа «старт-ап» между предпринимателями, организациями действующих предпринимателей, коммерческими банками и государственными ведомствами.

Третье направление. Во всех уже имеющихся отраслях реального сектора экономики РБ, в первую очередь в нефтедобыче, нефтепереработке и нефтехимии, в машиностроении, в аграрно-промышленном и лесном комплексах, на основе инноваций качественного скачка в эффективности менеджмента, переломить ситуацию и добиться роста производительности труда (в неизменных ценах) и снижения удельных затрат всех видов ресурсов (прежде всего энергетических и сырьевых) на единицу готовой продукции.

Четвертое направление. В ближайшие годы кардинально должна измениться система жилищного строительства РБ на основе реализации (в совокупности) пакета новых доходов, среди которых:

- полный пересмотр устаревших генеральных планов развития городов республики;
- полный отказ от так называемой точечной застройки применительно ко всем крупным и средним городам РБ, переход к моделям «Комплексного освоения новых территорий застройки» (модели КОТ), для чего государственные органы высвобождают для крупных застройщиков большие и земельные массивы, а самих застройщиков отбирают исключительно на условиях конкурса;
- полный переход к модели смешанного финансирования строительства новых микрорайонов (к модели государственно-частного партнерства — ГЧП), когда государство за счет бюджетных и/или кредитных (ссудных) ресурсов строит дороги и мосты, весь комплекс сооружений других отраслей инфраструктуры, а также социальные объекты. Бизнес в свою очередь строит офисы, склады, производственные корпуса, всю жилую часть, внутриквартальные коммунальные объекты, а также малые рынки и торгово-развлекательные комплексы;

В 2012 г. для привлечения иностранных инвестиций в РБ были предприняты следующие шаги:

- 1) 16 мая Правительство РБ подписало трехстороннее соглашение с Российским фондом прямых инвестиций (РФПИ) и Агентством стратегических инициатив (АСИ). Сотрудничество будет направлено на работу с иностранными инвесторами и размещение крупных инвестиционных проектов.

2) 20 марта Президент РБ Рустэм Хакимов предложил создать Министерство Инвестиций на 2013 г.

3) В целях привлечения инвесторов учреждены специальные управленческие институты, в частности, ОАО «Корпорация развития РБ», «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций», Общественный совет по инвестициям.

4) 6 сентября Президент РБ Рустэм Хамитов определил три приоритетные отрасли привлечения инвестиций: сельское хозяйство, химию и деревообработку [3].

Ввиду структурной сложности, большой новизны, объемности, дефицита времени, как нам представляется, следует реализовать серьезные организационные решения, в том числе: создать под руководством Прези-

дента РБ «Центр управления инновационным развитием РБ» для координации всех работ в республике; расширить потенциал ГУ «Центр стратегических разработок при Президенте РБ» и реорганизовать его в «Институт проблем стратегического управления РБ», в котором непосредственно будут рассматриваться проблемы привлечения иностранных инвестиций; разработать и утвердить в статусе закона РБ целевую республиканскую «Программу перевода экономики РБ на инновационную модель развития». В программу целесообразно включить и предложенные в тексте настоящей статьи мероприятия, обеспечивающие реформу инвестиционного и инновационного блоков народного хозяйства Башкортостана.

Литература:

1. Инвестиционный паспорт Республики Башкортостан. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.bashkortostan.ru/investment_and_finance/ (дата обращения 19.11.2012).
2. Эффективная система всесторонней государственной поддержки инвестиционной деятельности. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://invest.bashkortostan.ru/pages/778> (дата обращения 20.11.2012).
3. Новости Республики Башкортостан. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://bashkortostan.ru/news/> (дата обращения 20.11.2012).

Устойчивое развитие: определение, концепция и факторы в контексте моногородов

Бегун Татьяна Васильевна, старший преподаватель
Оренбургский институт экономики и культуры

Впервые термин «устойчивое развитие» был применен в 1972 году на Первой Всемирной Конференции по окружающей среде в Стокгольме. В 1992 г. на конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро этот термин был использован «в качестве названия новой концепции существования всего человечества. Концепция устойчивого развития была сформулирована как способ преодоления главной для современной цивилизации экологической угрозы, существовавшей в виде некоей теоретически обоснованной опасности, осознаваемой сравнительно узким кругом ученых и политиков и связанной с перенаселением, с невозполнимым расходом природных ресурсов и с загрязнением окружающей среды» [7]. Однако, Е. Логунцев отмечает, что «такой концепции пока нет. Есть определенные идеи, получившие общее признание и зафиксированные в официальных политических решениях. Нет даже и общепринятого определения термина. Действия мирового сообщества направлены на формирование основных элементов концепции, включая разработку понятийного аппарата» [7].

Основная концептуальная сложность заключается в том что, понятие «устойчивое развитие» включает в себя два термина «устойчивость» и «развитие». При этом ряд

авторов (Моисеев Н.Н., Цай Е.Л., Давыдова Н.) считает их взаимоисключающими и отмечает, что «устойчивого развития просто не может быть — если есть развитие, то стабильности уже нет» [2]. А Костина Т.И., Мамедов Н.М., напротив, отмечают, что «устойчивость не предполагает отсутствия роста. Устойчивое общество будет заинтересовано в качественном развитии, а не в физическом росте» [5].

Для дальнейшего рассмотрения понятия «устойчивое развитие» считаем необходимым привести характеристику понятия «развитие». В таблице 1 приведены некоторые экономические и философские толкования термина «развитие».

Как видно из таблицы понятие «развитие» является дискуссионным. Даже у одного автора встречаются противоположные толкования (И первое, и второе значения из словаря С.И. Ожегова определяют некоторый процесс изменений, однако в первом случае в большей степени предполагается наличие проявления чей-либо воли, во втором случае процесс развивается закономерно). Но стоит отметить, что практически в каждом определении используется термин «изменение». Для того чтобы понять философскую основу понятия развития, приведем определение развития,

Таблица 1

Определения понятия «развитие»

№ п/п	Определение	Источник
1	1) процесс доведения «до определенной степени духовной, умственной зрелости, сознательности культурности... до определенной степени силы, мощности, совершенства» 2) «процесс закономерного изменения, перехода исходного состояния в другое, более совершенное; переход от старого качественного состояния к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему»	Ожегов СИ. Словарь русского языка: около 57000 слов, 1994.
2	закономерное изменение материи и осознания, их универсальное свойство...	Краткая философская энциклопедия. — М: Прогресс, 1994.
3	необратимое, направленное, закономерное изменение материи и осознания, их универсальное свойство; в результате развития возникает новое качественное состояние объекта — его состава или структуры.	Энциклопедический словарь. — М.: Советская энциклопедия, 1988.
4	фундаментальное свойство материи, по разному выражающееся в различных системах (физических, механических, биологических, социальных). «необратимое, направленное, закономерное изменение, характеризующееся трансформацией качества, переходом к новым уровням организации»	Логунцев Е. Концепция устойчивого развития с позиций междисциплинарного подхода. // Городское управление. — 2000. — №11 — с. 24–32.
5	процесс целесообразных непрерывных необратимых направленных закономерных изменений во времени, характеризующихся переходом в качественно новое, более совершенное состояние	Ярулина Г.Р. Управление устойчивым экономическим развитием предприятий промышленного комплекса: теория и методология. Автореф. дисс... докт. экон. наук. — Казань, 2011.

принятое в 1963 г. специальной группой экспертов по развитию сообществ, работавшей под эгидой ООН: «Это процесс, в котором действия самих людей объединяются с действиями властей с целью улучшить экономические, социальные и культурные условия жизни сообщества, интегрировать эти сообщества в общий поток жизни нации, дать им возможность вносить максимальный вклад в национальное развитие. Таким образом, этот комплекс процессов включает два обязательных элемента: участие самих людей в действиях по повышению уровня их жизни с максимальной опорой на их собственную инициативу и обеспечение технических и иных услуг, направленных на развитие инициативы, самопомощи и взаимопомощи и повышение эффективности их деятельности. Это закладывается в разнообразные программы улучшения отдельных сторон жизни сообществ». Таким образом, философская основа развития сообществ заключается в идее практически помогать людям в переходе из состояния объектов воздействия в состояние субъектов действия, активно действовать в складывающихся и динамично развивающихся ситуациях, а не просто реагировать на них [15].

На практике в муниципальном образовании понятию «развитие» придается более конкретный смысл. В одном случае развитием считают организационные перемены (изменение власти, перераспределение полномочий и ответственности власти, субъектов хозяйствования и т.п.), во втором — изменение отношений собственности, в тре-

тьем — коррективы параметров бюджета, в четвертом — рост объемов производства, розничного товарооборота и услуг населению. По мнению А.В. Цвикилевич, понятие «развитие» наиболее точно характеризует происходящие процессы, когда его используют в существенно более широком смысле, как определенного рода стратегию муниципального образования, охватывающую всю системную совокупность основных ее составляющих [11].

С содержательной точки зрения, трактовка понятия «развитие» претерпела серьезные изменения. Если в период, предшествующий 1970 г.г. развитие населенной территории рассматривалось чаще всего как чисто экономическое явление, выраженное в увеличении абсолютного объема ВВП и ВВП на душу населения, то теперь внимание сосредоточивается на сокращении масштабов нищеты, неравенства и безработицы в процессе экономического роста [12]. В современной трактовке развитие территории (в том числе и городской) рассматривается прежде всего с позиций социального результата — повышения качества жизни населения, означающее «такие социальные перемены, которые обеспечивают равные возможности более широкому кругу людей воспользоваться общественными благами — образованием, здравоохранением, жильем и т.д.» [3]. При этом не всякое изменение является признаком развития. Так, «процессы текущего жизнеобеспечения, обслуживания и восстановления инфраструктуры к процессам развития не относятся» [3].

Развитие же всегда характеризуется переходом из одного качественного состояния в другое.

Вместе с тем, акцентируя внимание на социальном результате, нельзя забывать о наличии экономической составляющей в процессе развития. Как справедливо отмечает Е.А. Колесник «социальное развитие возможно только на крепкой экономической основе, так как для его осуществления требуются первоначальные инвестиции, которые не обеспечиваются в требуемом объеме самой социальной сферой по причине нематериальности создаваемых ею услуг» [4]. Успешное экономическое развитие является решающим фактором для обеспечения нормальных условий жизнедеятельности населения, роста покупательной способности и повышения уровня жизни в целом. Социальное же развитие, в свою очередь, выступает мерой достигнутого уровня экономического развития. Поэтому, говоря о развитии территории, нами имеется в виду развитие, при котором экономические процессы обеспечивают социальные изменения в соответствии с целями, выработанными местным сообществом. В этом и заключается определяющая роль власти в управлении процессом местного развития и его результатах.

При этом Е.А. Колесник и А.Г. Воронин считают, что «рассуждая о местном развитии, мы говорим о развитии данной населенной территории («места»» [4]. Поскольку авторы в качестве субъекта управления рассматривают органы местного самоуправления, то местное развитие, по их мнению, ограничивается территорией муниципального образования, которым может быть и город.

Другую сущностную особенность местного развития подчеркивает М.С. Мельников, который предлагает определять его как «улучшение благосостояния местного сообщества на основе формирования институциональных условий устойчивого социального и самодостаточного экономического развития муниципального образования, способствующее удовлетворению личных интересов каждого жителя» [8]. В данном определении названо главное условие и цель местного развития — повышение благосостояния местного сообщества.

Подчеркивая сложность моногорода как системы, принято говорить о его комплексном развитии, представляющем управляемый взаимосвязанный процесс достижения определенного уровня развития различных (одновременно нескольких) сфер жизни города с учетом его потребностей и интересов государства на данной территории [3]. Важным моментом в понимании комплексности развития моногорода является не только взаимосвязанность социально-экономических процессов, протекающих на его территории, но и их увязка с государственными интересами, что подчеркивает встроенность процессов местного развития в общий вектор развития государства. Помимо учета государственных интересов, местное развитие должно осуществляться вне отрыва и от глобальных тенденций.

Понятие «устойчивого развития человеческих поселений», данное в 1996 г на стамбульской конференции по развитию городов, означает «стимулирование местного

экономического развития (расширение экономического потенциала территории, регулирование демографических процессов, создание рабочих мест, инфраструктуры для бизнеса, повышения конкурентоспособности предприятий и т.д.); землепользование, основанное на оценке социального воздействия и воздействия на окружающую среду; предотвращение дальнейшей деградации окружающей среды, преодоление нездоровых условий проживания людей» [3].

Термин (понятие) «устойчивое развитие» также имеет большое количество дефиниций (по различным источникам превышает 50–100) и как справедливо отмечает А.Д. Урсул «в принципе их будет еще больше, поскольку идет процесс осознания будущего развития, которое в принципе неопределенно и многовариантно» [14]. Отсутствие единства мнений в определении и трактовки этого понятия (термина) объясняется как сложностью самого понятия, включающего социальные, экономические и экологические аспекты развития человечества, так и несовпадением взглядов представителей разных слоев общества — научных, политических, предпринимательских.

В 1987 г. в докладе Международная комиссия ООН по окружающей среде и развитию (МКОСР), которую возглавила премьер-министр Норвегии Гру Харлем Брундтланд, «Наше общее будущее» был широко использован термин «sustainable development», который при издании доклада в СССР был переведен как «устойчивое развитие» (редакторы перевода С.А. Евтеев и Р.А. Перелет) [9] и понимался, как модель движения вперед, при которой достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей без лишения будущих поколений такой возможности. Это определение устойчивого развития (приведено в таблице 2), широко принято как наименее спорное из всех, однако, оно скорее отражает стратегическую цель, чем указывает конкретный путь для практических действий. Неудивительно, что именно поэтому многие авторы предложили свои варианты, пытаясь найти определение, которое было бы удобным в практической деятельности. В то же время нельзя не согласиться, что устойчивое развитие относится к категории понятий, отражающих идею, которую можно сформулировать в общих чертах, но нельзя описать точными количественными категориями. Это, однако, не лишает ее ни научного, ни практического смысла, а лишь умножает возможности трактовки понятия устойчивого развития.

При этом есть авторы (Е.В. Рюмина, Г.А. Угольников) отмечающие, что термин «sustainable development» лучше было бы перевести как «экологически устойчивое экономическое развитие», поскольку «понятие устойчивого развития подразумевает переход от постановки задачи охраны природы за счет экономического роста к постановке задачи одновременного обеспечения экономического развития и охраны среды» [13]. Однако термин «устойчивое развитие» полностью прижился в русской научной литературе, и поэтому, в дальнейшем будут анализироваться только его определения (трактовки).

Таблица 2

Определения понятия «устойчивое развитие»

№ п/п	Определение	Источник
1	развитие, при котором нынешние поколения удовлетворяют свои потребности, не лишая будущие поколения возможности удовлетворять собственные нужды, собственные потребности.	Доклад Комиссии Брундтланд (1987, рус. перевод 1989).
2	такая модель развития общества, при которой удовлетворяются основные жизненные потребности как нынешнего, так и всех последующих поколений.	академик, председатель СО РАН, вице-президент РАН Коптюг В.А.
3	такое развитие, которое обеспечивает реальное улучшение качества жизни людей и в то же самое время сохраняет природное разнообразие Земли.	Всемирная стратегия охраны природы, 1980 (World Conservation Strategy. IUCN, UNEP and WWF. 1980).
4	управление совокупным капиталом общества в интересах сохранения и приумножения человеческих возможностей	Всемирный банк
5	управляемое системно-сбалансированное социоприродное развитие, не разрушающее окружающую природную среду и обеспечивающее выживание и безопасное неопределенно долгое существование цивилизации	Урсул А.Д.
6	целенаправленный процесс управления социально-экономической системой муниципального образования обеспечивающий устойчивость связей, элементов и структуры системы в целом в направлениях роста уровня качества жизни населения в рамках баланса с окружающей средой.	Кувшинов М.А.
7	такое развитие, которое не влечет за собой необратимого изменения среды обитания человека	Н. Давыдова, О. Тимофеева
8	реализация стратегии человека, его пути к эпохе ноосферы, то есть к состоянию коэволюции общества и природы	Моисеев Н.Н.
9	переход от «экономики использования ресурсов» к экономике их системного воспроизводства	Пчелинцев О.С.
10	процесс, ориентированный на постоянное сохранение динамического равновесия посредством целенаправленного использования имеющегося потенциала и условий внешней среды	Цвикилевич А.В.

В таблице 2 приведены некоторые из определений понятия «устойчивое развитие» показывающие разнообразие его толкования.

Предлагаемые в таблице 2 определения отличаются друг от друга акцентом на определенных проблемах, таких как: сохранение биоразнообразия, несущую способность окружающей природной среды, сохранение природных ресурсов, равновесие между экономической деятельностью и состоянием окружающей среды, устойчивый рост экономики, справедливые отношения между поколениями, межрегиональную справедливость, качество жизни, социальные и культурные ценности.

Несмотря на большое разнообразие в определении, основной задачей устойчивого развития провозглашается удовлетворение человеческих потребностей и стремлений. Следует подчеркнуть, что устойчивое развитие требует удовлетворения наиболее важных для жизни потребностей всех людей и предоставления всем возможности удовлетворять свои стремления к лучшей жизни в равной степени [6]. Большое число специалистов связы-

вают устойчивое развитие с постоянным экономическим ростом, да и «в самой концепции устойчивого развития нет ни слова о необходимости сокращения масштабов материального производства и потребления» [1].

В научной литературе достаточно популярны утверждения о том, что устойчиво может развиваться только весь мир, т.к. «реализовать устойчивое развитие в полном объеме можно только на глобальном уровне, поскольку биосфера Земли едина и нарушение требований устойчивого развития в каком-то одном месте вполне способно вызвать глобальные последствия» [13]. Конечно же, координация усилий всех государств необходима, как и принятие общих решений по обеспечению устойчивого развития, обязательных к исполнению всеми странами. Но считаем, что устойчивое развитие всего мира, страны или даже отдельного региона является необходимым, но недостаточным условием устойчивого развития города. Поэтому согласимся с мнением большого числа ученых (Тетиор А.Н., Капицын В.М., Тимофеева О., Барсуков И.Е., Шевчук Л.Т.,) «устойчивая жизнь людей на Земле не-

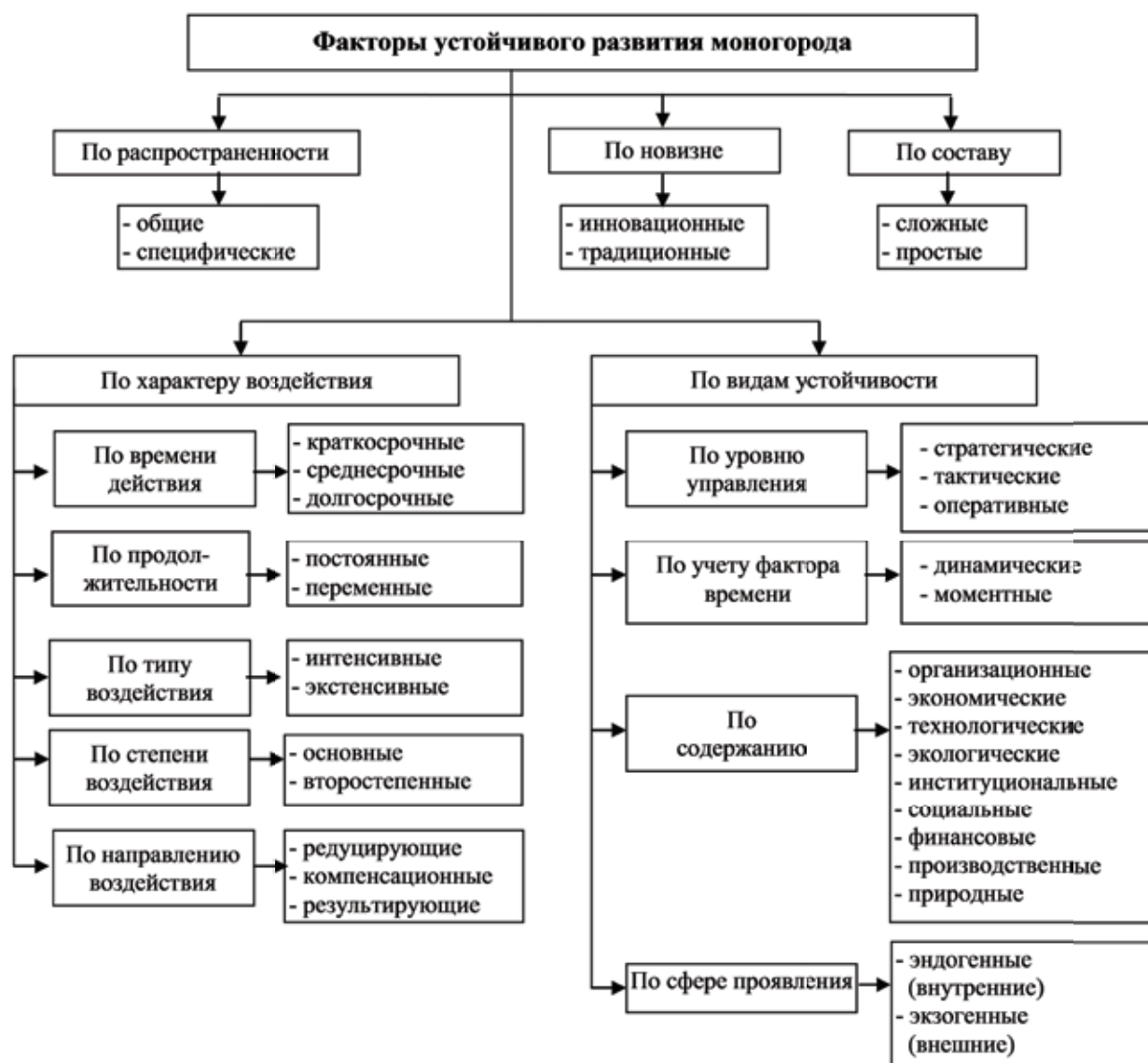


Рис. 1. Классификация факторов устойчивого развития моногородов

возможна без устойчивости местных сообществ» [16]. А городам принадлежит особая роль в достижении устойчивого развития, поскольку «это место, где проблемы и возможности современной цивилизации наиболее существенны и заметны» [2]. Конечно, устойчивость города зависит, как от устойчивости социально-экономических систем более высокого уровня (страны и мира в целом), так и от устойчивости входящих в его состав элементов (хозяйствующих субъектов всех форм собственности).

Согласно документам ООН по устойчивому развитию городов, устойчивым является город: «в котором достижения в общественном, экономическом и физическом развитии постоянны; который постоянно обеспечен природными ресурсами и поддерживает длительную безопасность жителей, в том числе и от природных катастроф» [17]

Следует отметить, что в науке под устойчивостью какого-либо явления или процесса подразумевается неподверженность его колебаниям и изменениям; твердость,

стойкость, надежность; постоянство, пребывание в одном состоянии; способность сохранять данное состояние, несмотря на действие различных сил. В докладе «Наше общее будущее» под устойчивостью «sustainability» понимают упорядочение технических, научных, экологических, экономических и социальных ресурсов таким образом, что результирующая система может поддерживаться в состоянии равновесия во времени и пространстве. Однако, применительно к социально-экономическим системам устойчивость предполагает не консервацию однажды достигнутых уровней производства, а их повышение в меру роста потребности в данной продукции. Как отмечает М.А. Кувшинов «устойчивое развитие носит динамический характер, оно представляет собой не неизменное состояние гармонии, а скорее процесс изменений, в котором масштабы эксплуатации ресурсов, направление капиталовложений, ориентация технического развития и институциональные изменения согласуются с нынешними и будущими потребностями» [6]. Схожие взгляды имеет и В.Н. Афона-

съем: «Устойчивость не означает обязательное повторение одинакового уровня из года в год. Такое понимание устойчивости приравнивало бы его к застою состоянию производства» [10]. Для отдельных отраслей устойчивость может характеризоваться даже снижением объемов производства в связи с уменьшением спроса или с наращиванием производства заменителей данного вида продукции, производство которых является более эффективным.

Устойчивость имеет различные параметры, которые характеризуют положение моногорода с различных сторон. В совокупности они все вместе показывают реальное положение исследуемого муниципального образования. Повышение устойчивости территориальной системы означает повышение степени активного преодоления ею неблагоприятных, в том числе случайных, вариаций внешней среды. Высшей формой устойчивой организации системы является такая, при которой система способна устойчиво развиваться, саморегулироваться, самоуправляться, самосовершенствоваться, максимально используя внутренние, а также заемные ресурсы [6].

Степень устойчивости развития моногорода (муниципального образования) зависит от большого количества

факторов. Исследование работ современных авторов свидетельствует о наличии различных подходов к выделению факторов устойчивого развития муниципальных образований. Совокупность факторов определяющих степень устойчивости развития моногорода, иллюстрирует рисунок 1.

Особенностью предлагаемой классификации является то, что по важнейшим классификационным признакам она доведена до уровня, когда факторы устойчивого развития муниципального образования, обуславливающие его движущие силы и определяющие его основные черты, практически приобретают характер параметров процесса управления устойчивым экономическим развитием города и рассматриваются в качестве параметров активного воздействия на устойчивость.

Следует отметить, что хотя и «существует определенное допущение относительной самостоятельности факторов устойчивого развития, очевидна их диалектическая связь и взаимодействие» [10]. В своей основе они являются системообразующими. Только при системном, комплексном учете влияния данных факторов может быть достигнуто устойчивое развитие муниципального образования.

Литература:

1. Акимов Т.А. Экономика устойчивого развития: Учеб. Пособие//Т.А. Акимов, Ю.Н. Мосейкин. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. — 430 с.
2. Давыдова Н, Тимофеева О. Устойчивое развитие города. Вопросы разработки стратегии // Журнал муниципальной экономика — 2000. — №4. — с. 18–23.
3. Картаева Е., Родина Н., Яковлев О. Управление развитием: насущные проблемы и возможные варианты решений // Муниципальная власть. 2003. №4. — С. 20–24.
4. Колесник Е.А. Совершенствование управления социально-экономическим развитием монопромышленного города. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Челябинск, 2010. — 184 с.
5. Костина Т.И. Мамедов Н.М. Основания концепции устойчивого роста.
6. Кувшинов М.А. Понятие управления устойчивым развитием социально-экономической системы муниципального образования [Текст] / М.А. Кувшинов // Молодой ученый. — 2011. — №7. Т.1. — С. 86–91.
7. Логунцев Е. Концепция устойчивого развития с позиций междисциплинарного подхода. // Городское управление. — 2000. — №11 — с. 24–32.
8. Мельников М.С. Управление местным развитием на основе муниципального некоммерческого партнерства. Автореф. дисс... канд. экон. наук. — М., 2006. — 23 с.
9. Основные положения стратегии устойчивого развития России /Под ред. А.М. Шелехова М., 2002—161 с.
10. Понедельников В.В. Инвестиционное обеспечение устойчивого развития аграрного производства. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Ставрополь, 2005. — 207 с.
11. Совершенствование управления развитием муниципального образования. / Цвикилевич А.В.. — Москва: Академия естествознания, 2006. — 138 с.
12. Тодаро М. Экономическое развитие — М.:ЮНИТИ, 1997. — 671 с.
13. Угольников Г.А. Иерархическое управление устойчивым развитием. / Г.А. Угольников. — Москва: Издательство физико-математической литературы, 2010. — 336 с.
14. Урсул А.Д. Концептуальные проблемы устойчивого развития // Бюллетень РАН. Использование и охрана природных ресурсов в России. —2005. — № 1. — С. 30–38.
15. Филиппов Ю.В., Авдеева Т.Т. Основы развития местного хозяйства: Учебн. — М.: Дело, 2000.-264 с.
16. Хартия «Города Европы по пути к устойчивому развитию» // URL:http://sustainable-cities.eu/upload/pdf_files/as_russian.pdf (дата обращения: 25.02.2012)
17. Indicators of sustainable development: framework and methodologies, UN commission on Sustainable Development, New York, 2001—294

Основные направления развития сельского хозяйства КЧР в контексте стратегических императивов

Борлакова Зарема Юсуфовна, соискатель;

Пазова Мадина Заурбековна, аспирант;

Топсахалова Фатима Мукмен-Гериевна, доктор экономических наук, профессор

Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия (г. Черкесск)

Общая цель управления инновационным развитием — качественное обновление аграрной сферы экономики, отвечающее требованиям увеличения производства сельскохозяйственной продукции, повышения уровня жизни сельского населения, роста эффективности агропромышленного производства, сохранения окружающей среды. Достижение этой цели предполагает решение широкого круга задач, важнейшие из которых: создание инноваций с потенциалом, позволяющим достичь и превзойти лучшие результаты в мировой практике агропромышленного производства; сокращение периода прохождения нововведений от создания до практического применения; придание процессу освоения научно-технических достижений массового и необратимого характера; эффективное использование направляемых на инновационное развитие АПК средств и ресурсов. Необходимы соответствующие задачам инструменты воздействия на субъекты инновационной деятельности: эффективно функционирующий рынок научно-технической продукции и активно используемый административный ресурс.

Однако, ключом развития инновационной деятельности должна стать разработка стратегической программы развития региона, в котором использование инноваций будут стержнем, определяющий тактику достижения поставленных целей. На начальном этапе построения такой стратегической программы возникает необходимость разработки концептуальных положений инновационного развития региона.

Концепция в данном аспекте нами понимается как генеральный замысел, определяющий стратегию действий при осуществлении плана стратегии инновационного развития региона.

Разработка основных концептуальных направлений инновационной деятельности в агропромышленном производстве является основой подготовки нормативно-правовых документов, выработки инновационной политики в регионе. Основная задача государственной инновационной политики и деятельности в АПК региона состоит в использовании научных знаний и разработок, воплощенных в новый или усовершенствованный продукт, технологический процесс, в новые формы организации производства и управления, используемые в практической деятельности и приносящие различные виды эффекта. Разработка стратегии региона базируется на стратегии развития АПК страны и особенностей сложившегося экономического уклада региона. Далее на основе анализа экономического состояния региона определяется его эко-

номический потенциал, намечаются стратегические цели, разрабатываются индикаторы развития и механизмы решения поставленных задач для достижения цели.

Понятие стратегия подразумевает соотношение целей и средств социально-экономического развития в долгосрочной перспективе.

Основной целью стратегии устойчивого развития КЧР до 2030 года, на наш взгляд, является достижение высокого уровня жизни, соответствующего европейским стандартам, формирование конкурентоспособной высокотехнологичной инновационной экономики, обеспечивающий устойчивое и сбалансированное развитие с учетом социокультурных практик этносов Карачаево-Черкесской Республики в составе народнохозяйственного комплекса России.

Целью устойчивого функционирования сельского хозяйства КЧР является производство экологически чистой продукции удовлетворяющей потребности населения в продовольствии, организации эксперта экологически чистых продуктов за пределами республики, удовлетворения туристско-рекреационного комплекса в обеспечении продуктами питания, удовлетворяющие как по цене, ассортименту и качеству туристов и в конечном итоге обеспечение устойчивого социально-экономического развития сельских территорий. Таким образом, динамичный рост агропромышленного хозяйства и перерабатывающих отраслей АПК является важнейшим источником не только обеспечения качественными продуктами питания, решения продовольственной безопасности региона и страны, но и увеличения занятости, поддержания традиционного образа жизни и решения вопроса социальной защиты коренного населения. Основные средства достижения целей регионального АПК — активизация инновационной деятельности, совершенствование организационно-экономического механизма ее регулирования, повышение уровня и качества жизни на селе.

В этой связи, учитывая сложившуюся концентрацию производства и инфраструктуры, предлагается следующие направления развития районов КЧР.

Во-первых, для горных районов КЧР — (Карачаевского и Зеленчукского, Малокарачаевского и Урупского) предлагается перенос экономического центра тяжести на туристско-рекреационную предпринимательскую среду, а АПК районов рассматривать как обеспечивающие туристско-рекреационный комплекс экологически чистыми продуктами в объемах и ассортименте, цене удовлетворяющие туристов и население.

Главными приоритетными направлениями развития АПК Зеленчукского, Карачаевского, Малокарачаевского и Урупского районов видится в их структурной перестройке, которая призвана сформировать высокоэффективное агропромышленное производство в целях обеспечения населения районов и отдыхающих экологически чистыми продуктами питания, снижения зависимости от продовольственного импорта, осуществление экономического регулирования аграрного рынка. К таковым факторам желательно отнести и направления инновационного развития АПК районов ориентированное на наращивание производственного потенциала отрасли, ее перерабатывающих и обслуживающих предприятий, их реконструкцию, создание механизмов и структур для реализации товаропроизводителями продукции на рынках. Выполнение программных целей потребует развития скотоводства, овцеводства, птицеводства и их кормовой базы. Есть возможность создания такой отрасли как рыбоводство. По нашим наблюдениям, в реках горных районах, в прудах и водоемах многие предприниматели начали разводить рыбу, в том числе и форель. Это очень интересное и новое направление, которое не получила еще должного исследования, но является, на наш взгляд перспективным. Что же касается предгорных и равнинных районов КЧР, то исторически они развивались как зоны по выращиванию зерновых культур, сахарной свеклы (фабричной), овощей, фруктов. Особое внимание следует обратить на закладку садов.

Активизация инновационной деятельности в растениеводстве связана с разработкой систем воспроизводства почвенного плодородия, методов селекции, созданием и внедрением новых сортов и гибридов, сочетающих высокий потенциал урожайности, качество продукции, устойчивость к болезням и вредителям, неблагоприятным погодным условиям, с техническим и технологическим переоснащением отрасли.

Кормовые ресурсы следуют постоянно улучшать. Многолетний анализ, проводимый научно-исследовательским институтом сельского хозяйства КЧР в советское время свидетельствует о возможном 2-х кратном увеличении продуктивности пастбищ и сенокосов при поверхностном их улучшении.

На территории предгорных районов и степной зоны можно и нужно создавать небольшие комплексы по молочному скотоводству на базе фермерских хозяйств (100–200 коров). Это позволяет делать перспективным наличие дешевых кормов (зерноотходов), а также возведение мини-завода по производству кормосмесей наряду с селекцией и разработкой плана по племенной работе позволит уве-

личивать продуктивность коров (довести надой на корову до 7000 кг в год и больше). База для этого есть, так ООО фирма «Хаммер» по программе развития АПК завезла до 400 молочных коров симментальской породы, 100 голов галштино-фризской. Налажена их племяпродажа, однако отсутствие культуры по разведению высокопродуктивных коров у фермеров и ЛПХ (92% производства молока приходится на их долю) сдерживает дальнейшее развитие молочного животноводства в КЧР. Наиболее крупные заводы по переработке молока находятся именно в Прикубанском районе. Это известные по всему Северному Кавказу ООО ФХ «Сатурн» и ОАО «Югмолоко».

Экономически перспективным является производство продукции птицеводства в Зеленчукском и Прикубанском районах. В Зеленчукском районе находится и успешно функционирует ЗАО племярепродуктор «Зеленчукский» по выращиванию уток пекинской породы, а так же наращивает темпы производства мяса куриц ЗАО «Прикубанский Бройлер».

Перспективы овцеводства связаны с строительством ОАО «Квест-А» фабрики по производству шерстяной ленты и пряжи стоимостью 1,1 млрд. руб. и растущим спросом на мясо овец курдючных пород, отличающихся высокими вкусовыми качествами и низким содержанием холестерина в жире.

Особая роль в развитии сельского хозяйства отводится аграрной науке. Следует отметить, что сегодня, ее положение, выражающееся в отсутствии достаточных ресурсов для проведения комплекса научных исследований в рамках инновационного развития региона, низкая заработная плата ученых с одной стороны и слабая востребованность промышленностью и производственными коллективами законченных научных продуктов требует другого подхода к формированию сельскохозяйственных НИИ и вузов, а именно к переходу на научно-производственные формирования кластерного типа, для чего первоочередной задачей государства является укрепление материально-технической базы, формирования различного рода учхозов, опытных полей. Аграрные институты следует выводить из подчинения министерства образования и передавать Министерству сельского хозяйства.

Инновационные процессы в животноводстве будут развиваться в направлении совершенствования селекционно-племенной работы по улучшению породных и продуктивных качеств животных, эффективного использования кормовых ресурсов, индустриализации производства, его механизацией, автоматизацией, техническим перевооружением.

Литература:

1. Арова, О.З., Шевхужева, Л.А., Шевхужева, С.А. Методологические аспекты развития агробизнеса с. 11–26 // Модернизация аграрной экономики: Коллективная монография / под общей ред. к.э.н., доцента Белкиной Е.Н., доцента Айдиновой А.Т. — Ставрополь, ООО «Издательско-информационный центр «Фабула», 2012. — 416 с.
2. Формирование региональной агропромышленной политики: монография / Топсahalова Ф.М.-Г., Темирова З.У., Озова И.М.-М.: Издательство «Перо», 2012. — 185.

3. Топсахалова Ф.М.-Г., Кириленко К.В. Инновационные механизмы экономического развития АПК депрессивного региона. — М.: издательский дом «Академия естествознания», 2009. — 170 с.

Формирование системы консалтинга в сфере агроинноваций

Борлакова Зарема Юсуфовна, соискатель;

Кнухова Марина Заурбековна, аспирант;

Топсахалова Фатима Мукмен-Гериевна, доктор экономических наук, профессор

Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия (г. Черкесск)

Инновационное развитие регионального АПК требует также формирования регионального рынка инноваций; формирование региональной инфраструктуры инноваций; формирование системы консалтинга в сфере агроинноваций; подготовку кадров для генерации, трансфера и использования инноваций, развитие системы региональной поддержки инновационных процессов.

При формировании регионального рынка инноваций предстоит осуществлять комплекс мер по стимулированию генерации собственных инновационных разработок, так как в большинстве своем исследования в сельском хозяйстве связаны с природно-климатическими факторами, что откладывает определенный отпечаток на последующую результативность применения инновационного продукта. При использовании модели открытых инноваций должна проводиться предварительная экспертиза потенциально доступных для сельских товаропроизводителей инноваций с заключением и рекомендациями по их возможному использованию с ведением реестра инноваций, прошедших отбор. Данную информацию желательно поместить в Интернет в виде банков данных. В рамках этого же направления целесообразно оказывать содействие и квалифицированную помощь в преобразовании новых знаний в коммерческий продукт, готовый к внедрению, а также стимулировать спрос на инновации.

Информационно-техническое обеспечение формализации и обмена знаниями реализуется с использованием реестра результатов законченных научных и иных разработок, интерактивного каталога инноваций, передовой практики и другой актуальной информации, с созданием баз знаний и данных на региональном и локальном уровнях с санкционированным доступом к ним, а также путем издания печатных материалов.

Современные средства электронных коммуникаций, использующие сети Интернет и другие общественные сети ускорят процессы доведения инноваций до практической реализации в ходе дистанционных конференций и семинаров, передачи видео-презентаций, видео-курсов и т.п.

Таким образом, использование информационного ресурса является важнейшим составляющим эффективного внедрения инноваций в АПК и при таком отношении к нему возникает необходимость в создании информационно-аналитической системы инноваций (ИАСИ) АПК региона.

Данная работа по экономическому обоснованию создания и функционирования ИАСИ АПК КЧР состоит из следующих этапов:

1. Определение цели и круга решаемых задач ИАСИ;
2. Построение архитектуры и программного обеспечения ИАСИ;
3. Выбор организации, на базе которой будут функционировать ИАСИ;
4. Расчет затрат и окупаемости ИАСИ

К инновациям в сельском хозяйстве относятся новшества в селекции — новые сорта растений и породы животных, новые технологии по возделыванию сельскохозяйственных культур и разведению животных, по хранению и переработке сельскохозяйственной продукции, новым видам сельхозтехники и машин, новым формам организации производства. Исходя из круга решаемых задач, аналитическая система должна содержать банки данных, структурированных по инновациям в животноводстве, растениеводстве, сельскохозяйственной технике и машинам, инновациям по мониторингу в АПК. В этой ситуации основная трудность связана с отбором экспертов, экспертных групп, для оценки эффективности инноваций.

В процессе выполнения поставленной задачи было установлено, что следует отбирать не одного эксперта, а экспертную группу, объединенных местом работы и характером выполняемой работы, наиболее значимыми факторами при этом является техническое оснащение, наличие информационной техники, опытных хозяйств, а также вклад группы в развитии сельского хозяйства.

Оценка важности критериев уровня информатизации, отбираемой экспертной группы, был выполнен нами по шкале от 0 до 1. Причем большая оценка соответствует большей значимости. Для данной процедуры было задействовано 30 экспертов из числа высококвалифицированных специалистов служб информатизации органов управления.

В качестве критериев оценки предложены следующие:

1. Уровень технического оснащения
2. Технологический уровень
3. Состояние баз данных
4. Квалификация специалистов
5. Уровень компьютерной грамотности пользователей

На основе экспертного анализа был установлен следующие оценочные показатели рангов (табл. 1).

Таблица 1

Критериальный средний ранг

Критерий	Средний ранг
Уровень технического оснащения	1,73
Технологический уровень	1,57
Состояние баз данных	3,27
Квалификация специалистов-информатизаторов	4,73
Уровень компьютерной грамотности организации	3,7

Таблица 2

Вес параметров уровня технического обеспечения

Компонента	Вес
Pentium 3	0,01
Celeron (<2Ghz)	0,12
Celeron (>2Ghz)	0,1
Pentium 4 (<2Ghz)	0,2
Pentium 4 (2–3Ghz)	0,5
Pentium 4 (3Ghz)	0,7
Celeron Dual Core	0,75
Pentium Dual Core	0,8
Pentium Core Duo	0,9
Pentium Core Quad	0,8
Core i3, i5, i7	0,95
Модемные соединения	0,3
Выделенные линии	0,6
Матричные принтеры	0,3
Струйные (лазерные) принтеры	0,5

Далее была выполнена экспертная оценка параметров, составляющих критерии уровня информатизации (технической оснащенности, технологического уровня и состояния баз данных), и сборе данных.

Относительно первого критерия экспертизе подвергаются 16 составляющих параметров.

В составе второго критерия производится оценка 8 параметров.

Относительно третьего критерия оцениваются 6 параметров.

Четвертый и пятый критерий оценивались непосредственно, причем группа экспертов была уменьшена до 15 человек ввиду специфики конкретного обследования. Результаты ранжирования компонент (параметров) приведены в табл. 2, 3, 4.

I. Уровень технического оснащения

Весовой вектор важности отдельных компонентов для расчета этого критерия выглядит следующим образом (табл.2) (значимость растет с ростом коэффициента).

II. Технологический уровень

Весовые характеристики приведены в табл.3.

Таким образом, институты, имеющие наибольшую долю автоматизированных рабочих мест, использующих СУБД в сетевом режиме, оснащенные телекоммуникаци-

онными системами и локальными компьютерными сетями, будут иметь достаточно высокое значение критерия технологического уровня информатизации.

III. Состояние баз данных

Весовой вектор, формирующий этот критерий, согласно проведенному анализу экспертных оценок выглядит следующим образом (табл.4).

По двум другим критериям — квалификации специалистов-информатизаторов и уровню компьютерной грамотности организации — информация давалась экспертами по региону и рассчитывалась как средняя (по мнениям экспертов) относительно данной структуры регионального управления.

Кроме того, на данном этапе был осуществлен сбор показателей:

- о наличии и характеристиках технического и технологического оснащения;

- о количестве и состоянии баз данных по объекту исследования, в качестве которого выбраны органы управления городов и районов.

На третьем этапе осуществлен расчет уровня информатизации на базе исчисленных пяти критериев.

В итоге выполнения анализа среди институтов КЧР: КЧГУ, СевКавГГТА, КЧГНИИ, РИНХ — Ростовский го-

Таблица 3

Вес параметров технологического уровня

Компонента	Вес
АРМы на текстовом процессоре (сетевой режим) АРМы на текстовом процессоре (локальный режим)	0,22 0,25
АРМы на электронных таблицах (сетевой режим) АРМы на электронных таблицах (локальный режим)	0,5 0,2
АРМы на СУБД (сетевой режим) АРМы на СУБД (локальный режим)	0,9 0,45
Телекоммуникационные системы	0,3
Локальные сети	0,7

Примечание: АРМ — автоматизированные рабочие места; СУБД — система управления базами данных.

Таблица 4

Вес параметров состояния баз данных

Компонента	Вес
Документографическая база данных (сетевой режим)	0,3
Документографическая база данных (несетевой режим)	0,3
Фактографическая база данных (сетевой режим)	0,5
Фактографическая база данных (несетевой режим)	0,2
Полнотекстовая база данных (сетевой режим)	0,9
Полнотекстовая база данных (несетевой режим)	0,4

сударственный экономический университет (филиал в г. Черкесске), Южный Федеральный университет (филиал в г. Черкесске), Московская открытая социальная академия (филиал в г. Черкесске), Современная гуманитарная академия — СГА (филиал в г. Черкесске), Ставропольский институт им. В.Д.Чурсина (филиал в г. Черкесске), для отбора института в качестве экспертной группы наиболее подходящим оказался СевКавГГТА, который опередил на 27 баллов (максимальный балл — 100, СевКавГГТА — 47 баллов), КЧГНИИ (Карачаево-Черкесский государственный научно-исследовательский институт).

В составе СевКавГГТА входят институты:

- аграрный;
- строительства и электроэнергетики;
- экономический;
- управления и предпринимательства;
- прикладной математики и информационных технологий;
- инженерно-технологический;
- медицинский;

- повышения квалификации и дополнительного общего и профессионального образования;
- среднепрофессиональный колледж.

Структурным подразделением аграрного института также является агроколледж в Кавказском с опытным хозяйством. Однако, материально-техническое оснащение опытного хозяйства охарактеризовано нами как совершенно не достаточное для проведения различных научно-исследовательских работ, так и для последующего осуществления обучения методом тренинга с обратной связью, что является наиболее эффективным для обучения взрослых по системе «Обучение через всю жизнь». В академии имеется бизнес-инкубатор и центр трансфера инноваций.

Думаем, что выявленные недостатки внедрения инноваций и необходимость организации такого структурного подразделения является информацией для совершенствования управления АПК в республике и разработке действенных мер, для доведения технологического потенциала предположительного для более эффективного вуза в плане трансформации инноваций для АПК КЧР.

Литература:

1. Семенов А.В. Методика оценки уровня информатизации хозяйствующего субъекта / А.В. Семенов // Региональная экономика — №7 (238) — 2012, с. 60–64.

2. Топсахалова Ф.М.-Г, Тлябичев К.В. Предпринимательская среда в АПК как инфраструктура туристско-рекреационного комплекса КЧР/ Ф.М.-Г Топсахалова, К.В Тлябичев// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, №1 — 2010 — с. 46—49.
3. Топсахалова Ф. М.-Г. Темирова З.У., Борлакова З.Ю. Тенденции развития регионального АПК/ Ф. М.-Г. Топсахалова, З.У.Темирова, З.Ю. Борлакова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, №8 — 2012 — с. 35—38.

Эффективность бюджетных расходов

Губанова Евгения Евгеньевна, аспирант

Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

Председатель Правительства РФ В.В. Путин на совместном заседании коллегии Министерства финансов РФ и Министерства экономического развития РФ отметил, что в стране продолжается работа по преодолению последствий кризиса, созданию сильной финансово-кредитной системы. Жесткие требования должны предъявляться к эффективности государственных и рыночных институтов, качеству и доступности государственных (муниципальных) услуг, результативности бюджетных расходов и инвестиционных программ. Нужен предсказуемый, обоснованный курс национальной валюты, необходимы низкая инфляция, а значит, и доступный банковский кредит для реального сектора, возможности для долгосрочного планирования инвестиционных программ.

Главное — защита от инфляционных потерь. Инфляционные процессы отражаются на стабильности экономики, социальной сферы. Нужно добиваться постоянного снижения инфляции. В этом году Центробанк предполагает удержать инфляцию в пределах 7,5%, а к 2014 г. следует выйти на уровень инфляции 4—5%.

Что касается проблемы дефицита бюджета, то для России правилом является низкий, лучше нулевой дефицит, поскольку российская экономика находится пока в переходной стадии.

Одна из центральных задач, вытекающих из Бюджетного послания Президента РФ Федеральному собранию РФ «О бюджетной политике в 2012—2014 годах» — повышение эффективности бюджетных расходов [1].

На всех уровнях власти (федеральном, региональном, местном) утверждены планы реализации Федерального закона от 8 мая 2010 г. №83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».

Возможности по наращиванию расходов в ближайшие годы будут существенно ограничены, т.к. нельзя полагаться только на внешнюю конъюнктуру, можно тратить ровно столько, сколько заработано, сколько генерирует российская экономика.

Сейчас главное требование к бюджетной работе — эффективность бюджетных расходов. В свое время бурный,

опережающий рост государственных расходов был вполне оправдан: нужно было компенсировать прежнее недофинансирование многих важнейших сфер страны. Однако сегодня наступил момент, когда существующие проблемы нельзя гасить лишь потоками бюджетных ассигнований. Нужны серьезные структурные преобразования. Без этого не будет расти качество и эффективность бюджетной сферы и отраслей реальной экономики. Вот почему необходимо уделить особое внимание завершению реформы бюджетной сферы, которая предполагает наибольшую самостоятельность бюджетных учреждений.

Эти реформы должны создать стимулы в каждом учреждении работать лучше и, в свою очередь, повысят требования к качеству предоставляемых услуг. Во всех сферах деятельности государства на первое место должен выходить критерий эффективного, результативного использования каждого бюджетного рубля.

Для реализации реформы в бюджетной сфере Правительством приняты ряд Программ.

Государственными программами охвачены такие ключевые направления деятельности, как управление государственными финансами и государственной собственностью, развитие финансовых и страховых рынков. Целью формирования и реализации государственных программ является не охват расходов на выполнение какой-либо функции, а необходимость решения значимых социально-экономических задач, стоящих перед Правительством РФ. В первую очередь, это качественное развитие сфер, ориентированных на новое качество жизни населения. Сюда входят: здравоохранение, образование, культура, социальная поддержка граждан, развитие пенсионной системы, содействие занятости, обеспечение личной безопасности, охрана окружающей среды, а также развитие физкультуры и спорта, туризма и реализация молодежной политики.

Реализация данных программ создаст условия для дальнейшего повышения эффективности и открытости управления государственными финансами, расширению самостоятельности главных распорядителей в процессе оказания услуг и повышению ответственности каждого руководителя за достижение конечных результатов.

В целях поддержки реализации региональных программ повышения бюджетных расходов субъектов РФ в федеральном бюджете на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов предусмотрены средства в сумме 1 млрд. руб. ежегодно.

В Краснодарском крае утверждена Программа по повышению эффективности расходов краевого бюджета на период до 2012 г. (постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 28 декабря 2010 г. № 1245) [4].

Данная Программа является продолжением реализуемых в крае реформ в части внедрения механизмов управления по результатам в деятельность органов исполнительной власти, в том числе с учетом итогов реализации Программы реформирования региональных финансов Краснодарского края на 2009–2012 г.

В рамках данной Программы программно-целевой принцип бюджетного планирования является главным механизмом оптимизации ресурсов краевого бюджета, повышения результативности и эффективности расходов. Программно-целевые методы планирования на территории Краснодарского края реализуются путем применения краевых долгосрочных и ведомственных целевых программ. Данные Программы формируются исходя из целей социально-экономического развития края, охватывают все сферы деятельности соответствующих органов исполнительной власти Краснодарского края и большей части бюджетных ассигнований.

Внедрение данного механизма предполагает возможность повышения эффективности расходования бюджетных средств.

На краевом уровне проводится оценка качества организации и осуществления бюджетного процесса в муниципальных образованиях, утвержден порядок проведения мониторинга качества финансового менеджмента.

На муниципальном уровне еще многое требует доработки. Реализация отдельных мер реформирования до настоящего времени носит формальный характер, не все инструменты, влияющие на качественное улучшение управления финансовыми ресурсами бюджета, работают в полную силу и обеспечивают непосредственный результат, остается ряд нерешенных проблем.

Кризисные явления в экономике и как следствие падение доходов бюджетов районов обусловили необходимость проведения ряда мероприятий, нацеленных на обеспечение сбалансированности бюджета. В частности необходимо повысить точность прогноза доходной базы бюджета, эффективность процесса формирования и корректировки расходных обязательств. Необходимо выработать политику, обеспечивающую стабильное финансирование ключевых расходных обязательств бюджета; сохраняются условия и стимулы для неоправданного увеличения бюджетных расходов, не в полном объеме созданы условия для мотивации органов местного самоуправления, бюджетных учреждений в повышении эффективности бюджетных расходов и своей деятельности в целом.

Основная проблема заключается в формальном и слабо увязанном с бюджетным процессом применением таких инструментов внедрения принципов бюджетирования, ориентированного на результат, как реестр расходных обязательств и ведомственные целевые программы; остается ограниченным опыт внедрения муниципальных заданий, совершенствования системы стандартов качества муниципальных услуг, а также критериев их оценки; не в полной мере отработаны механизмы повышения эффективности бюджетных расходов, контроля и оценки эффективности производимых расходов; не достаточно полно реализованы возможности повышения качества управления муниципальными финансами, совершенствования процедур бюджетного процесса и меры, связанные со снижением муниципального долга и долговой нагрузки.

Также целесообразно предпринять ряд дальнейших шагов, направленных на повышение эффективности и оптимизацию функций муниципального управления.

Острой проблемой в бюджетной сфере является организация эффективного финансового контроля. Особую актуальность имеют вопросы организации новых форм и методов финансового контроля, поскольку финансирование учреждений на основе бюджетных заданий, а не на основе принятых смет предполагает новые подходы к контролю и смещение акцентов в контроле на вопросы выполнения муниципальных заданий.

Недостаточность принимаемых мер по решению данных проблем несет риски снижения общей эффективности функционирования бюджетной системы. Качество управления муниципальными финансами можно оценить с точки зрения его влияния на темпы продвижения к достижению поставленных целей. В связи с этим необходимость достижения целей повышения требований к эффективности деятельности органов местного самоуправления ставит новые задачи и в области управления муниципальными финансами.

Для повышения качества управления муниципальными финансами и формирования современной системы управления необходимы:

1. разработка стратегии расходования бюджетных средств исходя из долгосрочных перспектив;
2. организация бюджетного процесса исходя из принципа безусловного исполнения действующих расходных обязательств;
3. повышение результативности расходования бюджетных средств за счет их ориентации на достижение конечного результата наиболее эффективным способом;
4. увеличение степени самостоятельности и ответственности главных распорядителей, разработка и внедрение методов и процедур оценки качества финансового менеджмента на ведомственном уровне, развития внутреннего аудита, укрепление финансовой дисциплины.

Существует потребность в развитии и совершенствовании опыта внедрения муниципальных заданий, совершенствование системы стандартов качества муниципальных услуг и критериев их оценки.

Для повышения эффективности деятельности учреждений, повышения доступности и качества муниципальных услуг необходимо разработать и реализовать мероприятия, направленные на совершенствование правового положения муниципальных учреждений, подготовки и внедрения нормативов затрат на оказание муниципальных услуг, а также нормативов затрат на содержание имущества муниципальных учреждений, что подразумевает принятие значительного количества нормативных правовых актов, обеспечивающих указанный переход к новым формам учреждений.

Необходимость достижения долгосрочных целей социально-экономического развития муниципального района в условиях адаптации бюджетной системы к сокращению и замедлению темпов роста бюджетных доходов увеличи-

вает актуальность разработки, и реализации системы мер по повышению эффективности бюджетных расходов в муниципальном районе.

Кроме того, стоящие перед районом задачи повышения эффективности расходов носят комплексный характер. Их решение требует тесной координации всех структур администрации района, а также взаимодействия с сельскими поселениями, входящих в состав района. Оптимальной формой выполнения комплекса мероприятий по решению указанных проблем является районная программа.

Несмотря на большое внимание, уделяемое повышению эффективности расходования бюджетных средств руководством страны, регионов и муниципальных образований, результативная система оценки эффективности на сегодня не выработана.

Литература:

1. Бюджетное послание Президента России о бюджетной политике в 2012–2014 годах // Финансы. 2011. №7.
2. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. №83-ФЗ «О совершенствовании правового положения государственных и муниципальных учреждений».
3. Распоряжение Правительства РФ от 30.06.2010 г. № 1101-р (ред. от 12.11.2010 г.) «Об утверждении Программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года».
4. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 28.12.2010 г. № 1245 «Об утверждении Программы по повышению эффективности расходов краевого бюджета на период до 2012 года».
5. Пресс-служба Минфина России Главное — эффективность бюджетных расходов // Финансы. 2011. №5.
6. Лось Е.С. К вопросу о повышении эффективности бюджетных расходов // Налоговые и финансовые известия Кубани. 2011. №3.

О возможностях российского участия в формировании трансграничных инновационных кластеров на Балтике

Михайлов Андрей Сергеевич, аспирант, младший научный сотрудник;
Михайлова Анна Алексеевна, аспирант
Балтийский федеральный университет им. И. Канта (г. Калининград)

В статье на основе обобщения и анализа существующих подходов уточнено понятие трансграничного кластера. Рассмотрены причины, способствующие созданию трансграничных кластеров, а также инструменты и механизмы, используемые для формирования и поддержки кластерных инициатив в Балтийском регионе. В ходе идентификации трансграничных кластеров на Балтике был выявлен ряд существующих и перспективных кластерных образований, в том числе с российским участием. Проведен SWOT-анализ условий и возможностей интеграции Северо-западного региона России в международную кластерную сеть с учетом принятой «Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года», дана оценка полученным результатам. Рассмотрены перспективы участия Калининградской области в международных кластерных инициативах в Балтийском регионе.

Ключевые слова: трансграничный кластер, Балтийский регион, трансграничное сотрудничество, кластерная инициатива, модель «тройной спирали»

On the possibility of Russian participation in formation of cross-border innovation clusters at the Baltic region

The definition of cross-border cluster is clarified on the basis of relevant literature review and generalization. The reasons affecting the creation of cross-border clusters, as well as tools and mechanisms used in the process of formation

and further support of the cluster initiatives at the Baltic region are examined. The cross-border cluster mapping analysis have shown a number of existing and perspective clusters in the Baltic region, including Russian participation. The conditions and perspectives of integration of the North-West of Russia into the international cluster net are provided in the form of SWOT analysis, with regards to the adopted «Strategy of socio-economic development of North-West Federal region for the period until 2020 year». The evaluation of the results obtained is provided. The perspectives of Kaliningrad region participation in international cluster initiatives in the Baltic region are discussed.

Keywords: cross-border cluster, Baltic region, cross-border cooperation, cluster initiative, «Triple helix» model

Формирование кластеров, в том числе инновационных, на различных уровнях локализации является одним из основных механизмов повышения конкурентоспособности, как отдельных территорий, так и страны в целом. Наибольший интерес для развития приграничных, периферийных территорий представляет международное кластерное сотрудничество в рамках трансграничных кластеров. Следует отметить, что данный тип кластерных образований наименее изучен и является перспективной областью исследования.

На основе обобщения и анализа существующих подходов [см., например, 5, 8, 10–12] авторами статьи предлагается рассматривать трансграничный кластер как устойчивое взаимодействие широкого круга взаимосвязанных, взаимозависимых и взаимодополняющих стейкхолдеров, локализованных в приграничных территориях соседних стран, функционирующих в смежных отраслях и обладающих сходным уровнем развития навыков и технологий, занимающихся совместным созданием товаров и/или услуг, что обеспечивает синергетический эффект в развитии соответствующих территорий и диффузии инноваций между ними.

Возникновение и устойчивое развитие трансграничных кластеров требует от региона создания определенных качественных условий хозяйствования, при которых деятельность всех участников, входящих в модель «тройной спирали» (бизнес, власть, университет)¹, будет направлена на активизацию и укрепление взаимовыгодного сотрудничества и обмен компетенциями. Среди наиболее значимых определяющих факторов, оказывающих влияние на процесс создания кластеров в трансграничных регионах, можно выделить три основные группы: факторы, характеризующие сотрудничество в сфере предпринимательства (бизнес-климат, инновационная активность и т.д.); факторы, характеризующие взаимодействия на уровне власти (правовое поле хозяйствования, доля участия государства в кластерных инициативах и т.д.); факторы, определяющие уровень взаимодействий в образовательном и научно — исследовательском секторе (партнерство среди вузов, уровень НТП трансграничного региона и т.д.).

Кластерные инициативы являются организованными усилиями, направленными на повышение конкурентоспособности кластера в регионе с участием частного бизнеса,

государственных органов и академических институтов в рамках отраслевой системы [3]. На этапе становления существенную роль играет государство, что выражается в широком распространении частно-государственного партнерства и высокой доле бюджетного финансирования (54%). В процессе развития кластера значимость финансовой поддержки государства снижается [16].

Создание трансграничных кластеров затруднено наличием существенного разрыва между текущим и желаемым уровнем оказания государственной поддержки (Innobarometer, 2006). Опрос немецкой организации «Сеть компетенций» (Kompetenznetze, 2007) среди 91 кластерной инициативы в Европе показал, что лишь 10% кластерных инициатив обладают конкретными планами по интернационализации [17]. В рамках данного исследования были также определены основные причины создания трансграничных кластеров: стремление к укреплению конкурентных позиций на мировом рынке; более легкий доступ к целевым рынкам, ноу-хау и технологиям, не доступным в пределах собственного кластера; обмен информацией и опытом.

Помимо государственной кластерной политики существует ряд дополнительных мер по укреплению кластерных инициатив и поддержки создания трансграничных кластеров в Европе. Одним из инструментов является «Европейская группировка территориального сотрудничества» («European Grouping of Territorial Cooperation»), который представляет собой правовой документ для управления программами структурных фондов, но также используется для укрепления сотрудничества между органами власти и некоммерческими организациями в рамках поддержки трансграничных кластеров [18]. Инициатива 7-й Рамочной Программы по НИОКР «Регионы Знаний» (7th Framework Programme on Research and Development «Regions of Knowledge») направлена на стимулирование взаимодействий между региональными инновационными кластерами [14]. Организации «Европейское территориальное сотрудничество» («European Territorial Cooperation») и «Европа INNOVA» («Europe INNOVA initiative») используются в качестве платформы для сотрудничества между участниками европейских кластеров в традиционных и высокотехнологических секторах экономики [14].

Эффективным механизмом по содействию формированию трансграничных кластеров выступает деятельность

¹ Подробнее о модели «тройной спирали» («Triple helix» model) см. работы Л.Лейдесдорфа (L. Leydesdorff), Г. Ицковица (H. Etzkowitz) и др.

транснациональных корпораций (ТНК). Через дочерние компании в различных кластерных образованиях они создают связи, которые являются внешними по отношению к кластеру в целом, но внутренними в отношении самой ТНК. Сочетая в себе соответствующие компетенции региональных кластеров в цепочке добавленной стоимости и являясь «основными субъектами прямых иностранных инвестиций» [6], они играют роль катализатора кластерной инициативы.¹ На конец 2011 года в Балтийском регионе зарегистрировано 18 ведущих ТНК (Германия — 12; Швеция — 3; Норвегия — 1; Финляндия — 1; Дания — 1), специализирующихся на автомобилестроении (4 ТНК), электро-, газо- и водоснабжении (4 ТНК), телекоммуникациях (3 ТНК), фармацевтической и химической промышленности (3 ТНК), которые могут рассматриваться потенциальными точками роста для кластерного сотрудничества.

В ходе идентификации трансграничных кластеров на Балтике было выявлено 14 успешных примеров реализации кластерной политики. Подавляющее большинство устойчивых трансграничных кластеров сосредоточено в Скандинавских странах и являются членами национальных государственных инициатив по созданию центров регионального роста, например, объединения датско-шведских кластеров «Научный Регион Эресунн» («The Øresund Science Region») и шведско-финских — «Ботническая дуга» («Bothnian Arc»).

Широкое развитие трансграничное кластерное сотрудничество получило в Швеции. Страна обладает устойчивыми кластерными взаимодействиями практически во всех приграничных областях. Значительный уровень научно-технического потенциала обеспечивает преимущественное развитие высокотехнологичных видов деятельности: ИКТ, фармацевтическая промышленность и биомедицинские технологии, нанотехнологии, эко-технологии, мультипликация и видео и т.д. Большинство шведских университетов (Lund, Malmö, Gothenburg, Karlstad, Uppsala, Stockholm и другие) являются неотъемлемой и одной из движущих сил развития кластерного сотрудничества в рамках модели «тройной спирали».

В формировании трансграничных кластеров активно участвуют хозяйствующие субъекты Дании. Уровень развития НТП страны сопоставим со шведским, однако достижение синергетического эффекта происходит за счёт отличий в сферах специализации. Например, в трансграничном кластере «Медиановая долина», шведские компании занимаются разработками в области медицинских и биотехнологий, а датские компании — в области фармацевтики и медицинского оборудования. Помимо датско-шведского сотрудничества, страна участвует в европейских сетевых взаимодействиях, выходящих за рамки Балтийского региона.

Основное сосредоточение трансграничных кластеров Финляндии находится в регионе Ботнической дуги (приграничная область на границе Швеции и Финляндии) и специализируются в сфере информационных технологий, металлургии, лесного хозяйства и деревообработки, здоровья, образования и НИОКР. Государственная инициатива по созданию данного рода взаимодействий была направлена на инновационное развитие периферийных регионов двух стран, с учётом их дальнейшего рассмотрения в качестве своеобразного связующего звена между ЕС и Россией.

В Восточной части Норвегии расположено два трансграничных кластера: «Зелёная магистраль» («Green Highway») — кластер эко-технологий и «Медпобережье Скандинавия» («Medcoast scandinavia») — кластер медицинских технологий. Основная страна-партнер — Швеция. Шведско-норвежские кластеры отличаются высоким уровнем сотрудничества между всеми участниками взаимодействий (бизнесом, научно-образовательными учреждениями и властью) на разных уровнях.

Примерами трансграничных кластерных инициатив, выявленных вне Скандинавского региона, могут служить зарождающиеся кластеры в Прибалтике, ряд из которых с участием СЗФО.

Создание латвийско-литовского кластера деревообработки и мебельной промышленности основывается на уже существующих региональных кластерах, расположенных в приграничных регионах Литвы и Латвии. Данная инициатива в отличие от скандинавского опыта является неправительственной и продвигается Южно-Литовской региональной ассоциацией предпринимателей Литвы. Представители власти приграничных регионов и филиалы торгово-промышленных палат приняли участие в проекте лишь на этапе его непосредственной реализации.

Российско-эстонская кластерная инициатива реализуется в рамках совместного проекта «Развитие кластеров и интернационализация предприятий приграничных регионов России и Эстонии», «Трансграничные кластеры Северо-запада России и Северо-востока Эстонии» («EstRuClusters Development») и направлена на развитие сфер туризма, химической промышленности, металло- и деревообработки. Создание трансграничных кластеров предусматривает применение модели «тройной спирали», однако согласно списку реальных участников ее формирование находится в стадии становления.

Возможность российского участия в международных кластерных инициативах во многом определяется государственной политикой в области социально-экономического развития и внешнеэкономических отношений. Утверждение «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации» в 2008 году [1] способствовало распространению кластерного подхода

¹ Ярким примером роли ТНК при формировании международных кластеров может служить «Медиановая долина», в которой разместили свои производственные предприятия 5 крупнейших ТНК: Новозимес, Ново Нордиск, ЛЕО Фарма, Х. Лундбек и Никомед.

при разработке стратегий регионального развития и выделению в качестве приоритетного направления формирование сети территориально-производственных и инновационных кластеров.

С учетом государственных приоритетов в 2011 году была принята «Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года» [2], выделившая развитие внешнеэкономических связей с ЕС, в том числе содействие трансграничному сотрудничеству, в качестве ключевой функции СЗФО. Основная цель приграничного сотрудничества определена как повышение эффективности использования производственной и социальной базы приграничных территорий и осуществление согласованной политики пространственного развития путем формирования кластеров, ТПК, зон опережающего развития и т.д.

Основным «полюсом роста» в СЗФО выделена Санкт-Петербургская агломерация, на базе которой должны быть организованы центры кластерного развития с последующим внедрением их опыта в другие регионы РФ по ряду ключевых направлений: судостроение, ИКТ, нанотехнологии, ядерные технологии, лесная и рыбная промышленность.

Обеспечение возможности реализации представленной Стратегии во многом связано с необходимостью достижения регионами — участниками определенного уровня научно — технического и инновационного потенциала. Сравнительная оценка НТП демонстрирует существенное отставание СЗФО в инновационной сфере от стран Балтики. Относительно высокий уровень научно-технического развития лишь у г. Санкт-Петербург, который может быть рассмотрен в качестве самостоятельного «полюса роста». НТП других субъектов СЗФО значительно ниже и практически не сопоставим со средними величинами по Балтийскому региону.

В результате оценки перспектив развития трансграничных кластеров на Балтике, был проведен SWOT-анализ условий и возможностей участия СЗФО в международных кластерных инициативах (таблица 1).

На основе проведенного SWOT-анализа могут быть выделены основные направления кластерной политики Северо-западного региона: 1) активизация и укрепление трансграничного сотрудничества со странами Балтийского региона; 2) повышение предпринимательской активности бизнеса, в том числе в инновационной сфере; осуществление государственной поддержки кластерных инициатив в трансграничных регионах; 3) наращивание научно-технического и инновационного потенциала регионов СЗФО и укрепление международного сотрудничества в сфере науки и образования, активизация обмена опытом, знаниями, технологиями и т.д.

Развитие трансграничного сотрудничества требует решения ряда важных вопросов в сфере регулирования международной деятельности. Учитывая высокую степень зависимости политики региональных и местных властей в приграничных районах от отношений Россия-ЕС, необходима разработка комплексной международной политики на всех уровнях власти с единым видением стратегических приоритетов развития Северо-Западного региона, в том числе в части создания инновационных трансграничных кластеров, и ее увязка с политикой ЕС в Балтийском регионе и национальными политиками отдельных стран. Необходимо хорошо проработанная законодательная база в сфере приграничного сотрудничества, в том числе принятие федерального закона «О приграничном сотрудничестве», подписание Соглашения о приграничном сотрудничестве с ЕС. Немаловажен тот факт, что местные и региональные власти приграничных районов СЗФО обладают сравнительно меньшими полномочиями по осуществлению трансграничных взаимодействий в сравнении с европейскими странами, что, несомненно, является сдерживающим фактором для активизации сотрудничества в данном направлении.

Важным фактором для активизации трансграничного сотрудничества и развития приграничных территорий может стать малое приграничное движение (МПД), дающее право на многократный въезд в приграничную зону на условиях, предусмотренных соответствующим международным соглашением, с целью осуществления социально — экономических, культурных, родственных и туристических поездок.¹ Эффективность такого режима для Калининградской области, как участника сотрудничества с российской стороны, во многом будет определяться скоростью и качеством решения инфраструктурных и процессуальных проблем, встающих перед регионом. Однако реальную оценку результатов действия МПД будет возможно произвести лишь через некоторое время после его введения.

Тесная взаимосвязь политики государства по развитию приграничных территорий и процесса создания трансграничных кластеров с российским участием обуславливает необходимость государственной поддержки кластерных инициатив и трансграничного сотрудничества и определяет роль государства как ведущую в международном кластерном сотрудничестве.

Активизация кластерной политики СЗФО в приграничных районах в сфере предпринимательской деятельности связана с вопросами создания благоприятной кластерной среды, повышения инновационной активности, стимулирования экспортно-ориентированных производств, укрепления взаимодействий бизнеса с представителями власти и науки и образования, привлечения

¹ На данный момент такое Соглашение подписано между Россией и Польшей (вступило в силу 27 июля 2012 года) и Россией и Норвегией (вступило в силу 29 мая 2012). В рамках данных Соглашений предполагается развитие и расширение взаимных контактов жителей приграничных территорий и развитие приграничного сотрудничества, способствующего выравниванию уровня социально — экономического развития приграничных районов. Безвизовый режим охватывает всех жителей приграничных территорий, законно проживающих на них не менее последних 3 лет.

Таблица 1

SWOT-анализ условий и возможностей участия СЗФО в трансграничных кластерах в Балтийском регионе

SWOT — анализ по методологии К. Эндрюса	<p>Силы (внутренние)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выгодное географическое положение, развитость транспортно-логистической инфраструктуры; 2. приоритет международного сотрудничества; 3. «полюс роста» — Санкт-петербургской агломерации; 4. многоотраслевая структура экономики и диверсифицированное производство; 5. возможность использования НТП других регионов РФ при осуществлении обмена знаниями и инновациями. 	<p>Слабости (внутренние)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Недостаточный уровень НТП субъектов СЗФО (кроме г. Санкт-Петербург) в сравнении со странами Балтики; 2. сравнительно низкий уровень социально — экономического развития; 3. несовершенство международных транспортных коридоров, изношенность транспортных сетей; 4. низкая инновационная активность бизнеса.
<p>Возможности (внешние)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сотрудничество в научной сфере; 2. реализация совместных проектов и программ по развитию приграничных территорий и стимулированию сотрудничества. 	<p>Возможности по реализации силы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Создание единого научно-образовательного пространства; 2. укрепление приграничного сотрудничества; 3. формирование кластерных инициатив на базе Санкт-петербургской агломерации; 4. активизация региональных кластерных инициатив с перспективой создания трансграничных кластеров; 5. использование определенных регионов СЗФО, как коридоров развития между Россией и ЕС (например, Калининградская область). 	<p>Возможности при устранении слабостей</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Активизация обменных потоков знаниями, технологиями, ноу-хау и т.д.; 2. развитие приграничных территорий за счет программ приграничного сотрудничества; 3. реализация совместных инфраструктурных проектов; 4. стимулирование международного сотрудничества бизнес-сектора, через механизмы государственной поддержки, создание совместных предприятий, привлечение ТНК и т.д..
<p>Угрозы (внешние)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая зависимость от отношений РФ — ЕС; 2. отсутствие комплексного законодательства в сфере трансграничного сотрудничества; 3. ограниченные полномочия региональных и местных властей в области приграничного сотрудничества; 4. нетарифные барьеры по экспорту российских товаров в страны ЕС. 	<p>Использование сил для устранения угроз</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Принятие ФЗ «О приграничном сотрудничестве»; подписание Соглашения о приграничном сотрудничестве с ЕС; 2. закрепление на уровне региональных стратегий важности трансграничного сотрудничества; 3. расширение полномочий региональных и местных властей в области приграничного сотрудничества; 4. вовлечение хозяйствующих субъектов региона в международную кластерную сеть; 5. интеграция СЗФО в единое научно-технологическое пространство на основе обладания уникальными компетенциями. 	<p>Устранение слабостей для снижения угроз</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Формирование НПФЭИ; 2. повышение уровня социально — экономического развития территории за счёт мобилизации внутренних (например, создание региональных кластеров) и внешних (например, привлечение иностранных инвестиций) источников; 3. модернизация существующих и/или реализация новых совместных инфраструктурных проектов; создание единой транспортно-логистической системы; 4. создание благоприятных условий хозяйствования с целью развития высокотехнологичных отраслей экономики.

иностранных инвестиций в регион и т.д. Одними из возможных инструментов по стимулированию формирования кластерных инициатив (с перспективой их оформления в трансграничный кластер) может служить как привлечение транснациональных компаний, так и стимулирование экспортной составляющей экономики региона. Следует отметить, что на данный момент в СЗФО ведут свою деятельность такие ТНК стран Балтийского региона, как

ИКЕА (Швеция), Henkel Group (Германия), Tetra Laval Group (Швеция) и т.д.

Также происходит развитие внешнеэкономической деятельности со странами Балтийского региона. Около 11% общего товарооборота региона приходится на приграничные страны: (Финляндия, Польша, Латвия и др.). Лидером по экспорту является г. Санкт-Петербург и Ленинградская область. Наибольшую долю в товарной

структуре экспорта Северо-западного региона России занимают продукция топливно-энергетического комплекса (58,6%), древесина и целлюлозно-бумажные изделия (8,7%), металлы и изделия из них (14,2%).¹

Высокую значимость для формирования кластеров в Северо-Западном регионе имеет вопрос налаживания тесных связей между всеми институциональными акторами с выработкой единой стратегической линии, направленной на повышение конкурентоспособности территории в целом и одновременное развитие каждого из участников взаимодействий, а также создание единой цепочки добавленной стоимости.

Формирование трансграничных кластеров в высокотехнологических областях связано с необходимостью наличия определенного уровня научно — технического и инновационного потенциала региона. Во многом сдерживающим фактором для наращивания НТП Северо-западного федерального округа России является невысокая инновационная активность предпринимательского сектора: отсутствие заинтересованности во внедрении инноваций, недостаточный уровень финансирования исследований и разработок, слабое взаимодействие с образовательными и научно — исследовательскими учреждениями и т.д. На наш взгляд, необходим механизм государственной поддержки по стимулированию развития высокотехнологичной деятельности хозяйствующих субъектов и увеличению их концентрации на территории СЗФО с последующим формированием кластеров.

Третьим направлением кластерной политики должна стать интеграция СЗФО в единое европейское научно — технологическое и инновационное пространство с целью формирования каналов по обмену знаниями, ноу-хау, технологиями и т.д. В настоящий момент мощным НТП обладает лишь Санкт-Петербургская агломерация. Инновационный потенциал остальной территории СЗФО значительно скромнее. В статье Н.Ю. Одинг и Г.М. Федорова «Активизация российского участия в трансграничном сотрудничестве на Балтике» были разработаны рекомендации по усилению инновационной составляющей трансграничного сотрудничества СЗФО, включающие пять основных направлений [9]:

1) активизация сотрудничества СЗФО со странами Балтийского региона в рамках реализации инновационной стратегии Санкт-Петербурга и обмен опытом;

2) участие Калининграда в интеграционных процессах в регионе Балтийского моря путем создания технопарка на базе Балтийского федерального университета им. И. Канта и кооперации с технопарками университетов Гданьска, Клайпеды и других европейских городов, а также привлечение инновационного потенциала внутренних регионов России;

3) поддержание совместных исследований университетов на паритетной основе, осуществление сотрудничества между технопарками, стимулирование создания малых инновационных предприятий, с их последующей интеграцией в международные технологические проекты в регионе Балтийского моря. Расширение контактов и международной кооперации исследовательского и технологического характера, путем формирования инновационной инфраструктуры в СЗФО (бизнес-инкубаторы, стартапы, технопарки, особые зоны);

4) активизация процессов по обмену знаниями, технологиями и т.д.; повышение качественного состава кадровых ресурсов с последующим их вовлечением в инновационные процессы путем подготовки и переподготовки специалистов;

5) расширение сфер использования аутсорсинга при разработке и производстве инновационных продуктов; распространение информации о преимуществах аутсорсинга, создание базы данных компаний и услуг для Балтийского региона, включая Северо-Запад России.

Также одним из инструментов для развития приграничных территорий в сфере инновационного сотрудничества может служить международное взаимодействие, в том числе в рамках различных партнерских программ между университетами, научными центрами и т.д., например таких как «Эразмус Мундус», «Коларктик» (программы ЕС), программа Германской службы академических обменов DAAD (Deutscher Akademischer Austausch Dienst), Шведского агентства по международному развитию (СИДА), Шведского исследовательского совета, программа Баренц-Трансграничного университета и др.

Активизация приграничного сотрудничества с целью формирования трансграничных кластеров представляет существенный интерес для Калининградской области. Особое эксклавное положение и невысокий уровень инновационного потенциала [4], способствуют рассмотрению региона в качестве своеобразного «коридора развития» между Россией и ЕС с высокой значимостью международных отношений [7, 13], что в свою очередь требует эффективной реализации региональной стратегии развития, направленной на глубокую интеграцию области в международные процессы с сохранением своей идентичности как субъекта РФ. В качестве одного из эффективных инструментов активизации инновационной деятельности в регионе может быть рассмотрена кластерная политика, направленная на стимулирование кластерных инициатив с последующим формированием инновационных кластеров.

Создание подобных кластерных образований, а также интеграция в уже существующие требует укрепления взаимодействий между тремя основными институциональными сферами. Налаживание международного кластер-

¹ По данным Росстата за 2011г. «Регионы России. Социально-экономические показатели - 2011 г.» URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_14p/IssWWW.exe/Stg/d03/26-02.htm (Дата обращения 2.11.2012).

ного сотрудничества возможно путем стимулирования пространственного планирования и развития трансграничных территориальных систем, включая [9]:

1) создание ассоциаций субъектами РФ, входящими в состав еврорегионов, по координации совместной деятельности; формирование новых еврорегионов (например, на основе соседних территории Ленинградской области РФ и Финляндии);

2) расширение российского участия в стратегическом планировании в регионе Балтийского моря (программа VASAB, проекты развития еврорегионов, «треугольников роста» и др.);

3) поддержание инициативы создания Южно-Балтийского (с участием Калининградской области) и Восточно-Балтийского (с участием Санкт-Петербурга и Ленинградской области) «треугольников роста»;

4) создание триполярной социально-экономической системы, включающей польское Трехградье (Гданьск — Гдыня — Сопот), литовскую Клайпеду и Калининград, с

возможностью промышленной кооперации (судостроение, нефтепереработка, производство телевизоров и сложной бытовой техники, мебельная, рыбная, янтарная и другие отрасли), координации транспортно-логистической системы (деятельности морских портов и аэропортов, обслуживание транзитных автомобильных и железнодорожных потоков), формирования единой туристско-рекреационной зоны на Балтике.

Таким образом, создание трансграничных кластеров в Балтийском регионе с участием СЗФО, в том числе Калининградской области, сопряжено с необходимостью формирования единого пространства, включающего, например, единую транспортно-логистическую сеть; единую цепь по созданию добавленной стоимости; единое научно-технологическое и инновационное пространство. При этом государству отводится ведущая роль в обеспечении благоприятной кластерной среды (в том числе сокращении торговых барьеров) и стимулированию международного сотрудничества.

Литература:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
2. Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2011 г. № 2074-р. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
3. Братишко Н.П. Повышение конкурентоспособности региональной промышленности на основе кластерных инициатив URL http://sibac.info/files/2011_06_06_Economy/Bratishko.doc (Дата обращения: 2.11.2012).
4. Волошенко К.Ю., Колосовский А.М., Тихонова А.А. Оценка научно-технического потенциала в условиях инновационной модели развития региональной экономики // Балтийский регион. — Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2012. — № 1 (11). — с. 120—130.
5. Дриго М.Ф. Формирование территориально-промышленных комплексов в условиях экономической стабилизации региона // Менеджмент в России и за рубежом. — 2007. — № 3. — с. 76—86.
6. Зверев Ю.М. Глобализация и Балтийский регион // Космополис. — 2008. — №2 (21). — с. 60—67.
7. Клемешев А.П., Федоров Г.М. От изолированного эксклава — к «коридору развития»: Альтернативы российского эксклава на Балтике. Калининград: Изд-во КГУ, 2004. — с. 253.
8. Мікула Н.А. Транскордонне співробітництво / Н.А.Мікула, В.В. Толкованов — Київ: видавництво «Крамар», 2011. — с. 259.
9. Одинг Н.Ю., Федоров Г.М., Активизация российского участия в трансграничном сотрудничестве на Балтике// Вестник Российского государственного университета им. И.Канта. — 2009. — №3. с. 63—69.
10. Погорельская В.Я., Журан Е.А. Трансграничные кластеры — инструмент формирования корпоративной стратегии // Прометей. Донецк: ДЕГІ, 2011. — № 2 (35). — с. 195—199.
11. Сегедин, В.Н. Перспективы развития трансграничных систем предпринимательства в современной России: автореф. дис. канд. экон. наук. — Волгоград: ВГТУ, 2011. — с. 27.
12. Трансграничный регион: понятие, сущность, формы / П.Я.Бакланов, М.Ю. Шинковский. — Владивосток: Дальнаука, 2010. — с. 276
13. Федоров Г.М. Калининградская дилемма: «коридор развития» или «двойная периферия»? геополитический фактор развития российского эксклава на Балтике // Балтийский регион. — Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2010. — № 2. — с. 5—15
14. Europe INNOVA initiative URL: <http://www.europe-innova.org/index.jsp?type=page&lg=en&classificationId=4961&classificationName=Cluster%20Networks&cid=5104> (Дата обращения: 23.09.2012)
15. Regions of Knowledge URL: http://cordis.europa.eu/fp7/capacities/regions-knowledge_en.html (Дата обращения: 13.09.2012)

16. Global Cluster Initiative Survey (GCIS) URL:<http://www.cluster-research.org/gcis.htm> (Дата обращения: 23.09.2012)
17. Kompetenznetze URL:http://www.kompetenznetze.de/service/bestellservice/medien/kurzstudie_internationalisierung.pdf/view (Дата обращения: 23.09.2012)
18. The EU's Assembly of Regional and Local Representatives URL:<http://www.cor.europa.eu/pages/EventTemplate.aspx?view=folder&id=acdb7fab-512b-418b-af15-2abb12659e77&sm=acdb7fab-512b-418b-af15-2abb12659e77> (Дата обращения: 23.09.2012)

Основы аграрной политики России в области обеспечения продовольственной безопасности

Михайлушкин Павел Валерьевич, кандидат экономических наук, доцент;
Баранников Антон Александрович, студент
Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

Государственная аграрная политика является частью государственной экономической политики России, направленной на создание условий для устойчивого развития сельскохозяйственного производства, повышения конкурентоспособности, продукции, формирование эффективно функционирующего рынка сельскохозяйственной продукции в условиях обеспечения продовольственной безопасности как страны в целом, так и отдельных регионов, каждого человека.

Продовольственная безопасность — важнейшая составная часть национальной безопасности. Ее следует рассматривать как способность государства гарантировать удовлетворение потребности населения страны в продовольствии на уровне, обеспечивающем его нормальную жизнедеятельность. Чтобы сохранить и улучшить здоровье населения, нужно обеспечить его полноценным питанием, структура которого должна быть дифференцирована по регионам с учетом национальных традиций.

Необходимое условие продовольственной безопасности страны — продовольственная независимость. Она предполагает удовлетворение основной части потребности в продуктах питания за счет отечественного агропромышленного комплекса, как одного из требований развития народного хозяйства страны.

Следует отметить, что продовольственная безопасность зависит от ряда социально-экономических факторов, к которым относятся:

- уровень жизни населения отдельных регионов;
- несбалансированность питания по отдельным составляющим;
- низкий контроль качества продуктов питания, в силу чего продовольствие становится угрозой жизни и здоровья нации;
- нестабильность аграрного производства и возможность природных катаклизмов, снижающих уровень продовольственного обеспечения в отдельные периоды;
- конкурентоспособность отечественного продовольствия;

— большая зависимость продовольственного обеспечения страны от импорта продовольствия [2].

Важными условиями обеспечения продовольственной безопасности государства являются создание стратегических продовольственных запасов не менее пяти лет, а наука страны должна находиться на уровне мировых достижений и обеспечивать развитие АПК новейшими образцами техники, технологии производства, а также давать достоверные прогнозы развития аграрного сектора на перспективу с целью возможности наращивать производство продовольствия для увеличения гарантированных запасов.

Состояние продовольственной безопасности населения оценивается широким спектром показателей. Если на начальном этапе это были среднедушевые доходы населения, переходящие запасы продовольственного зерна (сначала на уровне 20, а затем 16% от общего годового потребления), то теперь критерии расширились и стали более сложными.

По нашему мнению, в обобщенном виде оценка состояния продовольственной безопасности населения определяется:

- физической доступностью продовольствия, под которой понимается наличие продуктов питания на всей территории страны в каждый момент времени и в необходимом ассортименте;
- экономической доступностью продовольствия, состоящей в том, что уровень доходов независимо от социального статуса и места жительства гражданина позволяет ему приобретать продукты питания, по крайней мере, на минимальном уровне потребления;
- безопасностью производства для потребления, т.е. возможностью предотвращения производства, реализации и потребления некачественных пищевых **продуктов, способных** нанести вред здоровью населения.

К современным критериям продовольственной безопасности, применяющимся в ряде стран, относятся доля расходов на продовольствие в общих расходах отдельных

групп населения, территориальная доступность продуктов (измеряемая путем сравнения уровня розничных цен на одинаковые товары в разных регионах страны), уровень «удобства» продовольствия (доля в потреблении современных продуктов, которые снижают потери и экономят время работы в домашнем хозяйстве), степень «натуральности» и доброкачественности продуктов, влияния качества продуктов на состояние здоровья и продолжительность жизни, в том числе продуктов, полученных с помощью методов генной инженерии и биотехнологии.

Основным же критерием достижения продовольственной безопасности является уровень самообеспеченности города, региона и т.д. продуктами питания [1]. Суть его сводится к способности государства удовлетворить потребности населения продуктами питания, питьевой водой и другими пищевыми продуктами вне зависимости от внешних и внутренних угроз. При этом их объем, качество и ассортимент должны быть необходимыми и достаточными для нормального физического и социального развития личности. И как следствие — обеспечение здоровья и расширенного воспроизводства народонаселения.

Суммируя конструктивные стороны приведенных выше показателей, предлагаем дополнить список критериев оценки продовольственной безопасности таким показателем, как коэффициент продовольственной зависимости; при его расчете рекомендуется использовать следующую формулу:

$$K = И/П,$$

где $И$ — объем импорта данной продукции;

$П$ — объем потребности страны в данной продукции.

При этом могут быть выделены три уровня продовольственной зависимости:

- если коэффициент продовольственной зависимости находится в пределах от 0,1 до 0,2, то уровень продовольственной зависимости *безопасный*;

- если коэффициент продовольственной зависимости — 0,25–0,3, то уровень продовольственной зависимости предлагается назвать *пороговым*;

- если коэффициент продовольственной зависимости выше 0,5, то уровень зависимости *опасный*.

Коэффициент продовольственной зависимости весьма актуален для стран с переходной экономикой, в связи с тем, что импортная экспансия в условиях либерализации внешней торговли привела к вытеснению с рынка собственных производителей как в России, так и в других странах с переходной экономикой. Так, за счет импорта ныне формируется около 40% продовольственных ресурсов России, а в Москве — 70%.

В этих условиях, по нашему мнению, основная задача в решении проблемы продовольственной безопасности — это стабилизация отечественного производства, предполагающая его государственную поддержку. Такая необходимость подтверждается опытом развитых стран, где субсидии государства составляют значительный удельный

вес в доходах аграрного сектора. Так, в США они составляют 40%, Канаде — 45, Швеции — 59, Японии — 66, Финляндии — 71, Норвегии — 77%.

Таким образом, продовольственная безопасность — это прежде всего обеспечение определенного отечественного уровня производства, либо полное самообеспечение, либо поддержание критического минимума. Критерии оценки уровня продовольственной безопасности позволяют устанавливать предельно критическую черту продовольственной зависимости от внешнего рынка.

Государство выступает гарантом обеспечения населения страны продовольствием, прежде всего, за счет собственного производства. Эту жизненно важную функцию осуществляет агропромышленный комплекс — крупнейший сектор экономики, функционирование которого связано со всеми остальными отраслями народного хозяйства. Сельское хозяйство — основная сфера АПК — получает производственные ресурсы от 80 отраслей и направляет свою продукцию 60 отраслям экономики. Каждый работник сельскохозяйственного производства обеспечивает за его пределами занятость еще 5 человек. Поэтому аграрный сектор остается одним из важных приоритетов социально-экономического развития страны в условиях глобализации мировой экономики. За последние годы наблюдается рост общего объема валовой продукции сельского хозяйства, повышается эффективность агропромышленного производства. В среднем за 2001–2009 гг. сельскохозяйственными организациями было получено свыше 70 млрд. руб. прибыли, а рентабельность, по данным Минсельхоза РФ, выросла с 0,2 до 15%, сократилась доля убыточных хозяйств.

Вместе с тем, несмотря на положительные сдвиги в стабилизации агропромышленного производства и обеспечения его динамического роста, ряд проблем остается нерешенными, прежде всего, высоким остается общий размер кредиторской задолженности сельскохозяйственных организаций России, который по всем обязательствам составил в 2010 г. более 1,3 трлн. руб.

Среднемесячная заработная плата в 2010 г. в сельском хозяйстве составила всего 46% к общероссийскому уровню. Поэтому аграрный сектор нуждается в активной поддержке государства.

Ослабление роли государства в развитии АПК, отмена госзаказа, отсутствие единого планирования и научной концепции проведения аграрной реформы привели к снижению роли сельского хозяйства в формировании бюджета страны, ухудшению продовольственной безопасности страны [3].

В последние годы потребность населения России в продовольственных товарах удовлетворяется отечественными производителями примерно на 60% с учетом экспертной оценки объемов неорганизованного ввоза и продажи товаров на продовольственных рынках. Граница продовольственной безопасности находится, по разным оценкам, на уровне импорта продовольствия в размере 18–35% потребности. Существенное превышение кри-

тической точки, даже по самым низким оценкам, в России обусловлено, прежде всего, кризисным положением отечественного сельского хозяйства, производство в котором составляет около 60% от среднего уровня за 1986–1990 гг. Такое падение производства обусловлено как трансформационным спадом, так и неэффективными способами проведения в целом экономической реформы и аграрной, в частности. Наблюдается существенное сокращение государственной поддержки сельского хозяйства, которая уменьшилась с трети огромного государственного бюджета до 1% в бюджете. В настоящее время происходит снижение потребления населением продуктов питания (исключениями являются такие продукты питания, как хлебные изделия и овощи, потребление которых несколько выросло, несмотря на существенный рост цен). Наиболее важной причиной данной ситуации является все более возрастающий импорт сельскохозяйственной продукции, объемы которого превысили все допустимые нормы и уже напрямую угрожают безопасности страны. В настоящее время средний рост отечественного производ-

ства сельхозпродукции составил около 4,5%, а рост импортной продукции почти 28%.

На закупку продовольствия Россия тратит ежегодно от 24 до 28 млрд. долл., на поддержку собственного агрокомплекса — около 2 млрд. долл., большей частью в виде косвенных субсидий, снижения ставок по кредитам и т.д.

В заключение следует отметить, что переход на инновационный путь развития сельского хозяйства, обеспечения продовольственной безопасности страны возможны только при условии усиления роли государства в развитии этого важнейшего сектора экономики, а первым шагом должно стать введение государственного заказа на производимую отечественную продукцию по гарантированным рентабельным ценам, а также государственное стимулирование производства нужных продуктов, включая материальные стимулы, инвестиции в переработку продукции. Вторым, не менее важным условием обеспечения национальной безопасности страны и сохранения ее государственности является разработка и принятие Федерального закона о продовольственной безопасности.

Литература:

1. Ботчаев А.Р. Государственное регулирование рыночной экономики / А.Р. Ботчаев, Е.М. Климов, А.М. Ходачек. — СПб.: ИВЭСЭП, Знание. — 2003. — 238 с.
2. Капканщиков С.Г. Государственное регулирование экономики. — М.: КНОРУС. — 2006. — 352 с.
3. Серегина С.Ф. Роль государства в экономике: синергетический подход. — М.: Сервис. — 2002. — 288 с.

Трансфер инноваций в системе туристско-рекреационного комплекса

Айбазова Фатима Махаровна, аспирант;

Топсахалова Фатима Мукмен-Гериевна, доктор экономических наук, профессор

Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия (г. Черкесск)

В последнее время, на пороге информационного века, практически все развитые страны начали разработку и реализацию национальных программ по поддержке информационных технологий, развитию электронной коммерции, распространению Интернета и увеличению числа его пользователей, а также по внедрению информационных технологий в сферы государственных институтов. Все эти программы в целом и мероприятия, проводимые в рамках этих программ, в частности, направлены на формирование инновационной экономики. [1]

Трансфер инноваций в системе государственной научно-технической политики сегодня рассматривается как одно из основных условий модернизации российской экономики. Большая часть как теоретических, так и эмпирических исследований сфокусирована на том, чтобы объяснить и измерить влияние качественных изменений в технике и технологии на экономические результаты отдельных фирм и развитие национальных экономик в целом. [2]

Эффективность инновационной деятельности во многом определяется инновационной инфраструктурой.

Инновационная инфраструктура является основным инструментарием и механизмом инновационной экономики и является совокупностью взаимосвязанных, взаимодействующих производственно-технических систем, организаций, фирм и соответствующих организационно-управляющих систем, необходимых и достаточных для эффективной инновационной деятельности и реализации инноваций.

В сложившейся в российской экономике практике государственная организационно-финансовая поддержка инновационных проектов, современных информационных технологий ощущается слабо. Государство в большей степени ориентирует субъектов хозяйствования на закупку инновационного продукта за рубежом, чем на создание и применение собственных достижений.

Инструменты регулирования надо сочетать, формируя на их основе комплексные организационно-экономические механизмы государственного управления инновациями в производственно-экономической и социальной сферах, в области управления хозяйственной системой.

Отдельные, частные аспекты взаимосвязи научно-технического и технико-технологического процесса с государственной промышленной политикой отражены, упоминаются в ряде научных исследований. Однако целостная, системная концепция государственного управления производственными нововведениями с использованием экономических механизмов и инструментов, современных информационных технологий, методов и средств регулирования рыночных отношений практически отсутствует.

Туристско-рекреационный комплекс играет все более важную роль в экономике значительного числа стран и мира в целом. В процессе развития международной экономической интеграции, дальнейшего углубления международного разделения труда, роста культурных, научных, спортивных и других межгосударственных контактов, стремления народов к общению и использованию опыта других стран в создании материальных и духовных ценностей, туризм находит свое отражение в деловых и научных контактах. [3] Проблемы совершенствования и развития туризма широко и последовательно рассмотрены в трудах зарубежных ученых Котлера Ф., Боуэна Дж., Мейкенза Дж., Купера. Их труды базируются на мировом опыте развития туристической отрасли, однако этот опыт не совсем приемлем к российскому туристическому сектору в современных условиях хозяйствования. В отечественной же литературе уделяется особое внимание общим проблемам управления, развития и совершенствования сферы туризма России, аспектам совершенствования и развития туристических услуг.

Проблемы совершенствования и развития туризма широко и последовательно рассмотрены в трудах зарубежных ученых Котлера Ф., Боуэна Дж., Мейкенза Дж., Купера. Их труды базируются на мировом опыте развития туристической отрасли, однако этот опыт не совсем приемлем к российскому туристическому сектору в современных условиях хозяйствования. В отечественной же литературе уделяется особое внимание общим проблемам управления, развития и совершенствования сферы туризма России, аспектам совершенствования и развития туристических услуг. Вышел ряд учебных пособий, методический изданий, справочников, статистических сборников, посвященных проблемам экономики туристско-рекреационного хозяйства таких авторов как: Сенин В.С., Квартальнов В.А., Здоров А.Б., Гананольский В.И., Гуляев В.Г., Биржаков В.Г., Балабанов И.Т., Зорин И.В., Ковальчук А.В., Боголюбов В.С., Орловская В.П., Азар В.И., Криворучко Л.В., Ополченев И.И., Нелюбин В.В., Ирисова Т.С.

В силу своей особой природы и специфики туризм занимает особое место в экономике, что проявляется в ярко выраженной ориентации на особое использование природных ресурсов. При этом в отличие от других отраслей, туристическая деятельность не сопровождается изъятием, «переработкой» и глобальными изменениями их качественных и количественных характеристик. Такой режим потребления туристических ресурсов условно классифицируется как «мягкий». Во многих случаях туризм явля-

ется катализатором в использовании природных ресурсов, так как он первый вовлекает в экономический оборот ранее не используемые природные комплексы и объекты культурного наследия.

Среди факторов, влияющих на развитие туристической отрасли можно выделить ряд социально-экономических факторов, оказывающих влияние на рост и развитие туристической отрасли, как отдельного региона, так и России в целом. Эти факторы можно условно разделить на внешние и внутренние. К внешним факторам можно отнести повышение уровня образования, культуры, эстетических потребностей населения. Как элемент эстетических потребностей можно рассматривать стремление людей познакомиться с бытом, историей, культурой, условиями жизни различных стран.

Под инновационным комплексом туризма понимается совокупность инноваций, которую необходимо внедрить в туристскую систему для повышения результативности ее деятельности и достижения поставленных целей.

Формирование инновационного комплекса в широком смысле трансформируется в задачу адаптации системы управления к изменениям конкурентной среды, к быстрой и точному определению направлений повышения конкурентоспособности туристских организаций. Единжды достигнутые успехи в инновационной деятельности на рынке при отсутствии постоянной и целенаправленной работы будут через некоторое время аннулированы ответными действиями конкурентов. Это обстоятельство определяет необходимость формирования такого управления инновациями, которое не только обеспечивало бы процесс адаптации, но и создавало условия для эффективного развития туристской системы на постоянной основе.

Рыночная экономика, несмотря на ее многие положительные моменты, не может автоматически регулировать инновационную деятельность. Под инновационной политикой государства в области туризма понимается комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых государством по созданию благоприятных условий для субъектов хозяйствования с целью оживления инновационной активности, повышения эффективности развития туризма и более полного удовлетворения туристских потребностей населения.

Рычагами влияния государства на инновационную деятельность туристских организаций являются: предоставление налоговых льгот инновационно активным организациям, осуществление специальных научно-технической, налоговой и кредитно-финансовой политик, создание благоприятных условий для привлечения отечественных и иностранных инвестиций в туристскую отрасль, совершенствование амортизационной политики, установления приоритетных направлений развития науки. Активизации этих рычагов в необходимом сочетании и направлении способствует технологический подход.

Концепция туристской политики региона должна содержать следующие составляющие ее научно-методического обеспечения:

— научную концепцию развития ТРК региона на перспективу, в основе которой закладывается система приоритетов развития ТРК и структурной политики по отношению к нему в регионе;

— основные направления туристской политики региона, выступающие в качестве условий, обеспечивающих реализацию концепции. На их основе разрабатываются конкретные предложения по активизации туристской деятельности в регионе.

Практическими формами реализаций концепции туристской политики в регионе являются: Федеральная комплексная программа развития ТРК региона, другие федеральные и региональные целевые программы, инвестиционные конкурсы по проектам ТРК и др.

Важным условием обеспечения завершенности процесса стратегического управления региональным ТРК выступает постоянный анализ и оценка эффективности процесса, складывающаяся из экономической, социальной и бюджетной составляющих.

Туризм — это одна из уникальных отраслей современной экономики, нацеленная на удовлетворение потребностей людей, повышение качества жизни населения, защиту окружающей среды и культурного наследия. При этом человеческая деятельность не приводит к истощению природных и культурных ресурсов.

Туризм в России, в частности, в Карачаево-Черкесской республике, должен стать важной составной ча-

стью экономического и социального развития. Стратегия развития туризма должна определяться необходимостью формирования собственного туристского продукта Карачаево-Черкесской республики и обеспечением комплекса мер для выхода этого продукта на внутренний и внешний рынки.

Говоря о перспективах развития туризма, нельзя не обратить внимание и на такой ресурсный потенциал туризма Карачаево-Черкесии, как ее национальные особенности. Этот ресурс целенаправленно в республике практически не используется. Между тем в развитых туристских странах и центрах национальный колорит, элементы национальной культуры и быта выступают необходимым атрибутом туристского обслуживания. Для КЧР использование данного потенциала развития туризма особенно важно, учитывая богатство и яркую индивидуальность национальных традиций и обычаев народов республики.

Для успешного развития туризма в республике в рамках рыночных условий необходима координация деятельности туристских фирм, региональных и муниципальных органов управления. Трансфер инноваций в системе государственной научно-технической политики туризм в Карачаево-Черкесской республике рассматривается как отрасль способная создать мультипликативный эффект в развитии региональной индустрии гостеприимства, а в отдельных районах стать основой в плане социально-экономического развития.

Литература:

1. Галиева Г.Ф. Экономические проблемы развития инновационной экономики. // Финансы и кредит. №23 (407) — 2010.
2. Калачева О.С. Особенности инновационного развития российской экономики на макро- и микроуровнях. // Региональная экономика: теория и практика. №6 (189) — 2011.
3. Ф.М.-Г. Топсahalова, З.Н. Теунаева, Ф.М. Айбазова. Стратегическое управление формированием и развитием регионального туристско-рекреационного комплекса в условиях социально-экономической трансформации. / Монография. — 2012 г.

16. ДЕМОГРАФИЯ

Роль и значение социальной инфраструктуры села

Бондаренко Роман Петрович, учитель математики
МБОУ «Каташинская СОШ» (Брянская обл., Новозыбковский район)

Переход к рыночным отношениям принес с собой многообразные задачи экономического, социально-политического и духовного развития. Проявляется всеstonная взаимосвязь экономики и духовной жизни. В этих условиях наиболее остро встают вопросы социального развития. Уровень квалификации кадров, творческая обстановка, забота о бытовых условиях людей, эффективное функционирование культурных и спортивных учреждений — все это делает жизнь человека более полной, интересной, содержательной и положительно сказывается на результатах его деятельности.

В.Н. Бобков рассматривает социальную инфраструктуру как компонент качества жизни. Он отмечает, что материальная база и нематериальные активы социальной инфраструктуры должны обеспечить разнообразие и доступность для людей товаров и услуг, касающихся жилья, быта, здравоохранения и социальной защиты, занятости, передвижения в миграции, организации их досуга и свободного времени, развития способностей и духовного мира [1, с. 119].

М. Коробейников отмечает, что нельзя добиться устойчивого воспроизводства агропромышленного комплекса, если не будет развита социальная инфраструктура сельских поселений [2, с. 51].

Таким образом, социальная инфраструктура представляет собой комплекс, создающий благоприятные условия человеческой деятельности и воспроизводства населения.

Особенно остро сейчас стоит вопрос с демографией. Многие аналитики сравнивают годы распада СССР по темпам снижения численности населения с Великой Отечественной войной, во время которой Россия потеряла огромное количество населения. Перестройка также внесла немалый вклад в данный процесс. В годы перехода от одной эпохи к другой многие из жителей России потеряли жизненные ориентиры. Инженеры становились челноками, учителя шли работать в котельные и торговать на рынки.

В период с 1989 по 1992 год графики, отслеживающие динамику рождаемости и смертности, пересеклись. Демографы назвали это явление «русский крест».

Наряду с этим серьезной проблемой является массовый миграционный отток молодежи в города. Происходит выезд из сельской местности наиболее трудоспособного и грамотного населения в возрасте от 18 до 35 лет.

Процесс принимает массовый характер и имеет серьезные негативные последствия, так как именно на эту часть населения приходится три четверти рождений детей. Молодежь, как правило, имеет достаточно высокий уровень образования, стремится к повышению квалификации, продвижению по службе, чутко реагирует на неудовлетворительную организацию, условия и режим труда, досуг.

В основе данного процесса лежит стремление улучшить свое социально-экономическое положение. Большой город предоставляет более высокий уровень занятости населения и обеспеченность жилищными условиями, развитость различных форм социальной защиты. Сегодня крупный город предоставляет молодежи более широкие возможности социально-экономической самореализации.

Сложная демографическая ситуация в сельской местности должна быть определяющей при определении количества претендентов на различные социальные роли, состоянии трудовых ресурсов, продолжительности жизни.

Усугубление данной проблемы может угрожать геополитическим интересам страны: заселенности территории, целостности ее границ, поддержанию оборонного потенциала, обеспечению экономики собственными трудовыми ресурсами.

Социальная инфраструктура является достаточно емким рынком рабочей силы. В странах с развитой рыночной экономикой доля занятых в социальной сфере постоянно увеличивается на фоне общего снижения занятых в отраслях материального производства. Таким образом, социальную сферу можно рассматривать как один из способов сокращения уровня безработицы.

Специфика сельскохозяйственного производства накладывает свои особенности, которые присущи социальной инфраструктуре села.

Объекты социальной инфраструктуры создаются как за счет ресурсов сельскохозяйственных предприятий и денежных средств сельского населения, так и путем эффективного использования государственных инвестиций на строительство жилых домов, детских дошкольных учреждений, школ, домов культуры, поликлиник, узлов связи и др. Такая тесная связь инфраструктуры с производством характеризуется двойственностью. Так от уровня развития материального производства зависит объем вложений в объекты инфраструктуры и направление ее раз-

вития. С другой стороны, без хорошо организованной системы социальной инфраструктуры невозможно достичь высоких результатов в промышленности и сельском хозяйстве.

Подразделения социальной инфраструктуры в сельской местности обслуживают не только работников занятых в сельскохозяйственном производстве, но и другую часть населения, проживающую на территории предприятия.

Сезонный характер работ в сельском хозяйстве вызывает колебания в уровне потребностей сельского населения в оказании услуг социальной сферы. Наиболее высоко востребована непроеизводственная сфера в наименее напряженные периоды сельскохозяйственных работ.

Важной особенностью социальной инфраструктуры села является то, что ее объекты могут частично взаимозаменяться и выполнять множество функций в нескольких отраслях. В связи с этим необходимо долевое участие в развитии всех заинтересованных отраслей. Отсюда следует особая роль в развитии инфраструктуры межотраслевых органов власти.

Немаловажное значение для развития социальной инфраструктуры оказывает степень удаленности населенного пункта от центральных дорог и крупных индустриальных центров, а также характер расселения сельского населения. Так отдаленные районы характеризуются депопуляцией, транспортной изолированностью, замкнутостью связей, отсутствием даже самых необходимых объектов непроеизводственной сферы. А.И. Кочерга и А.А. Мозараки объединили множество факторов влияющих на размещение объектов социальной инфраструктуры в шесть основных групп: производственно-экономические, социальные, демографические, градостроительные, природно-климатические, прочие. Ученые отмечают, что ведущую роль играют производственно-экономические факторы.

Еще одной характеристикой является низкое качество и количество предлагаемых услуг. Оснащенность учреждений социальной инфраструктуры, ее кадровое обеспечение на селе гораздо хуже аналогичных городских объектов. Большое влияние на это оказывает слабая платежеспособность сельского населения. Повышения качества оказываемых населению услуг в рамках объектов социальной инфраструктуры зависит от экономических факторов: от финансовых возможностей учреждений, от уровня доходов населения и организации социальной сферы.

Участвуя во многих процессах жизнедеятельности инфраструктура меняет качество жизни людей в лучшую сторону, делая ее более комфортной, рациональной и эффективной.

На предприятиях и учреждениях социальной инфраструктуры капитал оборачивается медленно, прибыль

может быть меньше, чем на предприятиях сферы материального производства. Это накладывает определенный отпечаток на заинтересованность частных предпринимателей вкладывать капитал в инфраструктуру.

П. Самуэльсон отмечал, что «государство сознательно идет на инвестиции в инфраструктуру, так как увеличение общественного вспомогательного капитала создает неосознаваемые выгоды, от которых нельзя ожидать денежных прибылей для частных инвесторов, так как масштабы некоторых из них слишком велики для ограниченных рынков частного капитала, а другие будут окупаться в течении слишком длительного срока, чтобы частные инвесторы очень ими интересовались» [3, с. 16].

Социальная инфраструктура села является составной частью социальной инфраструктуры национального хозяйства и выполняет важные социально-экономические функции на определенной территориальной единице, что в конечном итоге определяет пути сохранения и развития сельского хозяйства в целом.

В настоящее время большинство вопросов развития социальной сферы решают органы государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления. Однако, зачастую не имея в своем распоряжении достаточных финансовых ресурсов они оказываются неспособными управлять сложившейся ситуацией. И процесс финансирования социальной сферы проходит по остаточному принципу.

Для реализации полномочий в социальной сфере местные и региональные власти разрабатывают целевые программы, направленные на регулирование цен и тарифов, стимулирования производства, развитие предпринимательского сектора, организации отдыха детей, обеспечение жильем молодых семей и т.д.

Правительством Российской Федерации в декабре 2002 года утверждена целевая программа «Социальное развитие села до 2010». В дальнейшем действие программы продлено до 2013 года. Программа направлена на восстановление и развитие социальной и инженерной инфраструктуры села, т.е. на улучшение уровня жизни его населения, закрепление кадров на селе. Программа финансируется из федерального и регионального бюджетов, а так же из внебюджетных средств. Реализация программы позволит решить первоочередные задачи социального развития села и заложить основы для дальнейшего повышения качества жизни сельского населения.

В современных условиях необходимо стремительное развитие народного хозяйства и сельскохозяйственной отрасли в частности, что возможно кадрами качественно иной формации. Поэтому решение проблем человеческого фактора напрямую связано с уровнем развития социальной инфраструктуры.

Литература:

1. Бобков В.Н. Управление качеством жизни населения // Проблемы теории и практики управления — 2005. — №3. — с. 119.

2. Коробейников М. Совершенствование социального управления — фактор развития сельских поселений // Проблемы теории и практики управления — 2005. — №6. — с. 51
3. Шкапенков СИ. Формирование социальной инфраструктуры сельской местности региона в транзитивной экономике. — Рязань: Узорочье, 2005. — 230 (1) с.

L'intégration des roms en Bulgarie – les mécanismes de mise en œuvre et le suivi

Велковски Валдес Валериев, студент

Химикотехнологический и металлургический университет (г. София, Болгария)

Velkovski Valdes Valeriev, Etudiant, Université de technologie chimique et de metallurgie – Sofia, Bulgarie

Introduction

«Roms» est un terme général pour les différents groupes gitanes. Ils sont la plus grande minorité ethnique en Europe — environ 11 millions de personnes. Dans presque tous les pays de l'Union Européenne ont les communautés roms.

Selon l'Institut national de la statistique de la République de Bulgarie recensement de la population et du logement en 2011, les roms restent le troisième plus grand groupe ethnique en Bulgarie. Comme roms, s'identifient 325 343 personnes, soit 4,9% des citoyens bulgares.

La tendance des gens à nommer la population locale comme «rom» ou «gitane» de s'identifier comme des Bulgares, des Turques, les Roumains et les autres, qui provient du recensement bonne personne seulement d'identifier leur origine ethnique ou n'a pas indiqué tel.

Roms en Europe y compris la Bulgarie, ont plus de difficulté que le reste de la population. Beaucoup d'entre eux n'ont pas la tâche nécessaire de l'éducation. Souvent, ils vivent moins longtemps et mauvaises conditions de logement.

1. Mesures pour l'intégration des Roms, créé par l'Union Européenne

Cadre de l'Union européenne entre les Stratégies nationales pour l'intégration des Roms des objectifs déterminés à l'Union pour améliorer la qualité de vie des Roms et portant sur les différences socio-économiques qui les séparent du reste de la société.

Les objectifs sont les suivants:

- ✓ tous les enfants roms terminent l'école primaire — enquête par courrier sport dans six pays européens actuellement seulement 42% d'entre eux terminent ce cours de formation;
- ✓ le plein accès à la formation professionnelle, marché du travail et l'emploi indépendant régimes — les taux d'emploi, en particulier chez les femmes, sont bien en dessous de la moyenne de l'Union européenne;
- ✓ l'égalité d'accès aux soins de santé, les soins préventifs et les services sociaux, tels que la réduction de la mortalité infantile est une priorité;

- ✓ discrimination dans l'accès au logement, y compris les sociaux — par exemple, en reliant les communautés roms avec les systèmes publics d'eau et d'électricité.

Le régime des offres et des moyens de mieux répondre aux besoins des roms, en utilisant les fonds disponibles de l'Union Européenne. À ce jour, la plupart des états membres ne sont pas entièrement alloué des fonds européens pour soutenir des projets visant à roms.

Garantir les droits des Roms et des chances avec les autres citoyens est importante pour leur intégration sociale et la cohésion sociale. De plus, il aura des effets économiques positifs. Si vous avez les compétences nécessaires pour trouver un emploi, les roms seront en mesure de contribuer à la productivité de l'économie, donc de réduire le paiement des prestations de l'état et augmenter les recettes de l'impôt sur le revenu.

La Commission suivra les progrès des stratégies nationales en faveur des roms, en particulier par l'Agence européenne des droits fondamentaux, et chaque année il responsable devant le Parlement et le Conseil.

À cet égard, il a lancé la «Décennie de l'inclusion des roms».

Décennie de l'inclusion des roms est une initiative menée par huit gouvernements européens et soutenu par la communauté internationale. Il représente la première tentative d'une action concertée au niveau international afin de changer les conditions de vie des roms en Europe. Fournir un cadre pour les gouvernements, la Décennie permettra de suivre les progrès dans l'accélération de l'intégration sociale et à améliorer la situation économique et sociale des roms dans la région.

En préparation de la Décennie chaque pays a identifié plusieurs objectifs nationaux mesurables pour améliorer la situation des roms. Décennie planification se fait sous l'égide du Comité international d'organisation, qui était composé de représentants de la communauté rom et le gouvernement de chaque état, les bailleurs de fonds internationaux et des représentants d'autres organisations internationales. Le Comité a identifié quatre domaines prioritaires pour les activités incluses dans la Décennie — l'éducation, l'emploi, la santé et l'emplacement du logement. Le comité d'organisation a désigné trois questions qui touchent chacun des domaines

prioritaires: les bas salaires, la discrimination et les questions relatives à la situation des femmes roms dans la société. Dans son plan d'action pour chaque pays participant (y compris la Bulgarie) a identifié des cibles et des indicateurs spécifiques dans ces domaines.

2. Mécanismes de mise en œuvre des mesures d'intégration pour l'intégration des roms en Bulgarie

Stratégie nationale de la République de Bulgarie pour l'intégration des roms (2012–2020) fait partie intégrante de la stratégie globale du gouvernement pour obtenir un changement réel dans la vie de tous les citoyens bulgares. Le gouvernement poursuit une politique visant à encourager les investissements dans le développement et l'amélioration des populations et leur participation active à surmonter les défis actuels [1, p. 198]

Organisation de la mise en œuvre des politiques d'intégration des Roms est construit sur une utilisation efficace et ciblée des ressources au niveau national, régional et local ainsi qu'au niveau européen découlant de l'adhésion à l'Union Européenne et l'accès aux fonds structurels et de cohésion Fonds.

Stratégie nationale de la République de Bulgarie pour l'intégration des roms (2012–2020) au niveau opérationnel à travers le Plan d'action pour la mise en œuvre de la stratégie (qui jusqu'en 2014 a été mis à jour Plan national d'action pour l'initiative «Décennie internationale de l'inclusion des Roms 2005–2015»). Le plan d'action est ouvert à réagir avec souplesse aux changements si nécessaire et sous réserve des procédures budgétaires appropriées.

Plan de coordination et de contrôle sur exécution de stratégies et l'action menée par le Conseil national pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration. Le Secrétariat s'assure que le Conseil National pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration de l'information, les aspects analytiques, administratif et technique.

Dans l'ordre opératoire toutes les mesures de la Stratégie et du Plan d'action, y compris des mesures pour coordonner le soutien des ressources, coordonnée et approuvée par le sous-ministre dsedatelya re, président du Conseil national pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration et coordinateur national de l'Initiative internationale «Décennie de l'inclusion des Roms 2005–2015».

- ✓ L'amélioration de la répartition des responsabilités de gestion entre le pouvoir exécutif:

Gestion et coordination de l'institution est le Conseil national pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration, représentée par son Président et assisté par son secrétariat.

Agence d'exécution est responsable de l'amélioration du mécanisme de coordination inter-institutionnelle dans le incl formulation, l'exécution, le suivi et l'évaluation de la politique d'intégration, mesures sur les priorités de la mise en œuvre intégrale du Plan d'action pour mettre en œuvre la Stratégie.

Développer et maintenir la capacité administrative néces-

saire à clé spécialisée institutions gouvernementales et des dépenses secondaires en confiant certaines fonctions des divisions, départements, unités ou d'experts chargés de la mise en œuvre de la politique d'intégration ainsi que la formation d'unités spécialisées. Les principaux ministères de tutelle et les autorités responsables de la mise à jour des documents thématiques opérationnelles pour l'intégration des Roms, la mise en œuvre des mesures envisagées, de surveillance, d'évaluation et de faire rapport au Conseil national pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration.

Développer et maintenir la capacité administrative nécessaire à clé institutions gouvernementales spécialisées dans les dépenses du budget vtorst epennite par l'attribution des rôles et des responsabilités spécifiques.

Formation de la capacité administrative dans les structures de l'administration régionale en assignant certaines fonctions des divisions, départements, unités ou d'experts chargés de la mise en œuvre de la politique nationale en matière d'intégration des roms. Chaque administration de district devrait être affecté au moins un salarié dont la principale pouvoirs sont liés à la politique d'intégration.

- ✓ Améliorer les mécanismes de coordination avec la société civile à travers le fonctionnement de:

Conseil national de coopération sur les ministres des affaires ethniques et de l'intégration.

Commission pour l'intégration des roms au sein du Conseil National pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration.

Structures et mécanismes consultatifs avec la société civile aux ministères, gouverneurs de province et les autorités locales et leur formation sera systématiquement encouragée.

Coopération avec des organisations religieuses légitimes.

- ✓ Y compris les municipalités dans la mise en œuvre des politiques d'intégration des roms à travers:

Développé en collaboration avec des représentants de la communauté rom locale et l'acceptation par les conseils municipaux des plans d'action spécifiques annuels pour les priorités de la Stratégie nationale pour l'intégration des roms en Bulgarie (2012–2020). Ces plans doivent être ressource sécurisée.

Délégation d'activités soutenues par leur des fonds aux municipalités pour l'intégration des roms au niveau municipal.

Mise en place d'une consultation appropriée et des mécanismes de coordination avec la participation des structures civiles.

Formation de la capacité administrative dans l'administration municipale en assignant certaines fonctions des divisions, départements, unités ou d'experts chargés de la mise en œuvre des politiques d'intégration. Nomination des experts municipaux sur les questions ethniques et de l'intégration le cas échéant.

- ✓ Le soutien financier des politiques et programmes d'intégration grâce au financement provenant du budget de l'état, les fonds de l'Union Européenne et d'autres sources.

Le financement de la mise en œuvre des activités prévues dans le Plan d'action national pour la «Décennie de l'inclusion des Roms 2005–2015» et le Plan d'action pour la mise en œuvre de la stratégie est mise en œuvre à travers:

Le soutien financier dans le cadre des budgets des ministères et institutions, incl. avec des fonds d'affectation spéciale, la mise en œuvre des politiques d'intégration.

Régimes, les fonds pour les municipalités de la subvention totale pour les mandats d'état, le développement et la mise en œuvre des programmes municipaux cohérents avec les priorités politiques pour l'intégration des roms.

Encourager les municipalités à financer la mise en œuvre de mesures et d'initiatives par les budgets municipaux au détriment de nos propres revenus, et en partenariat avec les ONG.

Le financement des projets dans le cadre des programmes opérationnels thématiques par les Fonds structurels et le Fonds de cohésion.

Financement de projets et de co-financement au titre des programmes thématiques de l'Union européenne, Banque mondiale, l'Organisation des Nations Unies, le Conseil de l'Europe et d'autres.

Intégrer adéquatement les besoins et les problèmes de l'accord de partenariat Roms pour l'investissement et le développement dans le nouveau cadre financier pluriannuel pour la période 2014–2020 et les priorités des programmes opérationnels à l'appui financier par le biais des instruments de l'Union européenne.

- ✓ Plan de communication totale pour soutenir la mise en œuvre des politiques d'intégration.

Informier le public sur la mise en œuvre des politiques d'intégration sont mis en œuvre par un plan de communication. Le plan de communication sera mis en œuvre par le Conseil national pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration, des agences gouvernementales spécialisées et des organisations de la société civile.

3. Suivi de la mise en œuvre de la Stratégie nationale de la République de Bulgarie pour l'intégration des Roms (2012–2020)

Évaluation de la Stratégie nationale de la République de Bulgarie pour l'intégration des roms (2012–2020) se fait en surveillant la mise en œuvre du Plan d'action national pour la «Décennie de l'inclusion des Roms 2005–2015» en 2014 et Plan d'action mise en œuvre de la Stratégie 2020, la progression est signalée dans le rapport administratif et n'exclut pas l'application d'autres formes de suivi et d'évaluation.

Références:

1. Velkovska G. Ts., Faits marquants de la Strategie Nationale pour l'integration des gitanes en Bulgarie, Международная научная конференция «Проблемы современной экономики (II)», Челябинск, изд. Молодой ученый, 2012.
2. www.amalipe.com/
3. www.bas.bg/

Le but de la surveillance est par la collecte et l'analyse systématiques d'informations pour contrôler la réalisation des résultats mesurables dans la mise en œuvre de mesures de planification document, et faire participer activement les parties prenantes dans la mise en œuvre de la surveillance et de l'évaluation:

D'avancement sur la mise en œuvre des activités prévues sur les priorités du plan figurent dans le rapport de suivi administratif.

Secrétariat du Conseil national pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration de coordonner et résumer les informations obtenues dans le rapport.

L'examen du rapport se fait au sein de la Commission pour l'intégration des Roms et des institutions impliquées dans la mise en œuvre de Plan l'action.

Le predstavya rapport pour approbation par le Conseil national pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration.

Le rapport a été adopté par le Conseil des Ministres.

Ministres soumet pour approbation à l'Assemblée nationale un rapport annuel sur la mise en œuvre de la stratégie en Avril 20 de l'année prochaine.

Conclusion

L'idée est née de la Décennie au cours de la conférence au sommet régional d'abord sur les problèmes des roms, qui s'est tenue à Budapest, en Hongrie, en 2003. Ce forum des premiers ministres et des hauts fonctionnaires de la Bulgarie, la Macédoine, la Roumanie, la Slovaquie, la Serbie-et-Monténégro, la Hongrie, la Croatie et la République tchèque a annoncé son intention de lancer une Décennie de l'inclusion des roms. Leur soutien est révélateur du changement fondamental dans la politique envers les roms et la volonté politique nécessaire pour mettre en œuvre des réformes. La Décennie, à un stade ultérieur et rejoindre la République de Bulgarie, du 01.01.2007 est un membre à part entière de l'Union Européenne.

Décennie est l'expression de la volonté politique des parties à surmonter leurs divergences dans les perspectives de développement économique et personnelle des Roms, en réformant ses politiques et mettre en œuvre des programmes visant à mettre fin au cycle de la pauvreté et de l'exclusion. Décennie de l'inclusion des roms est une initiative internationale majeure qui tente de répondre à la coordination des efforts en termes d'ouverture et de transparence commune au défi continent européen entier de l'inclusion des roms.

4. www.bg.wikipedia.org
5. www.ec.europa.eu/enlargement/how-does-it-work/financial-assistance/phare/index_en.htm
6. www.ec.europa.eu/esf/home.jsp?langId=bg
7. www.ec.europa.eu/europe2020/index_bg.htm
8. www.ec.europa.eu/eurostat/
9. www.ec.europa.eu/index_bg.htm
10. www.euromanet.eu/
11. www.europa.eu/index_bg.htm
12. www.mlsp.government.bg/

18. ТУРИЗМ

Общие вопросы конкуренции в сфере туристической индустрии

Савенкова Ирина Викторовна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Конкуренция в переводе с латинского языка означает бежать к цели. В общем экономическом понимании она представляет собой соперничество на каком-либо поприще между отдельными юридическими или физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели. Основным фактором успеха в конкурентной среде является достаточно высокая степень конкурентоспособности субъекта, которая достигается путём формирования и развития конкурентных преимуществ.

При исследовании данной тематики можно столкнуться с проблемой смешения понятий конкурентоспособности и конкурентного преимущества, которая в корне является необоснованной.

Рассматривая различные взгляды ученых-экономистов на понятие «конкурентоспособность» [2], можно заметить, что они представляют его как относительную характеристику (большой комплекс характеристик), выражающую отличия развития одной социально-экономической системы от развития конкурентных систем по степени удовлетворения своими товарами (услугами) потребностей людей, а также по эффективности бизнеса. То есть конкурентоспособность находит выражение в способности обеспечивать лучшее предложение по сравнению с

конкурентами, выживать и успешно развиваться в условиях конкурентной борьбы, осуществлять свою деятельность и получать при этом прибыль, достаточную для совершенствования производства.

В процессе исследования понятия «конкурентное преимущество», невольно понимаешь, что оно является фактором конкурентоспособности (рис. 1).

Так, Маркова В.Д. конкурентные преимущества определяет как отличительные особенности рыночного субъекта и его продукта или услуги в глазах потребителей, то есть как какую-либо эксклюзивную ценность, которой обладает система (будь-то государство, регион, предприятие или товар (услуга) и которая даёт ей превосходство перед конкурентами [2].

По мнению Р.А. Фатхутдинова, конкурентное преимущество — это концентрированное проявление превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности или в выпуске товара (оказания услуг) по сравнению с конкурентами [4].

Томпсон-мл. А.А. и Стрикленд-III А.Дж. представляют конкурентные преимущества как факторы, вытекающие из требований рынка, которые могут дать фирме (региону, стране) преимущества перед ее конкурентами. В связи с

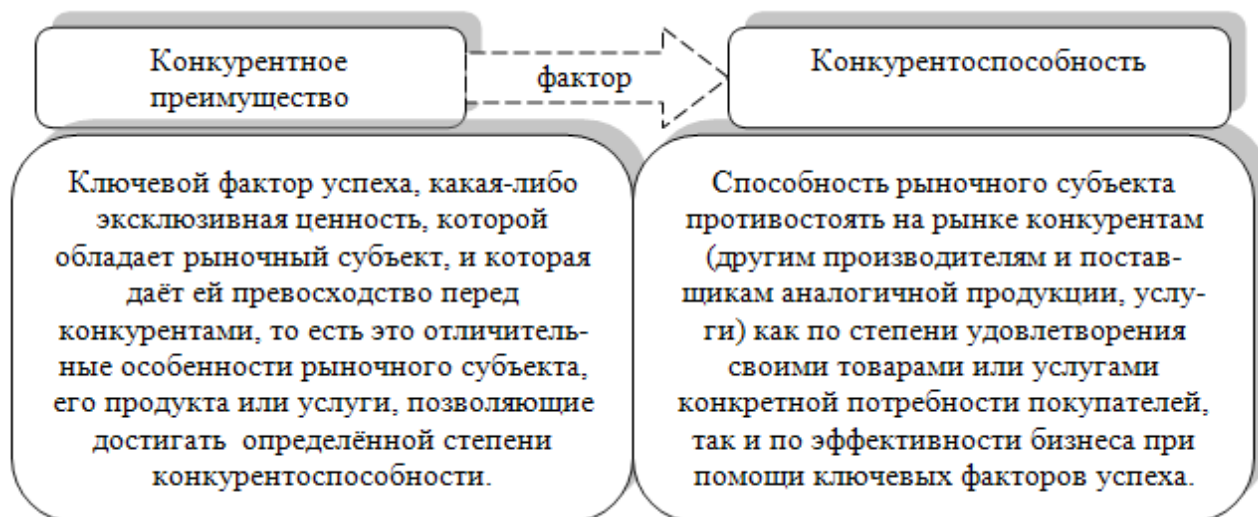


Рис. 1. Взаимосвязь понятий конкурентного преимущества и конкурентоспособности

этим, в литературе можно встретить и другое название конкурентных преимуществ, которое является его синонимом — ключевые факторы успеха. Чтобы определенный фактор стал фактором успеха, то есть конкурентным преимуществом, необходимо, чтобы он имел ключевое значение для потребителей и одновременно базировался на уникальности бизнеса компании (региона, страны) [3].

Знание своих конкурентных преимуществ и их источников позволит выявить направления, где организация может пойти на открытую конфронтацию с конкурентами, а где — избежать её, тем самым достигая определённой степени конкурентоспособности. Наряду с этим, необходимо заметить, что конкурентоспособность чаще всего оценивается специалистами компании, а конкурентные преимущества оцениваются потребителями, сравнивающими предложения компании и ее конкурентов.

Исследуя сферу туризма, отметим, что для предпринимательской деятельности туристических фирм в большинстве случаев характерна высокая степень конкуренции, которая рассматривается как фактор, регулирующий соответствие частных и общественных интересов.

На силу конкурентной борьбы в туриндустрии влияет множество факторов (рис. 2). Одним из, пожалуй, самых важных — это возрастание числа конкурирующих фирм, так как увеличение конкурентов порождает усиление борьбы. Конкуренция на туристском рынке может усиливается и в связи с тем, что спрос на туристские услуги подвержен значительным сезонным колебаниям. Поэтому турфирмы часто прибегают к использованию скидок, уступок и других тактических действий, имеющих целью увеличение продаж. Конкурентная борьба безусловно усиливается, если туристские продукты фирм недостаточно дифференцированы. Дифференциация туристского продукта сама по себе не является сдерживающим конкуренцию фактором. Однако, она имеет возможность разнообразить конкурентную борьбу посредством принуждения фирм к поиску новых путей повышения качества туристских услуг.

Соперничество возрастает и в соответствии с размером отдачи от успешных стратегических маневров. Чем больше отдача от стратегии, тем выше вероятность того, что другие фирмы будут склонны принимать тот же стратегический маневр. Отдача существенно зависит от скорости реакции конкурентов. Если ожидается, что конкуренты будут реагировать медленно или не будут реагировать совсем, фирма — инициатор новых конкурентных стратегий может получить преимущество во времени, которое труднопреодолимо для соперников.

Конкуренция принимает острый и непредсказуемый характер при увеличении различий между турфирмами в смысле их стратегий, кадрового состава, общих приоритетов, ресурсов. Эти различия увеличивают вероятность того, что отдельные фирмы будут вести себя непредсказуемо и принимать маркетинговые стратегии, которые приведут к рыночным неопределенностям.

В целях предупреждения непредсказуемости конкурентной борьбы в туриндустрии, необходимо пристальное внимание уделять процессу формирования и наращиванию конкурентных преимуществ, которые способствуют повышению уровня конкурентоспособности [1].

Формирование конкурентных преимуществ в туриндустрии зависит от множества факторов. Все их можно подразделить на внешние и внутренние.

К внешним факторам, определяющим конкурентные преимущества в туризме, относятся природно-климатические условия туристских регионов стран, наличие природных ресурсов, экономические условия хозяйствования, уровень развития туристской инфраструктуры, социальные факторы и другие. Одним из важнейших внутренних факторов выступает качество предоставляемых туристских услуг. При разделении на внешние и внутренние факторы надо учитывать объект, относительно которого проводится анализ, так как для разных уровней (мега-, макро-, мезо- и микро-) один и тот же фактор может относиться к различным группам, например, инфраструктура туризма является внутренним фактором при рассмотрении туристской конкурентоспособности страны или туристского региона и внешним при оценке конкурентоспособности турфирмы.

Конкурентные преимущества функционируют в определенном временном диапазоне, имеют жизненный цикл и должны изучаться с учетом их временной динамики. К постоянным (устойчивым) конкурентным преимуществам в туризме отнесены те, которые долговечны, трудно воспроизводимы конкурентами или абсолютно уникальны, в силу чего не могут быть воспроизведены никогда. К этой группе ресурсов относятся уникальные природные туристские ресурсы, культурные и исторические памятники.

Временные (периодические) конкурентные преимущества в туризме взимозависимы с существованием сезонности. Например, в зимний период резко возрастают конкурентные преимущества тех стран и тех регионов, у которых есть горнолыжные курорты, а в летний период усиливаются преимущества стран и регионов, специализирующихся на пляжном отдыхе. Таким образом, сезонность в развитии конкурентных преимуществ туристских организаций — это один из основополагающих факторов который оказывает влияние на развитие деятельности.

Разовые конкурентные преимущества существуют ограниченный промежуток времени и могут формироваться целенаправленно или появляться стихийно. К таким конкурентным преимуществам относится событийный туризм, участие стран в крупных мероприятиях, что позволяет целенаправленно сформировать туристский поток. Стихийно появляющиеся конкурентные силы могут формировать как конкурентные преимущества, так и конкурентные недостатки.

К абсолютным преимуществам отнесены такие, которые существуют только у одного единственного субъекта туристского рынка и не могут быть воспроизведены

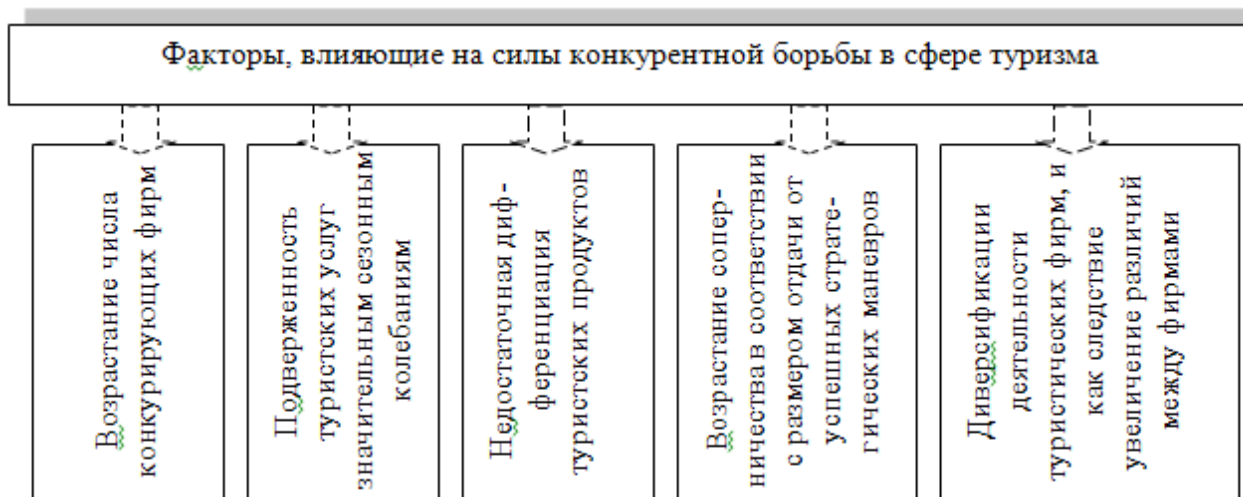


Рис. 2. Факторы влияния конкурентной борьбы в сфере туризма

либо никогда, либо в обозримом будущем другими участниками туристского рынка. Эти преимущества уникальны и могут быть абсолютными либо какой-то продолжительный период времени, либо постоянно. В туризме к абсолютным преимуществам отнесены уникальные туристские ресурсы, которые воспроизвести никак нельзя, особые события и т.п. Абсолютное конкурентное преимущество может быть относительно недолгим и ограничиваться, например, периодом проведения всемирного мероприятия.

Относительные конкурентные преимущества могут быть воспроизведены конкурентами, поэтому обычно они существуют непродолжительный период времени. Выделяются трудновоспроизводимые конкурентные преимущества, которые требуют существенных финансовых затрат и продолжительного времени, например, создание туристской инфраструктуры. Легко достижимые конкурентные преимущества могут относительно быстро повторяться конкурентами. Например, на микроуровне повышенные комиссионные для турагентов или ценовые скидки, предоставляемые турагентами туристам, могут рассматриваться как относительные конкурентные преимущества, которые легко могут повторить конкуренты, что и происходит в настоящее время на туристском рынке, приводя к негативному явлению демпингования в туризме.

К пограничным конкурентным преимуществам отнесены те, которые определяют выигрыш в конкуренции и обеспечивают конкурентный успех, например, наличие уникального туристского ресурса, близость туристской дестинации к постоянному месту проживания туриста, если речь идет о краткосрочных путешествиях.

К материальным преимуществам отнесены туристские ресурсы, степень развитости туристской инфраструктуры, а к нематериальным — наличие необходимого уровня знаний у потенциальных туристов о туристской дестинации, ее имидж, который также формируют туристскую привлекательность. Формирование информа-

ционного сопровождения туристского ресурса придает ему новое качество. Несущественное конкурентное преимущество можно превратить в критическое путем добавления информационной составляющей.

Реальные конкурентные преимущества порождены тактическими факторами, по которым превосходство уже существует или будет создано в ближайший период (не более года). Потенциальные конкурентные преимущества рассматриваются с точки зрения стратегических факторов, по которым можно превзойти конкурентов после выполнения в перспективе конкретных условий [2].

В связи с напряженностью конкурентной борьбы в сфере туристской индустрии, факторами формирования конкурентных преимуществ и видовыми особенностями их проявления, предприятиям в целях достижения успеха на рынке необходимо все свои силы направлять на наращивание конкурентных преимуществ во всевозможных направлениях деятельности, вследствие чего победа на рыночном поприще должна быть гарантированной. В числе таких направлений можно выделить 6 основных блоков.

1. Позиционирование на рынке: доля рынка, количество клиентов; репутация на рынке, известность, престиж. Данный фактор — один из самых важных, так как, в зависимости от того, какое место занимает предприятие на рынке, насколько велик круг его клиентов и какова их платежеспособность, и складывается объем прибыли самого предприятия туристической индустрии. Кроме того, известность туристического предприятия значительно влияет на так называемую рекламу «из рук в руки», когда туристы рассказывают друг другу о том, какого уровня качество услуг, оказываемое турфирмой, насколько гибкая ценовая политика и т.д.

2. Диверсификация деятельности: въездной туризм, выездной туризм; оказание основных услуг, оказание дополнительных услуг, оформление виз, подбор туров, в том числе индивидуальных, оказание услуг переводчика и т.д. Туристическая фирма должна представлять ин-

интерес для всех категорий туристов, только тогда она будет востребованной и успешной.

3. Ориентация на потребителя: рекламная кампания, ценовая политика, коммуникационная стратегия, уровень обслуживания клиентов, качество туристического продукта. Как и любое другое предприятие, туристическая фирма должна постоянно держать «руку на пульсе»: рынок настолько насыщен, что потребители мгновенно реагируют на любые его изменения. Именно поэтому в туристической фирме постоянно необходимо проводить как внутренний, так и внешний маркетинговый анализ.

4. Управленческие возможности: организационно-структурные характеристики, опыт руководства и сотрудников, частота трудовых конфликтов, наличие и размеры филиальной сети, система взаимодействия с контактными аудиториями. Данный фактор также в значительной степени влияет на повышение конкурентоспособности фирмы, так как обращаясь за приобретением турпродукта, туристы хотят увидеть компетентных и грамотных специалистов, которые могут дать полезный совет и порекомендовать тот или иной вид отдыха со знанием дела.

5. Финансовая состоятельность: объёмы продаж, уровень затрат, ликвидность, рентабельность. Рассматривая данный фактор, необходимо учесть, что каждая туристическая фирма должна не только предоста-

вить туристу возможность приобрести тур, но и выступить финансовым гарантом того, что отдых туриста не будет испорчен. В этой связи, уровень рентабельности и ликвидности фирмы должен быть на соответствующем уровне. Соответственно, чем выше объёмы продаж, тем рентабельнее работа фирмы.

6. Ресурсный потенциал: экономический, информационный, инновационный, интеллектуальный. Наличие всех видов потенциала туристической фирмы, как правило, демонстрирует, насколько она перспективна, на какой стадии находится ее жизненный цикл и, соответственно, какова ее привлекательность для клиентов.

Таким образом, конкуренция в туристической индустрии — это соперничество между организациями сферы туризма за максимальное количество клиентов и получение максимального коммерческого эффекта от деятельности, позволяющего занимать достойные позиции на рынке. Интенсивность конкурентной борьбы, разнообразие факторов, влияющих на её силу, разнообразие видов конкурентных преимуществ и направлений, в соответствии с которыми необходимо их формировать и наращивать, ставят перед субъектами туристической индустрии объёмные задачи, от правильности, решения которых зависит достигнутый уровень конкурентоспособности.

Литература:

1. Морозова Н.С. Теория и методология формирования и развития конкуренции в туризме. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. — Сочи, 2012.
2. Савенкова И.В. Конкурентные преимущества в системе рыночных отношений. Монография. — Белгород: Издательство «КОНСТАНТА», 2011. — 156 с.
3. Томпсон-мл., Артур А., Стрикленд-III, А., Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. — 928 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов. — М.: Изд-во Эксмо, 2004. — 544 с.

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Перспектива использования инноваций при оказании транспортных услуг

Куличенко Наталья Ивановна, соискатель
Современная гуманитарная академия (г. Смоленск)

В современных условиях рыночных отношений необходимо учитывать перспективу использования инновационных идей для повышения эффективности работы предприятия.

Транспортное предприятие — особая часть транспортно — логистической системы, цель функционирования которой заключается в организации доставки, перемещении товарно-материальных ценностей из одной точки в другую по оптимальному маршруту.

В зависимости от специфики предоставляемой услуги предприятия сферы оказания транспортных услуг, можно разделить на следующие группы:

- транспортные — оказывают транспортные услуги потребителям;
- экспедиционные — посреднические организации, оказывающие услуги по подготовке и осуществлению перевозок грузов любыми видами транспорта и оформлению перевозочных документов, документов для таможенных целей и других видов документации;
- информационно-посреднические — диспетчерские организации, которые осуществляют поиск грузов для перевозчиков или перевозчиков для грузоотправителей, но не несут ответственности за организацию и выполнение самой доставки;
- логистические — оказывают комплекс услуг, начиная с транспортировки и хранения и заканчивая полным управлением движением и хранением сырья и готовой продукции;
- сервисные — специализируются на одном из видов сервисных услуг. [1, с. 343]

В современной экономической ситуации в России наибольший удельный вес имеют организации смешанного типа — транспортно-экспедиционные, которые располагают парком собственных транспортных средств и оказывают посреднические услуги по транспортировке грузов.

По мнению экспертов, в настоящее время автомобильные перевозки грузов становятся самым динамично развивающимся сегментом транспортной отрасли. Согласно докладу замминистра транспорта РФ Сергея Аристова на 17-й Международной конференции по транспорту и логистике «Транс-Россия-2012», которая проходила в Москве, рост грузооборота в 2011 году на автотранспорте составил 15%, а объем перевозок вырос на 11%. Показатели

других видов транспорта в прошлом году оказались куда скромнее (доля железнодорожного транспорта в структуре перевозок в 2011 году оказалась порядка 4%). [2, с. 1]

Это вызвано, в первую очередь, тем, что внедряемые в настоящее время технологии позволяют обеспечить эффективную работу всех видов транспорта посредством обновления основных фондов.

Расширить собственный парк транспортных средств можно несколькими способами: приобрести автотранспортное средство в собственность, взять его в аренду с правом выкупа (лизинг), арендовать автомобиль, по техническим параметрам и внешнему виду соответствующего потребностям транспортно-экспедиционной компании и корпоративным стандартам, у ее владельца (с оплатой услуг последнего в качестве водителя).

Приобретение транспорта в собственность предполагает высокие первоначальные инвестиции и необходимость управления множеством сложных бизнес-процессов, связанных с содержанием и техническим обслуживанием транспортных средств. В то же время наличие собственного автомобиля обеспечивает высокий уровень управляемости процессом перевозки и полный контроль над техническим состоянием автомобильного парка. Отрицательной стороной такого подхода являются значительные первоначальные затраты на приобретение и страховку транспортных средств, расходы на аренду или покупку мест стоянки автотранспорта, помещений для хранения расходных материалов, запчастей и т.д., а также необходимость регулярного технического обслуживания. Компании с небольшим парком транспортных средств, как правило, прибегают к услугам сервисных фирм. При этом необходимо постоянно контролировать качество предоставляемых услуг, поэтому крупные и средние транспортные компании стремятся организовать собственный автосервис, который в первую очередь будет обслуживать корпоративный парк, а в свободное время оказывать услуги внешним заказчикам. Тем самым решается не только проблема бесперебойного качественного сервисного обслуживания, но и изыскиваются возможности привлечения дополнительных финансовых средств в доходную часть бюджета автотранспортного предприятия.

Кроме того, нововведения могут быть связаны с принятием новых отраслевых решений — от транспортно-экспе-

диторского обслуживания до программного обеспечения и оборудования, изменением количества рабочих мест, повышением уровня образования и квалификации рабочих, рациональным использованием материальных, финансовых и кадровых ресурсов, оптимизацией затрат, повышением требований охраны труда, а также с улучшением качественных показателей работы и степени надежности технических средств транспорта. Помимо прочего, необходимым условием успешного функционирования транспортной компании является высокая конкурентоспособность услуг, предоставляемых клиентам. Все инновационные идеи в совокупности определяют инновационную стратегию развития автотранспортного предприятия.

Процесс выбора инновационной стратегии развития предприятия предполагает оценку всех аспектов его инновационной деятельности, проявляющейся в нововведениях различного типа. В зависимости от конкретных условий микро- и макро- среды субъект деятельности может выбрать адаптационную либо творческую инновационную стратегию. [3, с. 1]

Адаптационная стратегия состоит в проведении автотранспортным предприятием лишь частичных изменений, которые позволяют ему усовершенствовать ранее освоенные виды услуг в рамках сложившихся в нем организационных структур и тенденций деятельности. Именно поэтому инновации такой хозяйственной структуры выступают как вынужденная ответная реакция на изменения внешней среды предприятия, чтобы не потерять завоеванные ранее рыночные позиции. В условиях нестабильности рыночных отношений адаптационная стратегия малоэффективна.

Экономическая категория инновации — искусство стратегии развития, отрицающее старое; творческая деятельность с ярко проявленной экономической стороной эффекта. Исходя из принципа свободного рынка, явление инновации представляет собой создание и сохранение в течение продолжительного срока конкурентоспособного технического и технологического преимущества. В дальнейшем использование этого преимущества при оказании услуг, в том числе автотранспортных, может увеличить экономическую прибыль. При этом обязательно условие оказания качественных услуг с минимальными издержками, которое является традиционным признаком успеха на рынке. Действительно, общепринятым критерием оценки эффективности процесса оказания услуг является соотношение доходной и расходной частей. Однако транспортно-экспедиционные предприятия имеют ряд существенных особенностей.

Большое количество представительств в регионах позволяет транспортно-экспедиционным компаниям наладить более тесные взаимоотношения с клиентами, что существенно ускоряет документооборот.

Возможность снижения влияния сезонности за счет увеличения производственных мощностей (привлечение ресурсов перевозчиков) с целью недопущения простоя транспорта.

Небольшой горизонт планирования: редки случаи предварительной подачи заявок клиентами на перевозки. В этом случае необходимо применение отработанных технологий быстрого поиска сторонних перевозчиков, работающих в различных направлениях по заявкам. Собственный транспорт, как страховочный, используется в случае увеличения объемов перевозок.

Неритмичность отгрузок, осуществляемых по заявкам заказчиков, уравнивается наличием достаточного количества представительств, что позволяет перераспределить транспорт в период планируемых всплесков или снижений активности клиентов.

Наличие представительств транспортной компании в разных регионах с большими объемами заказов, позволяет своевременно находить возможные варианты обратных загрузок («закольцовок») как собственного, так и привлеченного автотранспорта, что помогает снизить расходы, связанные с холостым пробегом — возвратом и простоем автотранспортного парка.

В то же время, финансовый успех зависит не только от грамотного использования сложившейся финансово-хозяйственной картины, но и от изучения сбытовой ситуации реализуемой продукции в настоящий момент времени и прогнозного анализа их перспективной динамики в будущем. По оценкам В.М. Кудрова, подавляющее большинство американских компаний постоянно анализирует тенденции в изменении спроса, появлении новых потребностей. Эта черта современного инновационного массового производства неразрывно связана с пополнениями технической базы, основанной на новых изобретениях, с изучением конкретных рынков сбыта, предполагающая удовлетворение не спроса вообще, а спроса с учетом индивидуальных потребностей. Более 90% американских фирм имеют сегодня специальные службы сбыта и изучения рынка, т.е. маркетинговые службы. На эти цели ежегодно расходуется свыше 60 млрд. долл. Иными словами, прежние звенья «научная лаборатория — завод» дополняются звеном «конкретный потребитель». Последний элемент — важнейший фактор в современной рыночной конкуренции, стимул к повышению качества продукции. [4, с. 148]

Зарубежный опыт свидетельствует: возможность реализации новой технологии растет, если ее разработка происходит параллельно с исследованием ее рыночного потенциала. Большинство экспертов считают, что в современных условиях успех новой продукции на 70–90% зависит от точности соответствия ее потребительским предпочтениям. [5, с. 15]

В связи с этим возникает необходимость разработать и реализовать ряд инновационных идей в области своевременного мониторинга спроса. В противном случае предприятие может лишиться доли финансового влияния на рынке. Так, к примеру, компания IBM, эффективно доминировавшая на рынке компьютеров 1970-х — начале 1980-х гг., в течение 1980-х гг. потерпела неудачу — не смогла ответить на рыночные изменения, связанные с пе-

реходом к менее крупным компьютерным системам, в особенности к рабочим станциям и персональным компьютерам.

Исследования перспектив внедрения инновационных идей на автотранспорте касаются вопросов совершенствования учета эксплуатационных затрат как издержек транспортного предприятия, непосредственно связанных с осуществлением транспортных перевозок. Плани-

руемые инновационные преобразования обязательно должны быть проектными и предусматривать определенную последовательность в выборе и реализации инновационной стратегии: от постановки конечной цели до ее реализации в части разработки оптимизированного подхода к организации учетно-аналитической системы и ее отдельных элементов для ускорения роста ожидаемых доходов.

Литература:

1. Стунжас А.П. «Инновационные подходы к управлению эффективностью логистической фирмы», [Текст], «Логистика сегодня», 06 (42)2010, — 14 с.
2. «Умный Логист», [Интернет-ресурс]. — Электрон. текстовые, граф. Дмитрий Ханцевич © 2007–2012 URL: http://www.umniylogist.ru/news/news_logistics/20100127220528-7086/20120424095430-2121.html
3. Малкис Э.А. «Инновационный потенциал развития предпринимательства» [Электронный ресурс] // Инновационные проекты малого бизнеса: портал информационной поддержки инновационных проектов. — М., 2003–2012. — URL: http://projects.innovbusiness.ru/content/document_r_6C36783E-4358-4EED-B15E-5D56E89B266C.html (04.06.2012).
4. Кудров В.М. «Мировая экономика»: учебник — М.: Юстицинформ. (Серия «Образование»), 2009—512 с.
5. Бекетов Н.В. «Инновационная деятельность и инновационный процесс: сущность и основные этапы исследования в экономической литературе», [Текст], «Экономический анализ: теория и практика», 03 (108)2008, — 68 с.

Перспективы развития и использования механизмов государственно-частного партнерства в транспортной сфере

Пилус Александра Глебовна, студент

Государственный Университет – Высшая Школа Экономики (г. Москва)

Иконников Дмитрий Геннадьевич, кандидат технических наук, доцент

Московский институт банковского дела

Формирование и развитие эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса в сложившихся экономических и политических условиях России является одним из важнейших факторов динамичного и устойчивого развития страны, повышения ее конкурентоспособности и роста благосостояния населения, что обуславливает актуальность научной проблемы разработки качественно новой методологии хозяйственных отношений на основе партнерства государства и бизнеса.

Частно-государственное партнерство (далее — ЧГП) — относительно новая для России категория, исследованию которой в последнее время уделяется значительное внимание. Это рамочная конструкция, которая предполагает возможность использования различных правовых форм: от операторских соглашений, контрактов на оказание услуг, договоров долгосрочной аренды, лизинга, доверительного управления, аутсорсинга, различных моделей концессий, до создания юридических лиц с участием государственного и частного капиталов. [1]

В зависимости от характера решаемых в рамках ЧГП конкретных задач все множество существующих и вновь

возникающих форм партнерств подразделяется на отдельные типы. Соответственно целям ЧГП различаются организационные модели, модели финансирования и кооперации. Во многих случаях партнерства используют формы, базирующиеся на преимуществах отдельных моделей и их сочетаниях.

Организационные модели не предполагают существенного вторжения в отношения собственности — этого, как правило, не происходит: сотрудничество публичного и частного партнеров осуществляется за счет привлечения третьих организаций, переуступки отдельных функций и контрактных обязательств, использования возможностей передачи объектов во внешнее управление. К организационной модели относят наиболее распространенный в настоящее время тип ЧГП — концессии.

Модели финансирования включают такие формы, как коммерческий наем, аренда, все виды лизинга, предварительное и интегрированное проектное финансирование.

Модели ЧГП с точки зрения применяющихся методов их разработки и реализации могут рассматриваться как развитие классических методов и процедур проектного

финансирования. Однако некоторые особенности взаимодействия государственных и частных структур обуславливают необходимость ряда дополнительных требований к соответствующим проектам.

Модели кооперации представляют собой всевозможные формы и методы объединения усилий ряда партнеров, отвечающих за отдельные стадии общего процесса создания новой потребительной стоимости как публичного блага. Часто такая кооперация требует организации сложных, в том числе холдинговых, структур по сооружению объектов и их эксплуатации, особенно в сфере производственной и социальной инфраструктуры. [3]

Основной принцип концепции ЧГП состоит в том, что государство определяет, в каких услугах и инфраструктуре оно нуждается, а частные инвесторы выдвигают предложения, которые должны в наибольшей степени соответствовать требованиям государства.

Концепция ЧГП, как правило, осуществляется в следующем порядке:

- разработка проекта;
- инвестирование государством;
- заключение долгосрочного договора;
- переход объекта инвестиций по истечении срока договора в частную или государственную собственность.

При реализации проектов ЧГП используются различные механизмы сотрудничества государства и частного бизнеса. Принятые в мировой практике классификации ЧГП выделяют обычно следующие его формы:

Контракты как административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности. В административных контрактных отношениях права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство. Интерес частного партнера состоит в том, что по договору он получает право на оговариваемую долю в доходе, прибыли или собираемых платежах.

Аренда в ее традиционной форме (договора аренды) и **в форме лизинга**. На определенных условиях происходит передача частному партнеру государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату. В специально оговариваемых случаях арендные отношения могут завершиться выкупом арендуемого имущества. В случае договора лизинга лизингополучатель имеет право выкупить имущество.

Концессия (концессионное соглашение). Особенность концессии состоит в том, что государство, оставаясь полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими полномочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. [2]

Что касается транспортной сферы, то следует отметить следующее. Строительство новых портов относится к сфере ответственности и компетенций государства. Это связано с тем, что затраты на создание портовых объектов существенно превышают уровень капитальных затрат в других секторах экономики, а тарифы — в силу социальной и общественной значимости данных объектов — не могут быть максимальными и, как правило, регулируются государством. Немаловажным фактором является и то обстоятельство, что грузовые порты имеют стратегическое значение для обеспечения национальной и экономической безопасности.

Российская Федерация располагает самой большой в мире сетью внутренних водных путей. В европейской части России функционирует не имеющая аналогов Единая глубоководная система, включающая крупнейшие реки, их притоки и межбассейновые соединения. Общая протяженность эксплуатируемых в России внутренних водных путей в течение последнего десятилетия была сохранена на уровне примерно 100 тыс. км, однако ввиду недостаточного бюджетного финансирования дноуглубительных работ гарантированные габариты судовых ходов уменьшились, ухудшилось навигационное обслуживание на внутренних водных путях. Грузовые перевозки — это основной вид деятельности системы внутреннего водного транспорта России. В течение 10-летнего переходного периода объем грузовых перевозок, осуществляемых внутренним водным транспортом, сократился более чем в 5 раз.

Три аспекта речной отрасли, состояние которых мешает росту перевозок на речном транспорте:

- состояние внутренних водных маршрутов,
- портовая инфраструктура,
- судовой парк.

Из-за недостаточного финансирования содержания водных путей и удорожания дизельного топлива сократились объемы дноуглубительных работ, следствием чего является уменьшение протяженности внутренних водных путей с гарантированными габаритами судовых ходов и освещаемой судоходной обстановкой. Уменьшаются глубины судового хода, снижается пропускная способность каналов. Сильно осложняет работу речных перевозчиков несогласованное функционирование гидротехнических сооружений.

Речной транспорт проигрывает как внешним конкурентам, так и внутрироссийским — железной дороге. Железная дорога практически полностью вытеснила речной транспорт с рынка перевозок угля и леса. В свою очередь, автомобильный транспорт потеснил речников с рынка поставки минерально-строительных грузов.

В такой ситуации речной транспорт остро нуждается в поддержке государства. По мнению участников рынка, роль государства должна заключаться в первую очередь в поддержании инфраструктуры внутренних водных путей.

Основной формой привлечения средств в инфраструктурные проекты должно стать частно-государственное

партнерство (ЧГП). На внутреннем водном транспорте в качестве пилотных проектов ЧГП предлагаются строительство на Волге в районе Нижнего Новгорода низконапорного гидроузла, совмещенного с автодорожным мостовым переходом, реконструкция и строительство второй нитки Кочетковского шлюза, проведение комплексной модернизации Городецкого гидроузла.

Реализация проектов, связанных со строительством новых портовых сооружений, невозможна без государственной поддержки. Механизм, основанный на взаимном сотрудничестве государства и частного капитала, даст результаты при соблюдении ряда существенных требований и условий:

- финансирование государством существенной части расходов на реализацию проектов в части проектирования и строительства;
- принятие государством части рисков, связанных с реализацией проекта, в том числе рисков изменения национального законодательства и налогового режима;
- обеспечение эффективного контроля со стороны государства за надлежащим использованием частным партнером переданного ему государственного имущества.

При этом государство не преследует цели извлечения прямой коммерческой выгоды. Выгода государства от проекта формируется за счет дополнительных налоговых поступлений, а также создаваемых мультипликативных (социально-экономических) эффектов в смежных отраслях экономики. Именно механизм государственно-частного партнерства может создать условия для реализации капиталоемких проектов, поскольку ни один из них, как правило, коммерчески не окупаем в полном объеме.

Методики применения критериев и расчета указанных показателей, а также их предельные значения разрабатываются Министерством экономического развития и торговли РФ по согласованию с заинтересованными федеральными министерствами и утверждаются совместным приказом МЭРТ и Минфин.

Отбор инвестиционных проектов осуществляется на основе следующих качественных критериев:

- 1) наличие коммерческой организации, подтвердившей готовность к участию в инвестиционном проекте;
- 2) соответствие решаемой задачи при реализации инвестиционного проекта приоритетам социально-экономического развития РФ;
- 3) наличие положительных социальных эффектов, связанных с реализацией инвестиционного проекта;
- 4) обоснование невозможности реализации инвестиционного проекта без государственной поддержки;
- 5) соответствие сметной стоимости инвестиционных проектов минимальной стоимости инвестиционного проекта (5 млрд. рублей);
- 6) наличие положительного заключения инвестиционного консультанта по инвестиционному проекту.

Инвестиционные проекты, прошедшие отбор на основе качественных критериев, подлежат отбору на основе количественных критериев, основанных на показателях

финансовой, бюджетной и экономической эффективности.

— Показателями финансовой эффективности являются:

- чистая приведенная стоимость инвестиционного проекта, определяемая как накопленный дисконтированный эффект реализации инвестиционного проекта за расчетный период. Чистая приведенная стоимость характеризует превышение суммарных денежных поступлений всех инвесторов, включая частных, над суммарными затратами с учетом дисконтирования;
- внутренняя норма доходности инвестиционного проекта.

— Показателем бюджетной эффективности является отношение дисконтированных налоговых поступлений и (или) экономии расходов федерального бюджета, обусловленных реализацией инвестиционного проекта, к суммарному объему планируемой государственной поддержки.

— Показателем экономической эффективности является объем вклада инвестиционного проекта в увеличение валового внутреннего продукта или валового регионального продукта. [4]

Что касается вопроса о способах повышения эффективности механизмов частно-государственного партнерства, то стоит обратить внимание на следующее. Инфраструктурный объект, например, порт — это сложное предприятие, которое должно работать практически идеально. Но даже если такой объект будет построен, то эффективность его работы, как правило, будет далеко не на максимальном уровне. Целесообразно остановиться на рассмотрении возможностей повышения эффективности управления предприятием с помощью систем информационного обеспечения.

Процедуры оформления судна, регистрации груза — весьма трудоемкие, занимают много времени, работа происходит, в основном, с бумажными документами — и все это сопряжено с человеческим фактором: невозможность стандартизовать время процедуры, совершение ошибок при заполнении, обработке документов, наличие рисков потери документов. Так, бумажная работа — одна из главных причин низкой пропускной способности порта. Образующийся bottleneck приводит, в конечном счете, к нарушениям грузооборота — опоздания, срыв сроков, перебои в поставках.

Разумеется, проблему трудно решить, оптимизируя работу лишь в одном порту, однако на примере конкретного хозяйствующего субъекта можно оценить эффективность внедрения информационной системы, после чего можно будет говорить о прогнозируемых результатах повышения эффективности в отрасли в целом при помощи индуктивного анализа.

Внедряемая информационная система состоит из двух важных компонентов:

1. нейронная сеть для эффективного распределения входящих и исходящих грузов в складском комплексе
2. автоматизированная система документооборота

Проектируемая система имеет следующую структуру. Судно приходит в порт с грузом. Сначала происходит процесс регистрации судна и груза, согласно регламентированной процедуре. Стоит отметить, что автоматизация системы документооборота предполагает частичный переход на электронные документы, где это возможно. О преимуществах электронных документов над бумажными говорить не стоит, так как на эту тему написано большое количество статей, и проведены различные исследования, доказывающие эти преимущества.

После регистрации и приема груза происходит процедура определения места груза на складе. Тут на помощь приходит обученная нейронная сеть, которая выдает номер склада и конкретное место контейнера на основе внесенной информации, согласно параметрам, о которых говорилось выше. [8]

Оценку эффективности внедренной системы необходимо производить с позиции одного главного критерия эффективности, учитывающего экономическую сторону вопроса, и нескольких вспомогательных показателей. Таким образом, можно построить модель, которая бы позволила учесть вышеуказанные критерии.

Вспомогательные критерии, позволяющие оценить эффективность:

1. Скорость обработки входящих и исходящих грузов;
2. Количество обрабатываемых вручную документов;
3. Размер очередей;
4. Грузооборот;
5. Допускаемые ошибки при ручной обработке документов

Коэффициент скорости обработки входящих и исходящих грузов.

Стандартизованная и автоматизированная процедура обработки документов и переход на электронные документы позволяют определить нормированное время одной процедуры, которое, в свою очередь, позволяет выстроить систему контроля и мониторинга.

Возникающих проблем можно отметить несколько. Во-первых, как уже отмечалось, внедрение системы электронного документооборота наиболее эффективно в том случае, если такая система используется повсеместно, то есть, если не только Дмитровский порт перейдет на эту систему, но еще и большинство объектов речной инфраструктуры. Во-вторых, после внедрения системы необходимо обучить персонал работе с новой технологией, что в российской действительности зачастую сложно и опять же требует определенного количества времени.

Однако в целом по экспертным оценкам при функционировании системы электронного документооборота скорость обработки документов достигает 5-кратного увеличения. Таким образом, изменение коэффициента составит 400%. [9]

Коэффициент количества обрабатываемых вручную документов.

Нельзя не заметить, что по ряду причин существующая система морально устарела. Во-первых, существуют уже

повсеместно работающие системы электронного документооборота, оправдывающие свою эффективность. Во-вторых, системы документооборота, построенные на ручной обработке данных, имеют две огромные проблемы. Первая — это сложность в работе с архивными данными. То есть, если требуемый вопрос не относится к оперативной деятельности предприятия, то для того, чтобы найти ответ на этот вопрос, надо потратить много времени, хотя бы для поиска необходимых документов, если они вообще имеются в наличии. Вторая проблема, исходящая из первой, связана с возникающими трудностями для аналитиков, менеджеров, финансистов и пр. При существующей системе работы с документами очень трудно претворять в жизнь гибкие управленческие решения, равно как и проводить аналитическую деятельность для создания этих управленческих решений. А для инфраструктурных объектов очень важно быть гибкими, подстраиваться под нужды бизнеса, который, собственно, использует эти объекты, потому что, в конечном итоге, экономический успех страны зависит в первую очередь от степени развитости инфраструктурных объектов, от уровня прозрачности работы с такими объектами, а также от стабильности их работы.

По экспертным оценкам, внедрение системы электронного документооборота позволит снизить количество обрабатываемых вручную документов примерно на 75%.

Коэффициент очередей и коэффициент оборота

Длительные процедуры оформления груза и неэффективность управления складским комплексом являются основными препятствиями на пути к общей эффективности. Внедряемая информационная система позволит значительно увеличить пропускную способность порта. Внедрение нейронной сети позволит эффективно работать при разных уровнях нагрузки — в разное время суток, в разное время года, в разные дни недели. Все вышеперечисленное обычно дает так называемый эффект сезонности на инфраструктурных объектах. И задача грамотного управляющего — выявить эту составляющую и организовать работу объекта таким образом, чтобы мощности использовались наиболее эффективным образом. Оценочное уменьшение количества очередей при неизменном уровне загрузки составляет не менее 50%.

Однако введение нейронной сети даст возможность также перераспределить нагрузку на объект. Реорганизация приемочных пунктов позволит при повышении пропускной способности повысить загрузку мощностей в абсолютном выражении, а, следовательно, увеличить грузооборот в порту в целом. По экспертным оценкам, в среднем рост грузооборота может составлять 35%.

Коэффициент допускаемых при оформлении груза ошибок

Правильность заполнения документов зависит от множества факторов, как то: опытность сотрудника, физическое и моральное состояние сотрудника во время работы, внимательность и так далее. Так, при внедрении информационной системы множества сопряженных проблем

можно будет избежать. Во-первых, внедрение системы электронного документооборота позволяет оперативно исправлять ошибки в документах. Во-вторых, любая автоматизированная система дает широкие возможности аналитикам, так как необходимая информация находится в одной базе данных. В-третьих, уменьшение влияния человеческого фактора и степени зависимости качества выполняемой работы от работника повлечет за собой уменьшение количества ошибок, а, следовательно, повысится скорость и качество работы.

Оценочное снижение коэффициента ошибок — 60%. [10]

Главный критерий оценки эффективности

Композитный критерий оценки общей эффективности строится на основе 5 вспомогательных критериев. Однако для построения этого коэффициента необходимо сначала взвесить вспомогательные показатели. Значение до взвешивания построено на базе единичного коэффициента до внедрения системы. Веса распределены в таблице ниже:

Коэффициент	Значение до взвешивания	Вес	Значение после взвешивания
К скорости	5	0,32	1,6
К вручную	0,25	5,6	1,4
К очередей	0,5	3,6	1,8
К грузооборота	1,35	1,26	1,7
К ошибок	0,4	3,75	1,5

Таким образом, после взвешивания можно говорить об усредненных качественных показателях увеличения эффективности. Итого значение главного критерия эффективности вычислим по следующей формуле:

$$K_{\text{главный}} = (1,6 + 1,4 + 1,8 + 1,7 + 1,5) / 5 = 1,5.$$

Таким образом, эффективность предприятия, с внедрением информационной системы, по средним оценкам, можно повысить как минимум в полтора раза.

Итак, заинтересованность как бизнеса, так и государства в привлечении механизмов частно-государственного партнерства очевидна. Без госинвестиций большинство крупных инфраструктурных проектов вряд ли могут быть реализованы, однако с госинвестициями проекты, как правило, длительное время находятся на стадии построения. Однако дальнейшие направления развития частно-государственного партнерства могли бы включать в себя инвестиции в развитие методов управления стратегическими объектами. Так, при проведении анализа вне-

дрения автоматизированной информационной системы, несложно доказать эффективность такого внедрения. Государство, в конечном счете, заинтересовано в больших оборотах в порту, потому что прибыль государства — налоги, сборы и пошлины, рост доходов от которых прямо пропорционален грузообороту. И финансирование, например, внедрения информационной системы, позволит государству получать больший доход в виде вышеупомянутых поступлений в бюджет — ведь не каждый бизнес может позволить себе внедрение дорогой информационной системы, так как это требует не только средств, но и времени, например, на обучение персонала работе с этой системой. Однако государству целесообразно рассмотреть возможности разработки программ повсеместного внедрения современных информационных систем и дальнейшего их поддержания и совершенствования для повышения общей эффективности не только конкретного объекта, но и инфраструктуры страны в целом.

Литература:

1. Белицкая А.В. Правовое определение государственно-частного партнерства // Законодательство. 2009. N 8. С. 42.
2. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. N 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».
3. М.С.Айрапетян. Аналитическая записка: <http://wbase.duma.gov.ru:8080law?d&nd=981605628&mark=r981605004>.
4. Положение об Инвестиционном фонде Российской Федерации <http://www.rg.ru/2005/09/13/investfond-dok.html>.
5. Матвеев Д.Б. Государственно-частное партнерство: зарубежный и российский опыт. СПб.: Наука, 2007.
6. Концепция инвестиционного проекта «Дмитровский порт», ООО «Литер».
7. Анализ рынка логистических и транспортных потоков, ООО «КИА центр».
8. Отчеты о портовой деятельности и контейнерных перевозках. Аналитика SeaNews.
9. Данные о портовой деятельности. ОАО «Северный порт».
10. Консультации по расчетам мощностей. ООО «ЭМЭС» и «Русская инженерно-строительная компания»

Классификация рисков судоходных компаний в интегрированной системе риск-менеджмента и BSC

Санжиева Татьяна Валерьевна

Санкт-Петербургский государственный университет водных коммуникаций

На современном этапе развития российской экономики проблема идентификации, классификации, оценки и учета рисков судоходных компаний имеет существенное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления рисками транспортных компаний.

Как показывает опыт, управление рисками способно предотвратить кризисные явления, снизить их негативные последствия, оздоровить экономику предприятий, повысить их конкурентоспособность.

В специальной литературе существует достаточно много определений понятия «управление риском», которые по своей сути очень похожи.

Как считает А.С. Шапкин «управление риском — это управленческая деятельность, направленная на классификацию рисков, идентификацию, анализ и оценку, разработку путей защиты от риска» [4, с. 41].

Н.В. Хохлов отмечает, что «управление риском — это многоступенчатый процесс, который имеет своей целью уменьшить или компенсировать ущерб для объекта при наступлении неблагоприятных событий» [2, с. 16].

По мнению В.М. Гранатурова: «Процесс управления риском — это совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рискованных событий и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий наступления таких событий» [1, с. 38].

Г.В. Чернова под управлением риском понимает «процесс принятия и выполнения управленческих решений, которые минимизируют неблагоприятное влияние, вызванное случайными событиями» [3, с. 43].

На наш взгляд Г.В. Чернова дала очень подробное определение, а именно определила, что:

Управление риском представляет собой не что иное, как процесс, который в свою очередь не является одномоментным актом, а, следовательно, должен быть «встроен» в общий процесс принятия управленческих решений;

На процесс принятия управленческих решений оказывают влияние случайные события, следовательно, управление риском напрямую связано с неопределенностью внешней среды;

Управленческие решения принимаются исходя из минимизации негативного воздействия случайных событий;

Решения по минимизации риска принимаются в случае, если результаты деятельности не соответствуют намеченной цели, т.е. тогда когда проявляется неблагоприятное влияние, вызванное случайными событиями.

Таким образом, на основе проведенного анализа определений можно сказать, что управление риском представ-

ляет собой комплекс мероприятий, направленных на предотвращение и минимизацию неблагоприятных событий, либо вовсе их нейтрализацию. Следовательно, управление риском представляет собой не просто набор отдельных мер, а определенную систему, включающую несколько последовательных этапов, таких как идентификация, классификация, оценка и анализ рисков, применение выбранных мер воздействия на риск.

Научно-обоснованная классификация рисков является тем основным этапом в системе риск-менеджмента компании, который позволяет четко определить место каждого риска в общей системе и создает возможность для эффективного применения соответствующих методов и приемов управления рисками, поскольку каждому риску соответствуют свои методы и инструментарий управления.

В зависимости от целей исследования на практике и в научной литературе используются различные классификации. Часто встречаются классификации, основанные на различиях видов деятельности предприятия (финансовые риски, производственные риски, инвестиционные риски и пр.), либо областей их проявления (политические, экономические, социальные, природные и др.).

Целесообразно остановиться на некоторых наиболее часто встречающихся подходах к классификации рисков.

Наиболее развёрнутая классификация представлена Г.В. Черновой и А.А. Кудрявцевым, которые приводят классификацию рисков, выделенных по содержанию структурных характеристик риска [3, с. 21]:

- опасность;
 - подверженность риску;
 - уязвимость (чувствительность к риску);
 - взаимодействие с другими рисками;
- а также по содержанию других его параметров, таких, как:
- имеющаяся информация о риске;
 - величина риска;
 - расходы (издержки), связанные с риском.

А.С. Шапкин также даёт достаточно развёрнутую схему классификации рисков, подразделяя риски на чистые и спекулятивные. Под спекулятивными рисками он понимает исключительно финансовые риски, при этом коммерческие риски и, как следствие, инвестиционные риски он относит в равной степени и к чистым, и к спекулятивным [4, с. 44].

Другую классификацию риска предлагает М.У. Эл-лиотт, подразделяя риски на операционные и финансовые [5, с. 27]. Операционные риски, по его мнению, включают: бизнес-риск, эксплуатационный, кредитный, опасности потери репутации, финансовый (в аспекте несостоятельности в выполнении обязательств). Финансовые

риски включают: процентный, валютный и риск изменения цены товара. При этом последнюю группу автор считает рыночным риском.

По мнению автора в приведенных выше классификациях отсутствует взаимосвязанность и системность, то есть риски перечисляются подряд с разделением по признакам. Многие риски остаются без пояснения, что делает затруднительным использование данных классификаций рисков на практике. Отдельно следует отметить как недостаток приведенных классификаций отсутствие привязки к конкретной отрасли, сфере деятельности. Компаниям, которые выберут данные классификации для практической работы в своей системе управления рисками, потребуется значительное количество трудозатрат на адаптацию приведенных классификаций к специфике своей работы.

Отметим, что только полная, подробная и грамотно составленная с обязательным учетом особенностей сферы деятельности компании классификация рисков смогла бы показать менеджеру все риски компании. Только на основе такой классификации становится возможным анализ выявленных рисков и эффективная работа системы управления рисками компании, в том числе применения соответствующих методов и приемов управления конкретным риском.

При разработке классификации рисков судоходной компании необходимо учитывать, что данная компания относится к сфере транспорта, обладающей специфическими чертами и особенностями функционирования, а также тот факт, что классификация рисков является не отдельным элементом, а основным элементом общей системы риск-менеджмента судоходной компании, и, следовательно, должна четко вписываться в общую систему управления риском и менеджмент компании в целом.

На сегодняшний день наиболее адекватной и зарекомендовавшей себя системой управления компанией является система BSC (сбалансированная система показателей). Многие судоходные компании находятся на начальной стадии разработки индивидуальных систем управления, основанных на принципах BSC. Однако классическая BSC не подразумевает отдельного учета фактора риска, что является ее бесспорным недостатком. При разработке индивидуальной BSC судоходной компании необходима интеграция факторов риска в систему управления с целью рассмотрения экономического потенциала компании в сочетании с риск-потенциалом и его влиянием на достижение стратегических целей компании. Интегрированная система

риск-менеджмента и BSC, без сомнения, является более предпочтительным вариантом для эффективного руководства компанией по сравнению с изолированным существованием в компании как риск-менеджмента, так и BSC.

В связи с вышеизложенным предлагается классификация рисков судоходных компаний с учетом особенностей их функционирования для возможности дальнейшего ее использования в разрабатываемых интегрированных системах управления компанией в рамках BSC (таблица 1). Основная идея предлагаемой классификации состоит в том, что особенности судоходной компании как транспортной компании являются определяющим фактором при выявлении риска, а четыре перспективы классической BSC (Финансы, Клиенты, Внутренние бизнес-процессы, Обучение и рост) формируют своеобразные секторы для последующей классификации рисков компании. Риски, порожаемые факторами внешней среды, также не остаются без внимания и рассматриваются в отдельном блоке — дополнительной «Риск-перспективе» BSC.

Исходя из анализа таблицы 1, следует, что рисками судоходных компаний, возникающими вследствие деятельности компании внутри страны и за ее пределами, являются политические, законодательные, рыночные, коммерческие риски, а также риски изменения валютного курса и инфляционный риск.

Следствием прохождения судов различных климатических зон, движения по естественным водным путям и большой протяженности маршрута могут являться форс-мажорные, экологические и климатические риски.

Особенностями судоходных компаний, влияющими на внутреннюю среду компании и порождающими соответствующие риски, являются высокая капиталоемкость, сезонность работы, низкорентабельная и высококонкурентная деятельность, потребление услуги (собственно перевозки) в момент ее производства.

Необходимо отметить, что предложенная классификация рисков судоходных компаний является условной. Зачастую отнести риск к тому или иному признаку задача не из легких, риск может находиться на грани нескольких классификационных признаков. В данной статье сделана попытка упорядочить релевантные риски судоходных компаний, основываясь на особенностях их функционирования, с целью включения в интегрированную систему риск-менеджмента и BSC компании и предотвращения или существенного снижения негативных последствий реализации риска.

Литература:

1. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: — М.: Дело и Сервис, 2010. — 208 с.
2. Хохлов Н.В. Управление риском: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 239 с.
3. Чернова Г.В. Управление рисками / А.А. Кудрявцев, Г.В. Чернова. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. — 160 с.
4. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций/А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. — 8-е изд.-М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2011. — 544 с.

5. Эллиотт М.У. Основы финансирования риска / М.У. Эллиотт; пер. с англ. и науч. ред. И.Б. Котлобовского. М.: Инфра-М, 2007—138 с.

Таблица 1

Классификация рисков судоходных компаний в интегрированной системе риск-менеджмента и BSC на основе функциональных особенностей

Внешняя среда судоходной компании				
Особенности судоходной компании	Перспектива BSC «Риски, порождаемые внешней средой»			
	Политические риски	Законодательные риски		
	Деятельность судоходной компании внутри страны и за ее пределами	— Закрытие морских каналов и возникновение военных конфликтов внутри страны/между странами, государственный переворот, террористические акты, забастовки; — Ограничения, вводимые государством, в частности запрет на сотрудничество с определенными инвесторами; — Введение эмбарго своим государством и другими и пр.	— Изменение действующего законодательства и как следствие увеличение затрат судоходной компании, в том числе на налоговые выплаты; — Изменение законодательства в связи с вступлением в ВТО, введение дополнительных требований к судоходным компаниям при осуществлении внешнеторговых морских перевозок и пр.	
		Рыночные риски	Коммерческие риски	Риски изменения валютного курса и инфляционный риск
	— Изменение фраховых ставок; — Изменение цен на суда; — Увеличение числа конкурирующих объектов; — Изменение мирового уровня спроса на услуги судоходной компании вследствие увеличения цен на нефть и нефтепродукты, цен на сырье и пр.	— Отказ компаний от фрагования судов возрастом свыше 15 лет; — Риск снабжения; — Недобросовестность и неплатежеспособность фрагователей.	— Увеличение переменных и постоянных издержек судоходной компании, в том числе затрат на топливо, ГСМ и пр.	
Деятельность судоходной компании в различных климатических условиях, движение по естественным путям, перевозки на значительные расстояния	Форс-мажорные риски	Экологические и климатические риски		
	— Шторм, Ураган, Цунами; — Затопление, переворачивание судна; — Противоправное действие третьих лиц, пиратство, угон судна; — Посадка судна на мель, выброс судна на берег; — Пожар, взрыв; — Падение летательных аппаратов, их обломков или груза и пр.	— Риски потери части финансовых ресурсов из-за штрафов вследствие загрязнения окружающей среды, в том числе из-за утечки наливных грузов; — Изменение уровней воды; — Ледовая обстановка; — Температурные условия и пр.		
Внутренняя среда судоходной компании				
Особенности судоходной компании	Перспективы BSC	Риски		
Высокая капиталоемкость	Обучение и Рост	Нет прямого влияния		
	Внутренние бизнес-процессы	— Риск выхода из строя основных средств, оборудования, судов вследствие высокой амортизации; — Риск потери работоспособного флота; — Неэффективность производственного цикла (снижение рентабельности) и пр.		
	Клиенты	Нет прямого влияния		
	Финансы	— Увеличение операционного риска и увеличение его влияния на результат деятельности судоходной компании.		

Сезонность работы на внутренних водных путях	Обучение и Рост	<ul style="list-style-type: none"> — Риск потери квалифицированных кадров из-за невозможности предоставить работу в межнавигационный период; — Риск нехватки персонала в навигационный период и пр.
	Внутренние бизнес-процессы	<ul style="list-style-type: none"> — Риск поломки судна арендатором в межнавигационный период; — Риск невыполнения плана перевозок; — Риск простоя флота; — Риск просроченного ремонта судов и пр.
	Клиенты	<ul style="list-style-type: none"> — Риск потери (снижения доли) занятого судоходной компанией сегмента рынка; — Сокращение объема услуг, предоставляемых судоходной компанией; — Риск невозможности восстановления утраченной клиентской базы судоходной компании и пр.
	Финансы	<ul style="list-style-type: none"> — Риск нехватки свободных денежных средств в межнавигационный период; — Риск уменьшения прибыли вследствие снижения тарифов в пассажирских перевозках и пр.
Потребление услуги в момент производства	Обучение и Рост	Нет прямого влияния
	Внутренние бизнес-процессы	Нет прямого влияния
	Клиенты	<ul style="list-style-type: none"> — Риск потери ключевых клиентов судоходной компании из-за неудовлетворенности предоставленными услугами; — Риск невозможности восстановления утраченной клиентской базы судоходной компании.
	Финансы	<ul style="list-style-type: none"> — Увеличение риска потери экономической устойчивости вследствие потери весомой доли клиентской базы из-за неудовлетворенности предоставленными услугами.
Низкорентабельная деятельность компании	Обучение и Рост	<ul style="list-style-type: none"> — Риск потери квалифицированных кадров вследствие неконкурентной заработной платы; — Риск нехватки персонала судоходной компании.
	Внутренние бизнес-процессы	Нет прямого влияния
	Клиенты	Нет прямого влияния
	Финансы	<ul style="list-style-type: none"> — Увеличение риска потери экономической устойчивости; — Риск банкротства судоходной компании; — Кредитный риск (необходимость привлечения долгосрочных финансовых ресурсов).
Высококонкурентный рынок	Обучение и Рост	<ul style="list-style-type: none"> Риск потери квалифицированных кадров; Риск нехватки персонала судоходной компании.
	Внутренние бизнес-процессы	Нет прямого влияния
	Клиенты	<ul style="list-style-type: none"> Риск потери ключевых клиентов судоходной компании из-за неудовлетворенности предоставленными услугами; Риск невозможности восстановления утраченной клиентской базы судоходной компании.
	Финансы	<ul style="list-style-type: none"> Увеличение риска потери экономической устойчивости из-за потери клиентской базы; Риск сокращения прибыли вследствие снижения стоимости перевозок и пр.

Научное издание

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ, ФИНАНСЫ (II)

Международная заочная научная конференция
г. Пермь, декабрь 2012 г.

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *П.Я. Бурьянов*

Подписано в печать 24.12.2012. Формат 60х90 ¹/₈.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 23,7. Уч.-изд. л. 17,1. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии «Меркурий»
614010, г. Пермь, Комсомольский пр., 80