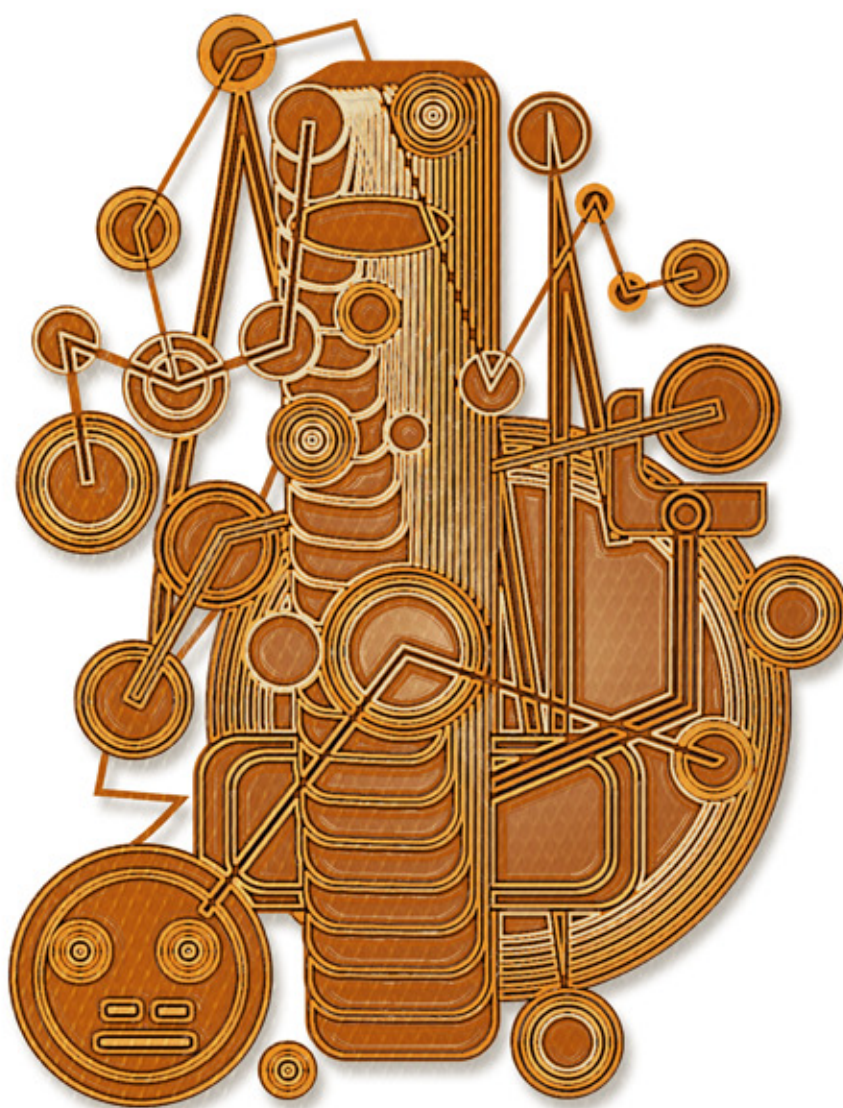


Международная заочная научная конференция

«Актуальные вопросы экономических наук»



Уфа

УДК 330
ББК 65
А43

Редакционная коллегия сборника:

*Г.Д. Ахметова, М.Н. Ахметова, О.А. Воложанина, С.Н. Драчева,
Ю.В. Иванова, М.Г. Комогорцев, К.С. Лактионов*

Ответственный редактор: *О.А. Шульга*

Актуальные вопросы экономических наук: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Уфа, А43 июнь 2011 г.). / Под общ. ред. Г.Д. Ахметовой. — Уфа: Лето, 2011. — 132 с.

ISBN 978-5-87308-044-1

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

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

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Спиридонов С.П.

Уровень жизни населения как основополагающий аспект качества жизни 5

2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Новиков И.В.

Становление и развитие учётной мысли в Древнем Риме 8

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Шеховцова Ю.А.

О содержании категории «инвестиционная сфера национальной экономики» 13

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Бышок А.С., Дорофеева А.В..

Роль интрапренерства в развитии инновационной активности российских предприятий. 16

Гулый А.И.

Технологические парки как институциональная форма обеспечения инновационного развития 19

Жданова О.А.

Интеллектуальная собственность в инновационной экономике. 21

Ковшикова Г.А., Аншелес В.Р.

Особенности оценки эффективности инновации. 24

Михалева Е.П.

К вопросу о формировании рынка инноваций на современном этапе в РФ. 27

Сушкова Н.А.

Роль человеческого капитала в инновационном развитии экономики России 31

5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Курманов Н.В.

Позиционирование в Интернете факультета высшего учебного заведения 35

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Луженкова О.С.

Расчет эксплуатационных затрат земснаряда и обслуживающего его флота 38

Токмурзиев М.

Тенденции развития нефтедобывающей отрасли республики Казахстан 41

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Петренко Е.В.

Деривативы в структуре цен на нефть 46

Турченяк А.В.

Проблемы привлечения финансового капитала предприятиями автомобилестроения Украины. 49

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Кашина О.И.

Сравнительный анализ инвестиционных стратегий участников фондового рынка 53

Кашина О.И.

Проблемы определения риска и доходности на финансовом рынке 56

Смирнов А.С.

Будущая модель российского центрального депозитария 59

Чапкина Н.А., Голикова Л.А.

Формирование кредитного портфеля коммерческого банка с использованием вероятностных методов .. 61

Шимановский К.В.Проектирование эффективной информационно-аналитической системы стресс-тестирования
банковского сектора: проблемы и перспективы 64

Школик О.А.

Тенденции на мировом рынке металлов и закономерности их влияния на бюджетную политику
промышленных регионов (на примере Уральского экономического района) 67

Alexander Schlager

Немецкие инвестиции в России 70

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ**Анисимова Л.А.**

Назначение управленческого контроля на производственных предприятиях при внедрении инноваций .. 74

Жумажанова А.Т.

Проблематика взаимодействия бухгалтерского и налогового учёта для компаний разного масштаба
деятельности 75

Огиенко О.Н.

Качественные характеристики, определяющие информативность бухгалтерской отчетности 78

Шмулинзон В.А.

Анализ изменений в бизнес-процессах организации, связанных с принятием управленческих решений
согласно ПБУ 8/2010 80

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ**Лепешкина М.Н.**

Проблематика существующих подходов к формированию информационной базы мониторинга
и управления факторами рисков хозяйствующих субъектов. 85

12. СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ**Гумеров А.В.**

Совершенствование системы входного контроля качества промышленного предприятия 88

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА**Карпушкина А.В.**

Институциональные возможности развития социально-трудовых отношений 91

Шуваева С.А.

Гендерные аспекты занятости в аграрной сфере 94

Шуваева Е.В.

Занятость как важнейший элемент трудовых отношений. 96

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ**Павленков М.Н., Бикмаева А.В.**

Технология контроллинга оценки влияния внешних факторов на развитие предприятия 99

Гусев М.М.

Модель формирования интегративного механизма производственного контроллинга
на промышленном предприятии 102

Лапшина Н.А.

Основные направления деятельности межрегиональных распределительных сетевых компаний
и современное состояние менеджмента в отрасли 106

Мельник Е.С.

Проблема планирования кадрового потенциала на предприятиях 113

Никифорова Е.В.

E-commerce in the enterprise's system of innovation management 115

Шпак А.А.

Стимулирование персонала предприятия к трудовой деятельности через собственность 116

16. ДЕМОГРАФИЯ**Калашникова Г.В.**

Смертность населения как социальное явление и демографическая категория 118

18. ТУРИЗМ**Маклашина Л.Р.**

Деловой туризм – инструмент продвижения индустрии туризма 122

Тайгибова Т.Т.

Влияние индустрии туризма на экономику страны и социально-культурную сферу 125

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ**Куличенко Н.И.**

Развитие логистических услуг и задачи контроллинга 129

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Уровень жизни населения как основополагающий аспект качества жизни

Спиридонов Сергей Павлович, кандидат экономических наук, доцент
Тамбовский государственный технический университет

Уровень жизни дает оценку экономической стороны качества жизни населения и служит критерием при выборе направлений и приоритетов экономической и социальной политики государства, центральным моментом которой является человек, его благосостояние, физическое и социальное здоровье.

Определение уровня жизни — сложный и неоднозначный процесс, так как он, с одной стороны, зависит от состава и величины потребностей общества, а с другой, ограничивается возможностями по их удовлетворению. Сюда относятся эффективность производства и сферы услуг, состояние научно-технического прогресса, культурно-образовательный уровень населения, национальные особенности и др.

Об уровне жизни населения можно судить, оценив его материальное положение, социально-экономические аспекты развития общества за исследуемый период. Например, комитет государственной статистики России для оценки уровня жизни населения использует следующие социально-экономические индикаторы:

- состав и использование денежных доходов населения;
- структура денежных доходов и удельный вес расходов в денежных доходах населения;
- среднемесячная номинальная начисленная заработная плата;
- распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов;
- жилищный фонд;
- фактическое конечное потребление домашних хозяйств;
- среднедушевые денежные доходы населения;
- реальные располагаемые денежные доходы;
- средний размер назначенных месячных пенсий;
- величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения);
- соотношение с величиной прожиточного минимума среднедушевых денежных доходов, среднемесячной номинальной начисленной заработной платы, среднего размера назначенных месячных пенсий;
- численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума;
- дефицит денежного дохода малоимущего населения;

- коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов);
- минимальный размер оплаты труда (в среднем за год);
- реальный размер минимальной оплаты труда;
- развитие инфраструктуры сельской местности и т.д. [4].

Основные задачи и направления статистического изучения уровня жизни следующие:

- 1) общая и всесторонняя характеристика социально-экономического благосостояния населения;
- 2) оценка степени социально-экономической дифференциации общества, степени различий по уровню благосостояния между отдельными социальными, демографическими и иными группами населения;
- 3) анализ характера степени влияния различных социально-экономических факторов на уровень жизни, изучение их состава и динамики;
- 4) выделение и характеристика малообеспеченных слоев населения, нуждающихся в социально-экономической поддержке.

Среди экономических факторов, характеризующих уровень жизни, необходимо выделить следующие

Материальное положение. Для его оценки необходима характеристика структуры денежных доходов населения и их использования, финансовых аспектов. Денежные доходы населения включают выплаченную заработную плату наемных работников (начисленную, скорректированную на изменение просроченной задолженности), доходы лиц, занятых предпринимательской деятельностью, пенсии, пособия, стипендии и другие социальные трансферты, доходы от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам, дивидендов и другие доходы. Другие доходы включают объем скрытой заработной платы. Денежные доходы за вычетом обязательных платежей и взносов представляют собой располагаемые денежные доходы населения.

Величина прожиточного минимума в соответствии с Федеральным законом № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» представляет собой стоимостную оценку потребительской корзины (устанавливается Федеральным законом), включающей минимальные наборы продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья,

обеспечения жизнедеятельности человека, а также обязательные платежи и сборы. Величина прожиточного минимума определяется ежеквартально и устанавливается правительством РФ — в целом по России, органами исполнительной власти субъектов РФ — в субъектах РФ.

Об уровне жизни в стране можно судить и по **соотношению обеспеченных и бедных слоев населения**. В мировой практике различают две основные формы бедности: абсолютная — при отсутствии дохода, необходимого для обеспечения минимальных жизненных потребностей личности или семьи, и относительная — когда доход не превышает 40–60 % среднего дохода по стране [1]. Межстрановое сопоставление бедности носит условный характер в силу неодинаковой базы (минимального прожиточного уровня), положенной в основу для расчета порога бедности. Бедность основной части населения по-прежнему остается главной социальной проблемой страны.

Бедность — это социально-экономическое положение части населения и домашних хозяйств, стоящих на относительно низком уровне обеспечения денежными, имущественными и другими ресурсами, а, следовательно, и на низком уровне удовлетворения своих естественно-физиологических, материальных и духовных потребностей.

Важной составной частью экономического потенциала является **национальное богатство**, которое представляет собой совокупность материальных ресурсов, накопленных продуктов прошлого труда и учтенных и вовлеченных в экономический оборот природных ресурсов, которыми обладает общество [6].

Остающаяся за вычетом потребленных в процессе производства средств труда и материальных затрат часть совокупного общественного продукта является национальным доходом, рост которого позволяет государству повышать минимальный размер оплаты труда и пенсии, размеры социальных пособий, осуществлять различные социальные программы и тому подобное.

Уровень и динамика производительности труда также являются важным фактором роста ВВП и национального дохода, а значит, и уровень жизни изменяется в зависимости от динамики производительности труда. В свою очередь производительность труда зависит от развития научно-технического прогресса (НТП), совершенствования организации труда, производства и управления, социально-экономических факторов.

Уровень жизни в обществе таков, какова производительность труда. В нашей стране она низкая и такой же

уровень жизни. Показатель ВВП на душу населения свидетельствует о степени богатства страны и ее возможности обеспечить более высокий уровень жизни. Уровень его в России в сравнении с США (100 %) составляет 18 %, в Польше — 27, Чехии — 40, Словакии — 33, Словении — 34, Болгарии — 19, в Германии, Великобритании, Франции, Италии, Дании, Швейцарии этот показатель находится в диапазоне 68–83 % [3].

Развитие социальной сферы (науки, образования, здравоохранения, культуры) обуславливает удовлетворение социальных потребностей населения, способствует развитию интеллекта нации, влияет на экономическое здоровье общества и т.д.

В мировой практике уровень и динамика здоровья населения ставятся на первое место среди компонентов уровня жизни, поскольку рассматривается как базисная потребность человека и главное условие его деятельности. Основными измерителями здоровья общеприняты показатели средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении и коэффициент смертности. Кризис последних лет ведет ко все большему сокращению продолжительности жизни россиян, а смертность все больше возрастает. Динамика смертности в значительной мере определяется ослаблением здоровья, ухудшением здравоохранения и питания людей [5].

Кроме рассмотренных выше, к факторам, определяющим уровень жизни, относятся: **условия труда, условия отдыха, социальное обеспечение, социально-бытовая обстановка** (в том числе экологические условия, уровень преступности и т.п.), **личные сбережения**. Как показывает опыт, какие-либо количественные оценки по каждому из этих факторов и по ним в целом практически невозможны. Эти условия жизни находятся в прямой зависимости от наличных в стране общих ресурсов для потребления и накопления, наиболее полно измеряемых ВВП.

Жеребин В.М. и Романов А.Н. дают следующую трактовку уровня жизни: это отношение уровня доходов к стоимости жизни вместе с определяемыми этим отношением характеристиками потребления и обеспеченности жизненными благами [2].

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод: уровень жизни — социально-экономический срез качества жизни, предполагающий удовлетворение материальных потребностей человека. Уровень жизни является базой для формирования и удовлетворения человеческих потребностей более высокого уровня.

Литература:

1. Бобков, В. Динамика уровня жизни населения / В. Бобков, П. Масловский-Мстиславский // Экономист. — 1994. — № 6. — С. 57.
2. Жеребин, В.М. Уровень жизни населения / В.М. Жеребин, А.Н. Романов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
3. Идентификация системного взаимодействия качества жизни и качества экономического роста: монография / О.И. Бетин, Б.И. Герасимов, О.А. Ковынева, Л.И. Федорова, В.В. Худеева; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Бетина и д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. — 196 с.

4. Экономический анализ системы управления качеством жизни: монография / О.И. Бетин, Б.И. Герасимов, В.В. Дробышева, Л.И. Федорова, В.В. Худеева; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Бетина и д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. — 148 с.
5. Спиридонов С.П. Индикаторы качества жизни и методологии их формирования // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. № 10–12 (31). — 2010. С. 208–223.
6. Абакумова, Н.Н. Политика доходов и заработной платы: учебное пособие / Н.Н. Абакумова, Р.Я. Подолова. — Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. — С. 31.

2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Становление и развитие учётной мысли в Древнем Риме

Новиков Игорь Васильевич, аспирант

Великолукская государственная сельскохозяйственная академия

Древний Рим — Roma Antiqua — одна из ведущих цивилизаций Античности. Согласно преданию Рим был основан около 754/753 гг до н.э. двумя братьями — Ромулом и Ремом (Romulus et Remus) — и назван в честь одного из них. Пика своего могущества Древний Рим достиг во II веке н.э., когда под его контролем оказалось пространство от современной Шотландии на севере до Эфиопии на юге и от Армении на востоке до Португалии на западе [1]. У истоков римской цивилизации стоит этруская культура, а после завоевания Греции в 146 г. до н.э., Рим заимствовал многое и из культуры этой страны (признаком хорошего тона считалось знание греческого языка и греческая образованность).

Развитие хозяйственных отношений в Древнем Риме обусловило издание законов (например, законы XII таблиц (Leges duodecim tabularum) — 451/450 гг до н.э.), которые регулировали бы эти отношения. Так возникло римское право — одно из величайших достижений древности. Благодаря этим законам, сделки приобрели обоснование и защиту, а бухгалтерские документы могли использоваться в качестве доказательства в суде. Тогда же в бухгалтерии Древнего Рима родилось правило «Ничего со слов» — положение о непреложности документирования всех фактов хозяйственной жизни (если какая-либо операция не оформлялась документально, то по ней должна была быть составлена оправдательная записка). Всю серьёзность отношения в Древнем Риме к юридическому регулированию отношений можно описать с помощью слов Марка Туллия Цицерона (Marcus Tullius Cicero; 03.01.106 до н.э. — 07.12.43 до н.э.): «Пусть погибнет Рим, но торжествует закон».

В Древнем Риме существовала взаимосвязанная система бухгалтерского учёта, построенная на основе греческого учёта. Но, в отличие от последнего, римский учёт был более систематизирован, что отражалось на его эффективности, чёткости и рациональности. За это римляне, гордившиеся своей так стройно выстроенной системой учёта, называли его «ratio», что означает не только учёт, но и порядок, систему, разум.

Что же такого было в этой системе? Ответ прост: в отличие от предшествующих систем учёта (греческой, вавилонской, египетской), римская славилась развитой системой регистров (это было главное достижение учётной мысли в Древнем Риме), т.е. здесь не просто велись

учётные книги, а существовала их развитая взаимосвязанная система [2].

Первым регистром была книга Adversaria (Мемориал; Памятная книга) предназначение которой заключалось в ежедневной скрупулёзной фиксации всех фактов хозяйственной жизни субъекта. Скорее всего, Adversaria не рассматривалась как серьёзный бухгалтерский и юридический документ, поскольку считалась черновой книгой.

Чистовыми книгами (книгами для белой записи) считались так называемые кодексы (от лат. code — дерево — записи в то время составлялись на деревянных и глиняных дощечках, листьях и коре деревьев, холсте, камне, коже, пергаменте, папирусе):

1) Codex accepti et expensi (Приходно-расходная кассовая книга) — в данном кодексе приводились только счета денежных средств и расчётов (их приход (acceptum) и расход (expensum)) и измеритель был, соответственно, один — стоимостной;

2) Codex rationum domesticorum (Книга лицевых счетов) — в данном кодексе приводились счета по всем остальным материально-вещественным группам (зерно, вино, скот и т.п.) и измеритель у каждого показателя был свой: зерно — мера, вино — кувшин, скот — голова и т.п.

В приведённых документах практиковалась как хронологическая, так и систематическая запись, а в конце определённого периода выводилось сальдо: для каждой материально-вещественной группы в своих единицах измерения. К тому же, в «книгах для белой записи» ни в коем случае не допускалось никаких исправлений.

Кроме того, стоит отметить, что сначала данные книги получили широкое распространение в древнеримских банках — Argentaria — и лишь затем стали использоваться в хозяйственной жизни общества.

Вообще, Argentaria сыграли большую роль в развитии бухгалтерской мысли Roma Antiqua. Первые банки в Древнем Риме стали появляться в середине V в. до н.э. Основными функциями банков того времени были:

1) сделки по сальдо (контокоррент) — расчёты производились с взаимным зачётом полученных и выданных сумм, а конечное сальдо приобретало силу нового обязательства;

2) перечисление сумм с одного счёта на другой (трансферт) — одно лицо выплачивало определённую сумму другому лицу за счёт третьего при осуществлении взаимной компенсации прав и обязательств.

Счета в банках открывались отдельно на каждого клиента. Каждый счёт имел три категории: долг (*debitum*), кредит клиенту (*habet*), остатки (*reliqua*). Периодически обороты и остатки лицевых счетов сверялись (сверка производилась через пунктуацию — проставление отметок в документе). Пунктуация связывала между собой два ряда счетов: счёт банкира и счёт по ссудам и долгам дебиторов, операциям с депозитами. Отсюда возникло правильное, с точки зрения банковской бухгалтерии, правило: кредит — получение дохода, дебет — получение расхода.

Широкое распространение в повседневной жизни получили банковские термины: *ассерт* — принятие (приход), *creditum* — верить, *debitum* — долг клиента банкиру, *depositum* — вклад, *rationum* — счёт.

Одно из важнейших мест как в банковском деле, так и в экономике Древнего Рима занимал кредит. Банки, а также все домохозяйства, обязаны были вести записи сумм, выдаваемых в займы под проценты. Проценты, тоже подлежащие строгому учёту, как правило, уплачивались в первый день месяца (календы — *calendae*). По аналогии с этим, запись сумм, выдаваемых в займы под проценты, получила название календаря (*calendarium*). Важное место было отведено процедуре истребования долга. Согласно законам XII таблиц, гражданину, не погасившему вовремя свои обязательства, предоставлялся льготный срок в 30 дней, в течение которых он мог это сделать. По истечении данного срока у должника, не погасившего свои обязательства, существовало два пути:

1) если в качестве кредитора выступало государство, то должника продавали вместе со всем его имуществом в рабство за границу;

2) если в качестве кредитора выступало частное лицо, то оно также имело право продать должника за границу вместе со всей его семьёй или забрать к себе в рабство, причём статья 3 таблицы III законов предписывала следующее: «Наложить колодки или оковы весом не менее, а если пожелает [кредитор], то и более 15 фунтов». В это время должник должен был питаться за свой счёт. Если у него совсем ничего не было, то закон обязывал кредитора выдавать должнику один фунт муки в день. В течение 60 дней с того момента, когда должника забирали в рабство, его два раза выводили на рынок и спрашивали, не сжалится ли кто над ним и не погасит ли его долг. В 60 день его выводили в третий раз и если никто над ним так и не сжалился, то: «В третий базарный день пусть разрубят должника на части, и если отсекут больше или меньше, то пусть это не будет вменено им в вину» (статья 6 таблицы III). Это символизировало то, что должник полностью расплатился по своим обязательствам всем, чем мог.

Dura lex, sed lex (закон суров, но это закон): поразительно, но свободный гражданин Рима, согласно закону, мог быть разрублен на куски за неуплату долга, но не мог быть рабом на своей земле.

Кроме банковского существовала система государственного учёта, полностью подчинённая налогообложению. Налогообложение того времени было основано на описи

населения и его имущества — цензе (*census* от *censo* — делаю опись, перепись). Первая такая опись была инициирована и проведена Сервием Туллем (*Servius Tullius*) в 550 г. до н.э. Оценка имущества производилась по домашним учётным книгам и включала в себя землю, недвижимость, инвентарь, драгоценности, одежду. Данные, полученные при проведении ценза, использовались и для статистических целей.

«Он, цензор, должен получить от них [свободных граждан Рима] под присягой показания касательно их имени, имени их отца или патрона, названия трибы [округ по размеру государственного налога], возраста каждого и имущества — согласно образцу, вывешенному в Риме тем, кто будет проводить там ценз», — так говориться о процедуре ценза в Гераклеяской таблице IV в. до н.э. [3].

Налоги (*tributum*) в Древнем Риме собирались преимущественно в натуральной форме, также они могли сдаваться государственной казной (фиском) на откуп. Кроме имущества налоги также взимались с государственных пастбищ, рудников, отпуска рабов на свободу, гладиаторских школ. Для удобства сбора налогов, на каждого налогоплательщика открывался лицевой счёт, в котором указывались следующие данные:

- 1) объект налогообложения;
- 2) стоимость объекта, подлежащего обложению;
- 3) сумма налога, подлежащая уплате (как по объектам в целом, так и по каждому из них).

Существовали торговые и транспортные пошлины — на дорогах, мостах, в портах. Доходы государственного бюджета складывались и из штрафов, процентов по государственным займам, сумм от конфискации имущества по доносам (даже раб мог донести на господина, если тот обманывал налоговое ведомство). Стоит также отметить, что для обеспечения полноты сбора налогов была создана специальная налоговая полиция, сотрудники которой прибегали к пыткам, в т.ч. женщин и детей, с целью получения сведений об укрываемых от налогообложения доходах и имуществе.

Кроме того, с целью улучшения учёта доходов для налогообложения, землевладельцев в *Roma Antiqua* прикрепляли к определённым участкам, а ремесленников объединяли в коллегии по профессиям.

В отдельных провинциях Древнего Рима велась книга государственного учёта, которая получила название «Книга имперских счетов» — *Breviarium*. В ней отражались как сметные ассигнования, так и их исполнение, а также государственное имущество (в т.ч. лица, подлежащие призыву в армию). Таким образом, *Breviarium* представляет собой прототип баланса государственного хозяйства.

Ответственность за государственную казну (документацию, учёт доходов и расходов) была возложена на квесторов (*quaestor* — изыскатель), в деятельность которых никто не имел права вмешиваться. Изначально квесторы назначались консулами, но с 447 г. до н.э. стали избираться народом. С 421 г. до н.э. существовали четыре квесторские должности, с 267 г. до н.э. — восемь, при

Луции Корнелии Сулле (Lucius Cornelius Sulla; 138–78 гг до н.э.) — двадцать, при Гае Юлии Цезаре (Gaius Iulius Caesar; 12.07.100 до н.э. — 15.03.44 до н.э.) — сорок. Также квесторы занимались делами эрария (aerarium), который состоял из кассы и архива и вели государственные счётные книги.

Квесторы (как и остальные счетоводы Древнего Рима) пользовались предоставленным им правом объединяться в корпорации — декурии (decuria). Таким образом, уже в Roma Antiqua появляются первые профессиональные объединения бухгалтеров.

С I в.н. э. для наблюдения за финансами, вместо цензов, была введена должность кураторов (curator), наряду с которыми функционировали прокураторы (procurator) — наместники в провинциях, которые, кроме всего прочего, отвечали за государственный доход в них.

Копии отчётов о деятельности кураторов и прокураторов выставлялись на Форуме (Forum; Forum Romanum), а оригиналы и текущие документы хранились в Табеллярии (Tabellaria — канцелярии того времени).

Расходование государственного бюджета приходилось на строительство и содержание публичных зданий, содержание государственных служащих, религиозные церемонии. Особую статью расходов составляли пособия по содержанию детей (фонд для данных пособий формировался также за счёт частных взносов и алиментной системы). По поводу данного пособия Плиний Младший (Гай Плиний Цецилий Секунд; Gaius Plinius Caecilius Secundus; 61–113 гг н.э.) писал: «Нет другой более достойной статьи расхода, как расход на подрастающее поколение».

Кроме того, система государственного учёта характеризовалась следующими отличительными чертами:

1) хронологическая запись в текущем учёте и систематическая помесечная запись в кодексах с выделением сначала основных приходных, а затем расходных статей, а также с указанием исходящего остатка;

2) периодическая отчётность перед вышестоящими органами.

Но всё же главной отраслью хозяйства в Roma Antiqua было сельское хозяйство. Вот как говорит о его роли в хозяйстве государства древнеримский экономист Марк Порций Катон (Marcus Porcius Cato; 234–149 гг до н.э.): «Иногда бывает выгодно искать прибыль торговлей, не будь это дело опасно, а равно и ссудой под проценты, будь это дело благопристойно ... единственно чистый и благородный способ увеличить своё состояние — сельское хозяйство» [3]. Вообще же, античные экономисты по-разному видели способы управления поместьями и предлагали разные инструкции для управляющих. Так, уже упомянутый выше Катон считал, что если управляющий говорит, что старался, но погода была плохой, рабам нездоровилось или они вообще убежали, то с него нужно строго спрашивать. При покупке поместья Марк Порций Катон рекомендовал осматривать именно поместье, а не учётные книги. Также он говорил,

что вблизи имения должны находиться рабочие, а инвентарь имения пусть будет небольшой, но в полном порядке и не требующий дальнейших крупных затрат. Иного мнения придерживался Марк Теренций Варрон (Marcus Terentius Varro; 116–27 гг до н.э.), который много внимания уделял вопросам учёта и письменной отчётности. Кроме того, Варрон требовал, чтобы управляющие были грамотными: «Обо всём, что касается здоровья людей и скота, и о болезнях ... должны иметься записи у старшего пастуха. Безграмотный на эту должность не годится: он никак не сможет вести правильно счета по скотоводному делу» [3]. Его оппонентом был Луций Юний Модерат Колумелла (Lucius Junius Moderatus Columella; 4–70 гг н.э.), который считал, что неграмотный управляющий надёжнее. «Может и неграмотный, — говорил он — лишь бы у него была крепкая память, достаточно хорошо управлять делом ... сам он менее способен будет составлять подложные счета и не решится привлечь к этому другого, боясь сообщника» [3].

Для того, чтобы учёт становился более рациональным, требовалась разработка эффективной классификации затрат и имущества. В связи с этим, Марк Порций Катон говорил, что в хозяйстве всегда имеют место расходы, не зависящие от объёма выпускаемой продукции (это прямые убытки, покрыть которые — задача хозяина). Таким образом, уже в то время зарождается классификация затрат на постоянные и переменные. Марк Теренций Варрон предлагал разделять имущество хозяйства на три части:

- 1) обладающие членораздельной речью — рабы;
- 2) издающие нечленораздельные звуки — скот;
- 3) немые — транспорт, здания и проч.

Особое место занимал учёт рабочей силы, а главной проблемой было определение её численности для обработки и трудоёмкости в днях. «Расчёт уроков и дней», — говорил Катон. В то же время, Варрон предлагал в виде главного показателя именно трудоёмкость (т. е. число дней для обработки), а не численность работников. При этом, объектом учёта затрат у него является не площадь участка, а конечная урожайность.

По поводу оплаты труда достаточно интересным является высказывание Марка Порция Катона: «Всякий раз, когда будешь давать тунику и плащ, возьми сначала старую одежду на лоскутные одеяла. Хорошие деревянные башмаки следует давать через год» [3]. Этот же автор предлагает дифференцировать нормы расхода на содержание работников в зависимости от сезона, вида персонала, трудоёмкости работ: «Колодникам зимой по 4 фунта хлеба; летом, как станут вскапывать виноградники, — по 5 фунтов до той поры, как появятся винные ягоды. Тогда опять вернись к 4 фунтам» [3].

Но всё же, одно из самых верных высказываний о ведении своего хозяйства принадлежит Марку Теренцию Варрону: «Итак, каким же образом целесообразнее всего возделывать землю? ... Нет сомнения, что земледелие основано на труде, а не на расходах, а потому предки наши

говорили, что самое полезное для поля — это хозяйский глаз» [3].

Древнеримский бухгалтерский учёт не знал таких понятий как износ и калькуляция в современном их понимании.

Понятие износа существовало лишь в строительстве. Так, древнеримский архитектор Марк Витрувий Поллион (Marcus Vitruvius Pollio) писал о том, что при привлечении третейских оценщиков для оценки стен общего пользования, они оценивают их не по первоначальной стоимости, а вычитают из этой суммы $1/80$ за каждый прошедший с момента постройки год.

Калькуляция же была сложна, поскольку разделение затрат по отдельным сельскохозяйственным культурам, животноводству, товарам было осуществить практически невозможно. Например, если происходила продажа какого-либо товара, то делалась запись (условно):

Д-т «Касса» (поступление денежных средств — стоимостной измеритель)

К-т «Товар» (выбытие товара (зерно, вино, скот и т.п.) в связи с его реализацией — натуральный измеритель),

а если товар списывался для внутрихозяйственных нужд (например, для рабочих или рабов, для поддержания процесса производства), то делалась следующая запись:

К-т «Товар» (выбытие товара (зерно, вино, скот и т.п.) для внутренних нужд — натуральный измеритель).

Таким образом, результаты хозяйственной деятельности экономического субъекта выводились только по окончании какого-либо периода и по субъекту в целом путём сопоставления всех полученных за данный период доходов и расходов.

Поскольку при продаже товара производилось две записи, то можно говорить о том, что в Древнем Риме появляются зачатки двойной записи, которую, как считается, открыл миру итальянец Фра Лука Бартоломео де Пачоли (Fra Luca Bartolomeo de Pacioli) — основатель современной бухгалтерии. По этому поводу довольно занимательной является теория К.Ю. Цыганкова, который достаточно логично и аргументировано доказывает то, что родиной двойной бухгалтерии является именно Roma Antiqua. Суть теории заключается в том, что система учёта доходов и расходов и вывода, на их основе, прибылей и/или убытков, в сущности, не имела какого-либо экономического содержания, но несла в себе важное религиозное и политическое значение. По мнению автора «процедура подведения баланса личного хозяйства была предназначена, прежде всего, для обеспечения работы системы имущественных цензов, на основе которой строилась древнеримская политическая система». Кроме того «баланс подводился каждый раз, когда владелец домохозяйства умирал, и результаты подведения этого баланса влияли не только на передачу наследства, но и на похоронный ритуал». Обосновывая свои предположения, Цыганков говорит о том, что баланс всегда сводился к нулю (актив =

пассив) независимо от того, была ли хозяйственная деятельность прибыльной или убыточной. Это происходило потому, что первоначальные авторы стремились избежать таких ситуаций, когда им пришлось бы показывать убытки. Хотя данная теория и не является общепризнанной, с уверенностью можно говорить о том, что начало диграфической процедуры учёта было заложено именно в бухгалтерском учёте банков Греции и Рима.

Кроме всего прочего, хотелось бы отметить, что профессия бухгалтера в Древнем Риме была достаточно престижной, поскольку одно из главных мест в системе государственного управления принадлежало финансовому департаменту, в котором работала масса счетоводов, писцов, кассиров. Служащие государству бухгалтеры получали жалование в размере от 100 до 600 тысяч сестерциев (sestertius), также им присваивались чины в зависимости от занимаемой должности. На должность бухгалтера стремились попасть даже люди самых блестящих дарований.

Доподлинно известно, что Квинт Гораций Флакк (Quintus Horatius Flaccus; 08.12.65 до н.э. — 27.11.08 до н.э.), окончивший школу с коммерческим уклоном, некоторое время служил счетоводом при квесторе. Вспоминая об отце, который хотел дать ему хорошее образование, он говорил:

«К Флавию в школу, однако, меня не хотел посылать он.

В школу, куда сыновья благородных центурионов

К левой руке подвесив пенали и счетные доски

Шли обучаться проценты по идам считать и просрочку».

Постепенно бухгалтерскому учёту стали обучать не только в высших образовательных учреждениях, но и в обычных школах.

Учёт прочно вошел и в культурную жизнь Древнего Рима. Так, в театре часто встречаются ссылки на бухгалтерскую практику. Например, в комедии «Шкатулка» Тита Макция Плавта (Titus Maccius Plautus; 254 г. до н.э. — 184 г. до н.э.) говорится: «Теперь я желаю уплатить то, что остаётся за мной, чтобы моё имя было вычеркнуто из домово́й книги и чтобы я ничего не был должен».

Античные лирики сочиняли произведения по поводу доходов и расходов и отношения людей к ним. Одни авторы посмеивались над излишне бережливыми, а другие, наоборот, говорили о бережливости с уважением:

Гай Луциллий (Gaius Lucilius; 180/148 г. до н.э. — 102/101 г. до н.э.):

«Скряге Гормону приснилось, что он израсходовал много.

Из сожаленья о том утром повесился он» [4].

Лукиан (Lucian; 120 г.н.э. — 180 г.н.э.):

«Мудрым зову я того, кто, постигнув и то, и другое,

Тратить умел, и беречь, должную меру блюдя» [4].

«Тратить разумно не бойся добро своё — Помни о смерти.

В тратах же будь бережлив — помни, что надобно жить» [4].

Подводя итог всему вышесказанному, с уверенностью можно говорить о том, что, хотя древнеримская бухгалтерия и не знала таких понятий, как счета производства и доходов, амортизация, капитал, оборотные ведомости, было достигнуто многое:

1) учёт стал инструментом регистрации фактов хозяйственной жизни;

2) благодаря изданию законов, регулирующих все сферы жизни общества, сделки приобрели обоснование и защиту, а бухгалтерские документы могли использоваться в качестве доказательства в суде;

3) появилось положение о непреложности документирования всех фактов хозяйственной жизни;

4) сформировалась взаимосвязанная система учётных регистров;

5) возникло обобщение показателей и табличная форма счета, текущие бухгалтерские счета для учёта средств и расчётов;

6) широкое применение, наряду с хронологической, получила систематическая запись на счетах;

7) учёт стал использоваться как средство управления и контроля;

8) появились безналичные перечисления на расчётных счетах;

9) была разработана и широко применялась публично-правовая отчётность как упорядоченное завершение текущего учёта.

Таким образом, можно говорить о том, что бухгалтерия Древнего Рима прошла через века и, бесспорно, оказала огромное влияние на бухгалтерскую мысль в последующем.

Литература:

1. Аленичев А.Д., Павлычев А.И. История развития бухгалтерского учёта / А.Д. Аленичев, А.И. Павлычев. — Великие Луки: ВГСХА, 1997. — 200 с.
2. Хрестоматия по истории Древнего Рима под ред. С.Л. Утченко, Москва, Издательство социально-экономической литературы, 1962, с. 292
3. Античная лирика. — М.: Издательство художественной литературы, 1968, с. 305—310
4. Википедия — Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]: Древний Рим. — www.ru.wikipedia.org/wiki/Древний_Рим
5. Учёт в Древнем Риме / Бюджетный учёт. — 2010. — №2.
6. Цыганков К.Ю. Очерки истории бухгалтерского учёта: происхождение двойной бухгалтерии / К.Ю. Цыганков. — М.: Издательство «Бухгалтерский учёт», 2004. — 376 с.

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

О содержании категории «инвестиционная сфера национальной экономики»

Шеховцова Юлия Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Саратовский военный институт ВВ МВД России

Вопросу о содержании категории «инвестиционная сфера национальной экономики» в современной экономической науке, к сожалению, не уделяется должного внимания. На современном этапе развития инвестиционной теории наиболее проработанными являются некоторые ее частные вопросы, например, механизмы различных способов финансирования инвестиционных проектов, оценка эффективности инвестиций, отраслевые аспекты инвестиционной деятельности. Однако глубоких комплексных исследований содержания, состава, структуры инвестиционной подсистемы национального хозяйства практически не проводилось (в числе немногих ученых, занимавшихся исследованием инвестиционной подсистемы национальной экономики, можно назвать В.С. Барда, Е.С. Турчина и некоторых других). Указанное обстоятельство обуславливает необходимость рассмотреть понятие «инвестиционная сфера» более подробно.

Для объяснения данного понятия воспользуемся функциональным подходом, позволяющим раскрыть сущность какого-либо явления через выполняемые им функции. Поскольку «функциональные объяснения ... всегда служат ответом ... на телеологический вопрос «для чего?»» [1, с. 636], то функции, которые выполняет инвестиционный комплекс в целом, а также отдельные его элементы, могут быть определены через цели, достижению которых они служат.

Для начала выявим функции (цели) инвестиционной сферы как целостной подсистемы национального хозяйства.

Анализ определений понятия «инвестиции» (в данном случае термин «инвестиции» понимается как макроэкономическая категория) показал, что их авторы, которые зачастую кардинально расходятся во мнениях относительно сущности, предмета, объекта инвестиций, проявляют удивительное единодушие в вопросе о цели их осуществления. В качестве таковой и отечественные, и зарубежные ученые чаще всего называют сохранение и приумножение капитала [2, с. 16; 3, с. 5; 4, с. 173], иными словами — его простое и расширенное воспроизводство.

Таким образом, элементами инвестиционной сферы экономики можно считать те элементы системы национального хозяйства, которые задействованы в простом и расширенном воспроизводстве капитала (участие в процессе воспроизводства капитала в данном случае выступает как системообразующий признак).

Очевидно, что по своему элементному составу инвестиционная подсистема идентична системе национального хозяйства. Действительно, в процессе воспроизводства капитала принимают участие все экономические субъекты: фирмы как инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений; домохозяйства как поставщики инвестиционных ресурсов; государство как регулятор производственных отношений и как их непосредственный участник (в случае осуществления государственного предпринимательства).

Отличия между инвестиционной системой и системой национального хозяйства автор усматривает в их структуре, которая, как известно, определяется отношениями между отдельными элементами системы. Из всего многообразия экономических отношений, в которые вступают элементы хозяйственной системы, в структуре ее инвестиционной подсистемы следует выделять только те, которые связывают хозяйствующих субъектов в процессе воспроизводства капитала.

Следующим этапом в процессе познания сущности понятия «инвестиционная сфера» является исследование функций (целей) отдельных элементов инвестиционной подсистемы национального хозяйства.

В вопросе о целях осуществления инвестиций (в данном случае инвестиции рассматриваются уже как микроэкономическая категория) большинство российских ученых разделяет точку зрения разработчиков Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». В соответствии с этой точкой зрения, цели инвестирования состоят в получении прибыли и (или) достижении иного полезного эффекта [5, с. 6; 6, с. 6].

Такой подход к определению целевых установок инвестирования допускает рассматривать в качестве таковых любые цели экономической деятельности (увеличение стоимости компании, расширение рынка сбыта, обеспечение выживания в долгосрочной перспективе), круг непосредственных целей осуществления инвестиций он не очерчивает, а значит, не позволяет установить границы инвестиционной подсистемы национальной экономики.

Кроме того, такая постановка целей инвестирования имеет еще один существенный недостаток — она не отвечает требованиям системного подхода к исследованию экономических процессов и явлений. Действительно, ак-

центрирование внимания на извлечении прибыли как цели инвестирования равносильно признанию примата указанной цели над всеми прочими и допустимо только тогда, когда хозяйствующий субъект рассматривается изолированно, а не как часть хозяйственной системы. Системный подход к исследованию экономических процессов и явлений, напротив, предусматривает подчиненность индивидуальных целей элементов хозяйственной системы (извлечение прибыли относится именно к таким целям) — целям функционирования системы как единого целого.

Не отрицая того значения, которое имеет цель получения прибыли для каждого участника инвестиционного процесса, автор, тем не менее, отмечает, что реализация указанной цели возможна лишь в той мере, в какой она не препятствует достижению основной цели всей инвестиционной подсистемы национальной экономики — а именно обеспечению простого и расширенного воспроизводства капитала, прежде всего физического. Только при условии подчинения индивидуальных целей общественным может быть обеспечена устойчивость и развитие инвестиционной подсистемы национальной экономики.

Правильная постановка целей деятельности участников инвестиционного процесса имеет не только теоретическое, но и практическое значение. Исходя из неверной формулировки целей инвестирования, невозможно разработать сбалансированную государственную инвестиционную политику. Та инвестиционная политика, которую проводит государство в настоящее время, ориентирует хозяйствующих субъектов исключительно на извлечение прибыли и не создает стимулов для простого и расширенного воспроизводства физического капитала. Закономерными результатами такой политики государства стали диспропорции в распределении инвестиционных ресурсов между реальным и финансовым секторами национального хозяйства и дестабилизация всей его инвестиционной системы. Отток инвестиций из реального в более прибыльный финансовый сектор нарушил нормальное течение воспроизводственных процессов в национальном хозяйстве, привел к критическому уровню износа основных фондов, разрушению технологического потенциала экономики, деиндустриализации страны.

Таким образом, рассмотренный выше подход к постановке целей инвестиционной деятельности, нашедший закрепление в российском законодательстве, не позволяет раскрыть сущность инвестиционной сферы национального хозяйства через функции, выполняемые отдельными участниками инвестиционного процесса. Для решения указанной задачи требуется принципиально иные подходы к постановке целей функционирования отдельных субъектов инвестиционной деятельности.

Как уже отмечалось ранее, цели, которые преследуют отдельные участники инвестиционного процесса, должны быть согласованы с целью функционирования всей инвестиционной сферы национального хозяйства, в качестве которой выступает простое и расширенное воспроизводство капитала.

Воспроизводство капитала (его оборот), как известно, представляет собой серию кругооборотов, каждый из которых согласно схеме, разработанной К. Марксом, состоит из следующих стадий [7, с. 25]:

$$D - T \dots P \dots T' - D' \quad (1)$$

где D — деньги;

T — товар;

P — производство;

T' — величина T в сумме с прибавочной стоимостью;

D' — величина D в сумме с прибавочной стоимостью.

Приведенная выше схема (1) была применена В.С. Бардом для исследования процесса воспроизводства капитала, инвестированного в реальный сектор экономики. Им же был очерчен круг функций, выполняемых участниками инвестиционного процесса на каждой из стадий кругооборота инвестированного капитала [8, с. 59–71].

Так, например, на стадии $D - T$, которую В.С. Бард называл периодом подготовки инвестиционного проекта, его участники осуществляют маркетинговые исследования, выделяют финансовые ресурсы, подготавливают проектную документацию. На стадии P , которой В.С. Бард дал название периода осуществления инвестиций, участники инвестиционного проекта производят строительство и монтаж оборудования, ввод его в эксплуатацию. На стадии $T' - D'$, названной В.С. Бардом периодом окупаемости инвестиционного проекта, участники инвестиционного процесса осуществляют эксплуатацию производственных мощностей и возврат авансированных средств. Согласованное выполнение всеми участниками инвестиционной деятельности перечисленных выше функций обеспечивает достижение главной цели функционирования инвестиционной системы — простого и расширенного воспроизводства капитала.

Изучением функций отдельных участников инвестиционного процесса с разной степенью детализации занимались и другие ученые. Анализ их работ показал, что наиболее популярным способом исследования функций субъектов инвестиционной деятельности является формирование максимально полного их перечня. Для целей настоящего исследования более актуальной является другая задача — систематизация функций участников инвестиционного процесса. Решение данной задачи позволяет не только раскрыть сущность понятия «инвестиционная сфера» через функции субъектов инвестиционной деятельности, но и обеспечивает инвариантность полученного перечня функций по отношению к видам инвестиций и сферам их приложения.

Авторский вариант систематизации функций участников инвестиционной деятельности представлен в таблице 1.

Исходя из результатов исследования целей функционирования инвестиционного комплекса и результатов систематизации функций отдельных участников инвестиционного процесса, определение понятия «инвестиционная сфера» можно сформулировать следующим образом. Инвестиционная сфера представляет собой совокупность

Таблица 1.

Функции субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме инвестиционных проектов

Стадии воспроизводства инвестированного капитала	Функции	Субъекты инвестиционной деятельности					
		Проектостроитель	Государство	Население	Предприятия	Портфельные инвесторы	Прямые инвесторы
$D - T$	Аккумуляция денежных, материальных, информационных, прочих ресурсов	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Трансформация денежных ресурсов в инвестиционные		✓	✓	✓	✓	✓
	Формирование инвестиционной идеи и ее воплощение в виде инвестиционного проекта установленной формы	✓					
	Финансирование инвестиционного проекта, его материальное, техническое, прочее обеспечение	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Преобразование инвестиционных ресурсов в объект инвестирования	✓			✓		
P	Производительное соединение инвестиционных ресурсов (данная функция предусмотрена только для проектов реального инвестирования)	✓					
$T' - D'$	Управление объектом инвестирования	✓					✓
	Возмещение инвестированных средств и получение инвестиционных доходов	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Ликвидация (завершение) проекта	✓					

субъектов экономической деятельности, обеспечивающих простое и расширенное воспроизводство капитала и выполняющих одну из следующих функций: аккумуляция денежных, материальных, информационных, прочих ресурсов; трансформация денежных ресурсов в инвестиционные; формирование инвестиционной идеи и ее воплощение в виде инвестиционного проекта установленной

формы; финансирование инвестиционного проекта, его материальное, техническое, прочее обеспечение; преобразование инвестиционных ресурсов в объект инвестирования; производительное соединение инвестиционных ресурсов; управление объектом инвестирования; возмещение инвестированных средств и получение инвестиционных доходов; ликвидация (завершение) проекта.

Литература:

1. Философский словарь / Под ред. И.Т.Фролова. М.: Республика, 2001. 719 с.
2. Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика. М.: Финансы и статистика, 2001. 400 с.
3. Турчин Е.С. Национальный инвестиционный рынок: основы теории и российская реальность. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 183 с.
4. Розенберг Дж.М. Инвестиции: Терминологический словарь. М. ИНФРА-М, 1997. 400 с.
5. Инвестиции: системный анализ и управление / Под ред. К.В. Балдина. М.: «Дашков и К°», 2009. 288 с.
6. Жилина В.И. Инвестиционная деятельность в переходной экономике. В 2 ч.Ч.1. Волгоград: Издательство ВолГУ, 2000. 108 с.
7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. М.: Политиздат, 1984. Т. 2. 491 с.
8. Бард В.С. Инвестиционные проблемы Российской экономики. М.: Экзамен, 2000. 384 с.

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Роль интрапренерства в развитии инновационной активности российских предприятий

Бышок Анастасия Сергеевна, студент; Дорофеева Антонина Владимировна, студент
Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс (г. Орел)

Становление и развитие рыночной экономики в нашей стране объективно требует ускоренного создания и внедрения принципиально новых форм и методов управления на всех ее уровнях и, в первую очередь, на уровне основных производственных звеньев-предприятий (фирм). Эти формы и методы управления должны быть адекватными главным принципам функционирования рыночной экономики, обладать высокой степенью «реакции» на изменения внешней среды, базироваться на рыночной философии хозяйствования (маркетинге) и прогрессивных направлениях организации предпринимательской деятельности [1, с. 15].

В 80-е годы появился ряд работ по теории и практике предпринимательства, в которых в качестве нового направления выделяется так называемое интрапренерство [2].

Под интрапренерством понимается инициативная, новаторская деятельность по производству и реализации товаров и услуг на основе интеграции предпринимательских возможностей предприятия и предпринимателя в целях эффективного использования ресурсов предприятия и его динамического развития на основе нововведений. Интрапренерство развивается на действующем предприятии на основе создания духовных, организационных и экономических условий для возникновения предпринимательских идей и их реализации в интересах автора и предприятия.

Целью интрапренерства является повышение эффективности предприятия за счет:

- активизации и использования творческого потенциала сотрудников;
- повышения эффективности использования ресурсов предприятия;
- быстрой реакции на изменения потребностей рынка;
- быстрой реализации всевозможных нововведений (технических, организационных и т.п.);
- создания основы для дальнейшего развития производства.

Для того, чтобы более четко понимать особенности интрапренерства, введены два базовых понятия:

1. Традиционное предприятие (фирма, организация), которое работает в устойчивом режиме, в установив-

шихся управленческих и организационно-производственных структурах и консервативно относится ко всем возможным изменениям.

2. Предприятие предпринимательского типа, которое работает на принципах интрапренерства, то есть активно идет на реализацию всех возможных предпринимательских идей.

Принципиальным отличием традиционного предприятия от предприятия предпринимательского типа является:

- отношение к новым идеям и возможностям;
- организационные возможности для реализации возникающих предпринимательских идей;
- наличие воли и целеустремленности для участия в реализации предпринимательских идей [3, с. 125–129].

Возникновение интрапренерства было обусловлено объективными тенденциями социально-экономического развития общества. Соответствующие предпосылки показаны на рисунке 1 [4].

Одной из причин интереса к интрапренерству стала тенденция ускорения научно-технического прогресса, появление новых технологий. Чтобы получить конкурентные преимущества на перспективу, надо их быстро внедрять, но это часто вступает в противоречие с текущими задачами, решаемыми на предприятии.

В крупных организациях (фирмах, предприятиях), работающих достаточно стабильно и успешно, развивается консерватизм, сдерживается новаторство, блокируются нововведения, игнорируются инициативы, особенно не связанные непосредственно с основной деятельностью.

Интрапренерство, или внутренне предпринимательство предприятия вступает в определенное противоречие с классическими определениями предпринимательства как инициативной деятельности граждан, направленной на получение прибыли, действующих на свой страх и риск под свою имущественную ответственность, определенную организационно-правовой формой предприятия [5].

Экономическая сущность предпринимательской деятельности заключается в поиске и реализации новых комбинаций факторов производства (обновление продукции, технологии, организационных подходов) с целью удовлетворения явного или потенциального спроса. Субъектом

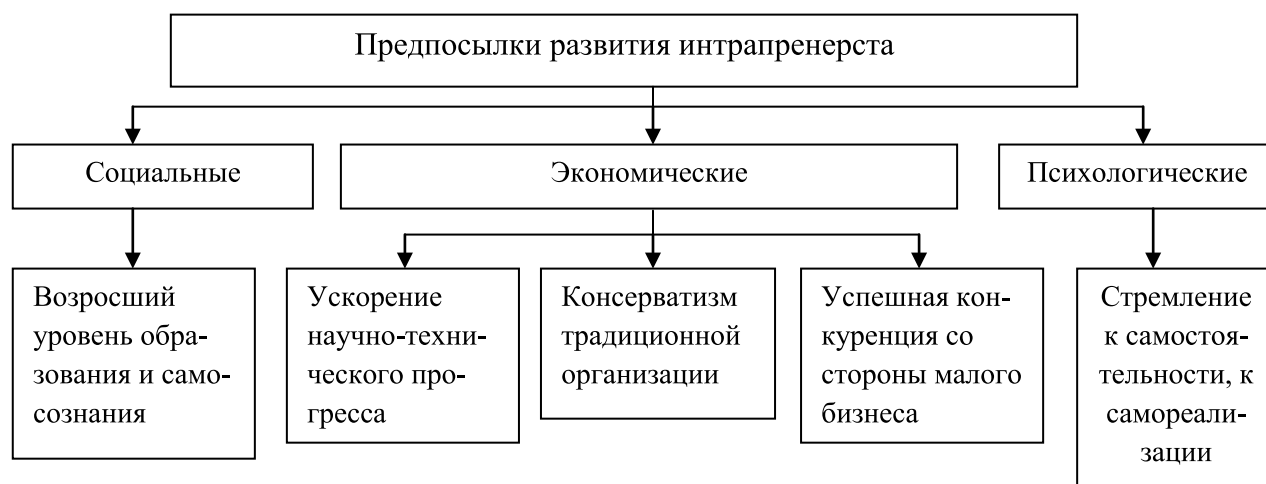


Рис. 1. Предпосылки развития интрапренерства

новаторской творческой экономической деятельности может быть как индивидуальный предприниматель, так и группа людей, действующих в рамках производственно-хозяйственной структуры. Субъектом новаторской деятельности является человек, выдвигающий новые идеи, который выступает с инициативой выпуска нового товара, с инициативой по реализации новых решений, новых подходов и т.п.

Новаторство возможно тогда, когда люди имеют возможности для творчества и реализации своих идей и планов. Работа в рамках традиционного предприятия требует от людей, независимо от их должности, выполнения определенного круга обязанностей, связанных с выпуском традиционной продукции. Очевидно, что в этих условиях возможности для творческого труда, новаторства и инициативы ограничены.

С позиции управления предпринимательство заключается в деятельности по подбору и интеграции всех видов ресурсов, по координации всех усилий по созданию организационных, производственных структур, необходимых для успешной реализации выдвинутой предпринимательской идеи.

Очевидно, что осуществление функции управления в предпринимательстве возможно тогда, когда субъект предпринимательства сможет самостоятельно распоряжаться всеми необходимыми ресурсами (материальными, финансовыми, человеческими). Оптимально, когда ресурсы являются собственностью предпринимателя. Очевидно, что так же имеется возможность осуществления предпринимателем функции управления с некоторым ограничением, при передаче ему ресурсов в хозяйственное ведение на определенных условиях (что и происходит при внутреннем предпринимательстве).

Организационной основой развития предпринимательства является:

- гибкая производственная и управленческая структура предприятия, легко трансформирующаяся с учетом новых задач и подходов;

- кадровая политика, политика направленная на формирование персонала предприятия, обладающего большим творческим потенциалом;

- система мотивации, направленная на стимулирование новаторства, творчества.

На предприятиях предпринимательского типа пропагандируют, поощряют выдвижение идей, предложений, поиск новых решений, экспериментирование, независимо от основной сферы деятельности. Создается атмосфера поиска, готовности принятия на себя ответственности и возможности превращения человека, выдвинувшего предпринимательскую идею, в совладельца компании, партнера по бизнесу. Горизонтальная гибкая разветвленная структура фирмы позволяет разрабатывать общие целевые установки, сплачивающие людей, позволяющие им сочетать свои интересы с интересами фирмы.

Традиционные крупные предприятия России отличаются низкой эффективностью, которая вызвана их большой фондоемкостью, устаревшей техникой, технологическим и организационным консерватизмом, раздробленностью собственности, снижающей заинтересованностью и ответственностью менеджеров. Но в последние годы наблюдаются положительные тенденции. По данным Госкомстата число организаций, осуществляющих инновационную деятельность с 3285 в 2008 году увеличилось до 3414 в 2009. Орловская область следует общероссийской динамике — инновационных предприятий становится больше. В 2008 году их насчитывалось 36, а уже в 2009 году 40. [6] Развитие и поддержание интрапренерства в Орловской области стимулирует повышение качества производимой на предприятиях области продукции и повышает ее инновационный статус.

Одним из вариантов повышения эффективности народного хозяйства России может быть выделение особых производств — предприятий-интрапренеров — предприятий, способных производить инновационную, конку-

рентоспособную продукцию. Однако на уровне высших менеджеров все еще нет понимания выгоды для предприятия и для общества интрапренерского ресурса, так как это требует скрупулезного отслеживания обратных материальных и информационных потоков на различных организационных уровнях, позволяет сделать прозрачными, легализовать многие неформальные и теневые связи, что явно не выгодно для многих руководителей предприятий в России. Наблюдается тенденция того, что чем выше властный уровень российского управленческого звена, тем больше непонимание выгоды внедряемого интрапренерского ресурса.

Актуальность решения этой проблемы состоит в том, что крайне инерционная технико-технологическая система производства оказывает сопротивление радикальным путям развития и интенсивным способам внедрения нововведений и оказывается не в состоянии соперничать с инновационными механизмами развития предприятий. На предприятиях России преобладает принцип технического совершенствования, когда в рамках технологии улучшается, прежде всего, техника, но сохраняется прежняя организация труда. При этом не соблюдается ключевое условие согласованности главных компонентов производственного процесса, ориентированного на рынок, таких как структура, стратегия, синергия, организация и культура предприятия. Представляется, что именно с точки зрения перспективы интрапренерства целесообразно рассматривать все изменения в культуре, структуре и стратегии предприятий, организации производства и управления.

В крупных российских концернах и корпорациях необходимость многочисленных согласований, бюрократическая волокита являются существенными препятствиями

на пути разработки и внедрения новой продукции, услуг, технологических процессов. На таких предприятиях делаются лишь отдельные попытки устранить стоящие на пути ускорения технического прогресса организационные препятствия, но они не носят кардинального характера и инициатива интрапренеров пока не получает серьезной поддержки. Для развития российской экономики в условиях острой мировой конкуренции необходимо, чтобы в каждой отрасли было предоставлено достаточное количество предприятий, способных по технологическим и иным характеристикам обеспечить закрепление и развитие технологических новшеств [7, с. 27–34].

Сохранить и укрепить свои конкурентные позиции предприятия могут лишь в случае, если они оптимизируют собственные системообразующие параметры конкурентных преимуществ на внешних рынках, используя многочисленные факторы внутрифирменного предпринимательства.

Все вышесказанное свидетельствует о том, что существует объективная потребность в понимании и изучении сущности, роли интрапренерства для российской экономики с целью применения его в практической деятельности отечественных предприятий. Поэтому в настоящее время в теоретических и прикладных исследованиях уделяется внимание не только предпринимательству, как одному из эффективных способов ведения дел на самостоятельной независимой основе, но и предпринимательству в единстве со стратегией интрапренерства или внутрифирменному предпринимательству как одному из возможных способов управления с целью успешного ведения дел в одном или нескольких структурных подразделениях предприятия.

Литература:

1. Кабаков, В.С. Стратегия предпринимательства / В.С.Кабаков. СПб.: СПбГИЭА, 1996.
2. Хизрич, М. Предпринимательство / М.Хизрич. М.: Прогресс-Университет, 1991.
3. Анисимов, Ю.П. Управление устойчивым развитием предприятия на основе инноваций и интрапренерства / Ю.П. Анисимов, Ю.В. Журавлев, Г.Д. Черткова, А.В. Соломка. — Воронеж: Воронеж, гос. техн. акад., 2006. — 403 с.
4. Миллер, А.Е. Интрапренерство как инновационный процесс // Экономика и инновационная деятельность. 2001. — №2. — с. 84–89.
5. Пригожий, А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). М., 1999.
6. Динамика инновационной активности организаций по субъектам Российской Федерации [электронный ресурс]. — Режим доступа: www.gks.ru
7. Бессонова, А.А. Предпринимательство — важнейший аспект бизнеса в условиях кризиса // Российский аналитический журнал «Люди дела». 2009. — №3. с. 103

Технологические парки как институциональная форма обеспечения инновационного развития

Гулый Алексей Иванович, студент

Киевский национальный университет имени Т. Шевченко (Украина)

Развитие современного общества в значительной степени определяется наличием и эффективностью происходящих в нём инновационных процессов, которые обуславливают преобразование результатов научно-исследовательских работ в новые продукты, технологии, услуги. В сегодняшнем мире одним из наиболее эффективных механизмов такого преобразования являются разнообразные инновационные структуры и, прежде всего, научно-технологические парки.

Процесс создания технологических парков происходит в условиях глобализации мировой экономики, усиления международной конкуренции, использования новейших технологий в производстве конкурентоспособной продукции. Основной целью такой формы организации научного и производственного процесса как технопарк, является быстрая реализация научных разработок, которые станут инновациями.

При создании технопарков была использована идея комплексной организации, наукоёмкого производства при возникновении новых технологий. Одной из целей создания технопарков является структурная переориентация экономики. А это возможно только в условиях максимального сближения науки и производства. неотъемлемым условием их развития является существующий научно-технический потенциал, наличие квалифицированной рабочей силы и рынка венчурного капитала, удобное экономико-географическое расположение (близость к международным магистралям и аэропортам, внутренним транспортным коммуникациям).

Технологические парки являются своего рода катализаторами, которые способствуют образованию наукоёмкого сектора промышленности и формированию научно-технического ядра экономики. Развитие технопарков является основой инновационного механизма, поскольку они объединяют в единый поток генерирование научных идей, прикладные разработки и реализацию научных разработок в производстве. [1]

Технопарки являются эффективными с точки зрения сокращения цикла наука — производство — потребление. В условиях научно-технологического парка необходимо 3–5 лет на создание и продвижение на рынок нового продукта и ещё приблизительно 2–3 года, чтобы вернуть средства, затраченные на его разработку. Территориальная близость разнохарактерных по своему профилю учреждений (университеты, частные предприятия, государственные учреждения), входящих в состав парка, положительно влияет на деятельность каждого из них, способствуя сближению науки и производства, повышая эффективность инвестиций. Фирмы, входящие в состав

технопарков, выделяют средства на оснащение учебных заведений, привлекают к работе в своих лабораториях студентов и выпускников университетов. [3]

Научно-технологические парки объединяют научно-исследовательские, технологические и производственные предприятия. Они обеспечивают наиболее быстрое внедрение результатов научно-исследовательских работ в промышленность и бизнес. Главное задание таких инновационных структур — содействие развитию высоких и сверхвысоких технологий. Сегодня в наиболее развитых странах мира существуют и успешно функционируют сотни таких структур, и их количество постоянно растёт.

Технопарки — это добровольные объединения субъектов научной, научно-технической и предпринимательской деятельности, которые представляют инновационные структуры в виде групп юридических лиц, которые действуют на основе соглашения о совместной деятельности. Разработка и реализация инновационных и инвестиционных проектов в технопарках происходит при участии научных и инженерно-технических кадров организаций-участников.

На технопарки возлагаются следующие задачи:

- создавать целостную систему внедрения научных разработок в производство, включая научные исследования, разработку технологий, внедрение в производство, выпуск продукции и её успешное продвижение на внутренний и мировой рынки;
- создавать благоприятные условия для привлечения внутренних и внешних инвесторов с целью финансирования проектов технопарков;
- налаживать промышленный выпуск высокотехнологической конкурентоспособной на мировом рынке продукции;
- развивать материально-техническую базу научных исследований;
- координировать научные разработки, их научно-техническую и технологическую экспертизу, а также обеспечивать мониторинг инновационной и инвестиционной деятельности в соответствии с приоритетными направлениями деятельности технопарка.

С целью развития технопарков в первые годы их существования на этих территориях государство создаёт льготный режим (преференциальный). В странах мира распространены следующие преференции для инновационных структур:

- новые фирмы, возникающие в составе технопарка, освобождаются от уплаты регистрационного налога;
- фирмы, функционирующие в составе технопарка, освобождаются от уплаты налога на прибыль в первые

два-три года деятельности, а в последующие годы выплачивают его по уменьшенным на 50 % ставкам;

- средства, направляемые фирмами на развитие технопарка, исключаются из облагаемой налогом прибыли;
- фирмы, входящие в состав технопарка, освобождаются от уплаты земельного налога и налога на имущество.

Первый технологический парк был создан в 1951 году в Калифорнии. Этот научный парк был создан по инициативе профессора Стэнфордского университета Фредерика Термана. Он предложил создать рядом с университетом особую зону, где условия для создания и развития высокотехнологических фирм были бы особо благоприятными. Сначала парк был организован на территории, принадлежащей университету, где на льготных условиях начали сдавать в аренду землю и производственные помещения для недавно созданных высокотехнологических предприятий, которые поддерживали тесные связи с университетом. Централизовано на средства университета и за счёт правительственных субсидий создавалась инфраструктура обслуживания такого бизнеса, подводились дороги и коммуникации, разворачивались системы связи. Однако малые высокотехнологические фирмы образовывались на этой территории, не дожидаясь окончания постройки инфраструктуры.

В Европе технопарки появились в 70-х годах прошлого века. Европейские чиновники стремились ускорить внедрение научных открытий в производство. Однако они создали принципиально иную модель технопарка: здесь, как правило, его начинают строить с бизнес-инкубатора (офисного здания, в котором размещаются инновационные компании, которые выращиваются и через 2–5 лет уступают место другим малым наукоёмким фирмам). Это обеспечивает более высокий уровень динамизма работы технопарка. В целом, для создания эффективного технопарка в странах Европы сегодня необходимо взаимодействие трёх сторон: университета, городской или региональной администрации, которая предоставляет землю и обеспечивает развитие инфраструктуры, и грантовой организации. [5]

Все существующие в мире технопарки делятся на две категории — территориальные и виртуальные (функциональные). Территориальные технопарки представляют собой определённую территорию, на которой построены здания, необходимые для размещения и работы компаний, создана соответствующая инфраструктура, то есть созданы все условия для успешной производственной деятельности. Поскольку для реализации разных видов производственной деятельности необходима соответствующая инфраструктура, то технопарки отличаются своей направленностью. Например, для технопарка специализирующегося на программном обеспечении нет необходимости иметь промышленную инфраструктуру. Основным достоинством территориальных технопарков является концентрация высокотехнологических предприятий схожей направленности в одном месте. Это значительно упрощает установление горизонтальных связей

между предприятиями и облегчает их работу. Однако создание технопарка такого типа требует значительных государственных расходов на оборудование выбранной территории и наличия крупных научных и образовательных центров в непосредственной близости, поэтому такие технопарки в основном создаются на базе крупных университетов.

В том случае, если в государственном бюджете отсутствуют средства на создание территориального технопарка, то в таком случае организовываются виртуальные технопарки (технопарки без стен). Для участия в таком технопарке, компании необходимо подать в управляющую структуру технопарка проект, направленный на внедрение в производство высокотехнологичных инноваций. В случае утверждения проекта, компании предоставляются специальные условия работы, которые определены для технопарков государством. При этом компания, предоставившая проект, обязана вести отдельный учёт деятельности по проекту. То есть, по сути, в рамках реальной компании создаётся виртуальная компания, которая занимается реализацией конкретного проекта и имеет свой отдельный учёт. [2]

Сейчас в мире функционирует более 500 технопарковых структур. Такие гиганты, как Hewlett-Packard, IBM, Digital, Google начинали свою деятельность именно в технопарках. В развитых странах наиболее распространены три типа технопарков:

- а) научные парки в узком смысле, которые занимаются исключительно исследованиями;
- б) исследовательские центры, в которых нововведения доводят до стадии технического прототипа;
- в) инкубаторы и инновационные центры, в рамках которых университеты «дают пристанище» недавно созданным компаниям, предоставляя им за умеренную плату землю и лабораторное оборудование.

Источниками финансирования инновационных структур могут быть: вклады участников; государственные средства, но при условии выполнения государственного заказа; банковские кредиты; иностранные и внутренние инвестиции; ценные бумаги, которые могут быть выпущены в оборот и собственно прибыль самой инновационной структуры. Стоит отметить, что инновационная структура может привлекать инвестиционные средства в том числе в иностранной валюте, что в определённой степени повышает заинтересованность иностранных инвесторов.

Как свидетельствует мировой опыт, общей чертой при создании и развитии технологических парков в развитых странах является то, что в этом процессе большая роль принадлежит государству. Трудно найти технологический парк, при создании которого в той или иной степени не использовалась бы государственная помощь. При этом стоит отметить, что технологические парки отличаются некоторыми особенностями участия государства в их законодательной и финансовой поддержке. Экономическая политика большинства развитых стран мира относительно

технологических парков включает следующие виды государственной поддержки: финансирование отдельных проектов на льготных условиях, налоговые и кредитные льготы, государственные заказы на инновационную продукцию и т.д. [3]

Для государства в целом технопарки являются выгодными с разных точек зрения: повышается уровень страны в мировом сообществе, появляются возможности равноправного экономического сотрудничества с развитыми странами, улучшается экологическая ситуация в стране и уровень жизни её населения, увеличиваются масштабы иностранных инвестиций, возможности экспорта и валютные поступления.

Во многих странах мира появление технопарков объясняется также тем, что их организация способствует более рациональному размещению продуктивных сил и, в частности, децентрализации промышленности, выравниванию уровня развития периферийных районов и центра. Они также дают возможность решить актуальную на сегодняшний день проблему реорганизации существующей системы образования и приблизить её к потребностям развития современного наукоёмкого сектора. Мировой опыт свидетельствует о высокой эффективности технологических парков как центров инновационного бизнеса. Их деятельности существенно повлияла на структуру и конкурентоспособность национальных высокотехнологических отраслей, однако процесс их создания может длиться до 10–15 лет. [1]

Основными условиями формирования технопарков являются сохранение и развитие сформированного производственного и экономического потенциала, деловой и

социальной инфраструктуры, создание производственных предприятий новых высокотехнологических и наукоёмких отраслей, более органичное включение в международное разделение труда, появление дополнительных источников формирования местного бюджета, ослабление социальной напряжённости.

Приоритетными направлениями в развитии технопарков являются концентрация ресурсов на проведении фундаментальных и прикладных исследований, повышение уровня интеллектуализации отечественного экспорта.

Технопарки играют важную роль в развитии авиакосмической техники, биоинженерии и биомедицине, в разработке новых технологий во многих отраслях промышленности, в изучении Земли и её ресурсов. Наиболее перспективными технологическими направлениями являются генная инженерия, микробиология, фармацевтика, робототехника и нанотехнологии.

Технологические парки являются одним из элементов осуществления интеграционных процессов и структурных преобразований в мировой экономике. Это один из инструментов достижения открытости экономики страны внешнему миру и стимулирования международного экономического сотрудничества на основе привлечения иностранных инвестиций. Наличие совокупности налоговых, таможенных и других льгот, относительная дешевизна основных факторов производства, упрощённый порядок ввоза и вывоза сырья, материалов, оборудования создают в технологических парках благоприятный инвестиционный климат для развития производства отечественными и иностранными компаниями с использованием новейших технологий.

Литература:

1. Современные инновационные структуры и коммерциализация науки / Под ред. А.Мазура. — Харьков: Ин-т монокристаллов, 2000.
2. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 446 с.
3. Интернет-ресурс: Сайт «Технопарки, экономика, бизнес». — <http://technopark.al.ru/tpark/tpark.htm>
4. Сенин А. «Критерии успеха деятельности исследовательских парков. Роль научных и технологических парков в развитии наукоёмких фирм» — по материалам: R.S. Jonash, The Real Estate Component: Research Parks and Incubators, in: Technology Transfer and Economic Development, Report of a Forum on Technology Transfer, USA, 1990.
5. Благонравин М., Рубан О. Вывод технопарков из юрского периода // Эксперт, Украина.

Интеллектуальная собственность в инновационной экономике

Жданова Ольга Александровна, преподаватель

Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

В современных условиях экономическое развитие страны все в большей степени зависит от создания и эффективного использования высоких технологий, внедрения принципиально новой техники и широкого использования информационных ресурсов. Все это может

быть выражено в такой категории как «инновация». Важнейшим решением проблемы вовлечения в народно-хозяйственный оборот инноваций является обеспечение баланса интересов государства, заказчиков, исполнителей и авторов по закреплению и реализации прав на результаты

научно-технической, опытно-конструкторской и иной деятельности. Данный баланс может быть достигнут путем широкого внедрения в деловой оборот интеллектуальной собственности — понятия, тесно связанного с инновациями. Эффективная охрана, защита и управление интеллектуальной собственностью поможет проникновению инноваций во все сферы российской экономики. Граждане, общество, государство, бизнес крайне нуждаются в качественном профессиональном рынке услуг в сфере интеллектуальной собственности.

Юридическое определение интеллектуальной собственности сформировано как международным, так и национальным правом. Пункт 1 статьи 2 Всемирной декларация по интеллектуальной собственности характеризует интеллектуальную собственность как любую собственность, признаваемую по общему согласию в качестве интеллектуальной по характеру и заслуживающую охраны, включая, но не ограничиваясь, научными и техническими изобретениями, литературными или художественными произведениями, товарными знаками и указателями деловых предприятий, промышленными образцами и географическими указаниями. Всемирная декларация описала объекты собственности, которые могут являться интеллектуальной собственностью, не ограничив их перечень, указав на возможность дополнения.

Многие проблемы, связанные с интеллектуальной собственностью в российской экономике, разрешились с выходом четвертой части ГК РФ.

В четвертой части ГК РФ определены объекты, являющиеся интеллектуальной собственностью [1, ст.1225]. Практически, интеллектуальная собственность является продуктом интеллектуальной деятельности (произведения науки, литературы, искусства; программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ); базы данных; исполнения; фонограммы; сообщения в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания); изобретения; полезные модели; промышленные образцы; селекционные достижения; топологии интегральных микросхем; секреты производства (ноу-хау)) и приравненные к ним средства индивидуализации (фирменные наименования; товарные знаки и знаки обслуживания; наименования мест происхождения товаров; коммерческие обозначения).

Статья 1226 ГК РФ признает результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации интеллектуальными правами, которые включают исключительное право (являющееся имущественным правом), а в некоторых случаях, оговоренных законодательством, также личные неимущественные права и иные права. Особо следует подчеркнуть важность пункта, отраженного в российском законодательстве [1, п. 1 ст. 1227]: «интеллектуальные права не зависят от права собственности на материальные носитель (вещь), в котором выражены соответствующий результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации». А именно, смена собственника на указанную вещь

не влечет перехода или предоставление исключительных прав на результат интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации [1, п.2 ст.1227]. Российским законодательством, в том числе ГК РФ, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности или на средства индивидуализации обеспечиваются защитой и охраной при условии государственной регистрации таких результатов или таких средств [1, п.1 ст.1232].

Анализ четвертой части ГК РФ позволяет выявить следующие виды интеллектуальных прав:

1. авторское право;
2. права, смежные с авторскими;
3. патентное право;
4. право на селекционное достижение;
5. право на топологии интегральных микросхем;
6. право на секрет производства (ноу-хау);
7. права на средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий.

В большинстве случаев инновационная деятельность в российской экономике распространяется на такие объекты интеллектуальной собственности как произведения науки, программы для ЭВМ, базы данных, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем и секреты производства (ноу-хау).

В настоящей статье под категорией «результаты интеллектуальной деятельности» и «интеллектуальная собственность» подразумеваются только произведения науки, программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ), базы данных, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау).

По составу каждый вид интеллектуального права включает [1, ст.1255, ст. 1345, ст. 1408, ст.1449]:

- авторские права — исключительное право на произведение, право авторства, право автора на имя, право на неприкосновенность произведения, право на обнаружение произведения, иное;
- патентные права — исключительное право, право авторства, право на получение патента, иное;
- права на селекционные достижения — исключительное право, право авторства, право на получение патента, право на наименование селекционного достижения, иное;
- права на топологию интегральных микросхем — исключительное право, право авторства, иное;
- право на секрет производства состоит только из исключительного права его использования.

В рамках провозглашенной государственной политики вовлечения в хозяйственный оборот инноваций важно рассмотреть возможности использования интеллектуальных прав и их элементов в коммерческих целях. Из выше сказанного следует, что каждый вид интеллектуального права включает в себя исключительное право, которое является наиболее важным с коммерческой точки

зрения из всех представленных прав. Согласно статье 1229 ГК РФ «гражданин или юридическое лицо, обладающие исключительным правом на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (правообладатель), вправе использовать такой результат или такое средство по своему усмотрению любым не противоречащим закону способом. Правообладатель может распоряжаться исключительным правом на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации». Конечно, имеется ряд ограничений, которые должны соблюдать правообладатели. В основном ограничения обусловлены вопросами обороноспособности страны, экологическими задачами, защитой общественных интересов и должны быть законодательно прописаны.

«Правообладатель может по своему усмотрению разрешать или запрещать другим лицам использование результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации. Отсутствие запрета не считается согласием (разрешением)» [1, ст.1229]. Вместе с тем важно, чтобы правообладатель, стремящийся использовать результаты интеллектуальной деятельности и права на них в коммерческих целях, был защищен законодательством государства, фактически — имел бы право наложить запрет на свободное использование результата интеллектуальной деятельности. В бизнесе запрет приведет к конкурентному преимуществу, что, при прочих равных условиях, повлечет рост прибыли, увеличение сегмента рынка покупателей, приумножение рыночной стоимости организации и т.п.

Существуют различные способы получения дохода от использования исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности. Заключение договора об отчуждении исключительного права или лицензионного (сублицензионного) договора — один из таких способов. По договору об отчуждении исключительного права одна сторона (правообладатель) передает или обязуется передать принадлежащее ей исключительное право на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации в полном объеме другой стороне (приобретателю) [1, п.1 ст.1234]. Покупатель обязуется передать продавцу (правообладателю) предусмотренное договором вознаграждение; также договором может быть предусмотрено выполнение иных обязательств, как со стороны покупателя, так и со стороны продавца. В современном мире интеллектуальная собственность является важным активом, особенно в коммерческой деятельности, стоимость исключительных прав на такую собственность весьма высока. Момент заключения договора об отчуждении исключительного права является основанием для перехода результатов интеллектуальной деятельности от правообладателя к приобретателю, в случае если соглашением сторон не предусмотрено иное и если договор не подлежит государственной регистрации. При государственной регистрации исключительное право на такой результат или на такое средство переходит от правообладателя к приобретателю в момент государственной регистрации этого договора [1, п.4 ст.1234].

Обладатель исключительного права на результат интеллектуальной деятельности (лицензиар), заключая лицензионный договор, предоставляет возможность другой стороне (лицензиату) воспользоваться правом пользования такими результатами в рамках, предусмотренных договором, и за прописанное в договоре вознаграждение [1, п.1 и п.5 ст.1235].

Лицензия (лицензионный договор) существует в двух видах:

1. Простая (неисключительная) лицензия — предоставляет лицензиату права использования результата интеллектуальной деятельности с условием, права выдачи правообладателем лицензий другим лицам. Подобный лицензионный договор, оценивается в стоимостном выражении невысоко. Однако правообладатель имеет возможность получить высокий доход за счет расширения круг лиц, которым предоставляются простые лицензии.

2. Исключительная лицензия — оговаривает, что права использования результата интеллектуальной деятельности выдаются только одному лицензиату. Лицензиар утрачивает право выдачи лицензий другим лицам. Цена такого лицензионного договора является достаточно высокой. Факт высокой стоимости объясняется желанием правообладателя возместить упущенную выгоду из-за отказа от предоставления лицензий широкому кругу лиц.

Право использования результата интеллектуальной деятельности лицензиат может передать другому лицу в случае письменного согласия лицензиара (сублицензионный договор) [1, п.1 ст.1238]. Сублицензионный договор заключается на условиях более высокого вознаграждения лицензиару, и, как следствие, увеличиваются затраты лицензиата. Однако успешная передача прав лицензиатом может принести ему доход.

В письменной форме обязательно заключаются договоры об отчуждении исключительного права, и лицензионные (сублицензионные) [1, п.2 ст. 1234, п.2 ст.1235].

С коммерческой точки зрения может быть выгодно приобретать право на получение патента. Указанное право распространяется на изобретения, полезную модель и промышленный образец, а также на селекционное достижение. Изначально право на получение патента закрепляется за автором изобретения, полезной модели, промышленного образца, селекционного достижения [1, п.1 ст.1357, п.1 ст.1420]. Однако по договору об отчуждении права на получение патента можно реализовать указанное право [1, п.2,3 ст.1357, п.2,3 ст.1420]. Это может быть коммерчески выгодно как продавцу, так и покупателю. Покупка права на получение патента, фактически означает приобретение покупателем по более низкой цене исключительных прав на объект интеллектуальной собственности (изобретение, полезную модель, промышленный образец, селекционное достижение). Рациональное вложение и использование приобретенных прав, в дальнейшем, приведет к росту доходов покупателя. Однако нельзя обойти вниманием факт существенного риска по рассмотренным сделкам с патентами — риска

непатентоспособности (неохраноспособности) результата интеллектуальной деятельности, который несет покупать права на получение патента [1, п.4 ст.1357, п.4 ст.1420].

Объект интеллектуальной собственности может быть создан по договору. При заключении договора на создание произведения науки, стороны заключают договор авторского заказа. В сделке «одна сторона (автор) обязуется по заказу другой стороны (заказчика) создать обусловленное договором произведение науки, литературы или искусства на материальном носителе или в иной форме» [1, п.1 ст.1288]. Из подобного договора вытекает право отчуждения заказчику как материального носителя с созданным произведением, так и исключительных прав на произведение или предоставление возможности использования произведения в установленных пределах [1, п.1 и п.2 ст.1288].

Под заказ (в т.ч. по договору авторского заказа) разрабатываются программы для ЭВМ, базы данных, промышленные образцы, топологии интегральных микросхем. Исключительное право по таким заказам также может принадлежать заказчику [1, п.1 ст.1296, п.1 ст.1372, п.1 ст.1463]. Селекционное достижение, созданное по договору, предметом которого являлось выявление такого достижения, является собственностью заказчика, как и исключительное право на такое селекционное достижение, если договором между подрядчиком (исполнителем) и заказчиком не предусмотрено иное [1, п.1 ст.1431]. В ГК РФ прямо не прописано создание по заказу изобретения или полезной модели, но, отсутствуют какие-либо положения, запрещающие подобные сделки. Исходя из свободы договора [1, ст.421], заключение договора, предметом которого является создание изобретения или полезной модели возможно.

Не редки ситуации, при которых программа для ЭВМ, база данных, изобретение, полезная модель, промышленный образец, топология интегральной микросхемы, секрет производства созданы при выполнении договора подряда или договора на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических

работ (далее — договор на НИОКР), которые прямо не преследовали цель их создания. В указанном случае, если договором не предусмотрено иное, исключительное право на созданный результат интеллектуальной деятельности принадлежит подрядчику (исполнителю) [1, ст.1296, ст.1371, ст.1462, ст.1471]. Подрядчик (исполнитель) может распоряжаться исключительным правом по своему усмотрению, в том числе, продать стороне уже заключенного договора подряда или договора на НИОКР.

Рассмотрены основные договоры — авторский, договор на НИОКР, договор подряда, целью которых является создание результатов интеллектуальной деятельности по заказу. Однако, для указанных целей, могут применяться и иные виды договоров.

На практике предметом договора может быть создание любого результата интеллектуальной деятельности интересующего заказчика. Данное обстоятельство значительно расширяет объем рынка инноваций и рынка исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности. Актуальным становится создание организаций, основная деятельность которых направлена на генерацию инновационных идей и их воплощение в объекты интеллектуальной собственности.

Не лишне еще раз подчеркнуть, что все рассмотренные права на интеллектуальную собственность и договоры могут быть успешны в коммерческом смысле лишь в случае, если интеллектуальная собственность охраняется в соответствии с законом.

Динамично развивающийся мир изыскивает новые источники получения дохода, вытесняя уже существующие. Однако, исключительные права на интеллектуальную собственность будут оставаться одним из наиболее успешных, востребованных и качественных инструментов получения дохода. На рынке исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности существуют проблемы, но они решаемы, подтверждение тому положительная динамика развития данного рынка.

Литература:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть четвертая) №230-ФЗ от 18.12.06 г. (в ред. от 04.10.10 г. №259-ФЗ).

Особенности оценки эффективности инновации

Ковшикова Галина Александровна, кандидат философских наук, доцент;
Аншелес Валерий Рудольфович, доктор технических наук, профессор
Череповецкий филиал НОУ ВПО Института бизнеса и права

Обычно под инновационным проектом понимают проект, предусматривающий внедрение на предприятие каких-либо инноваций — новой техники, новых материалов, новой технологии, новой организации производства и труда, а также выпуск новой продукции.

С экономической точки зрения предприятие начинает использовать новое и, вообще говоря, иначе организованное сочетание и взаимодействие производственных ресурсов. Такие сочетания описываются терминами «организационно-технологический способ производства» [2]

или «производственно-технологическая система» [8], которые фактически являются синонимами. В общем случае под организационно-технологическим способом (ОТС) производства продукции (работ, услуг) понимается форма взаимодействия ресурсов, используемых хозяйствующим субъектом, приводящая к производству (изготовлению) и реализации этой продукции. Как правило, ОТС предусматривает производство и реализацию продукции с применением комплекса основных средств (зданий, сооружений, оборудования и т.п.), трудовых, материальных и финансовых ресурсов, нематериальных активов (например, патентов), технологий, форм и методов организации производства. Каждый ОТС характеризуется определенными соотношениями между затрачиваемыми ресурсами и достигаемыми результатами. К новым ОТС относятся, например:

- способы производства новых видов продукции (в том числе и продукции улучшенного качества);
- использование новой техники, новой технологии и/или новых материалов при производстве существующей продукции;
- применение новых форм организации производства и труда;
- применение новых схем финансирования предприятий и проектов.

Под инновационным проектом понимается инвестиционный проект, предусматривающий разработку и применение новых ОТС (т.е. таких ОТС, которые в соответствующей сфере еще не применялись). Как объект оценки эффективности, инновационные проекты отличаются:

- многоэтапностью;
- необходимостью создания или приобретения объектов интеллектуальной собственности;
- повышенными затратами в период освоения новой техники в производстве и в сфере применения;
- наличием специфических и достаточно существенных рисков;
- использованием специфических форм финансирования (бюджетное, венчурное и др.).

Основными участниками инновационного проекта являются внедряющие предприятия, применяющие новые ОТС для производства конечной продукции. Если инновационный проект предусматривает изготовление новых, отсутствующих на рынке машин, оборудования или иных товаров, внедряющими являются также предприятия-потребители этих товаров. Поэтому показатели эффективности инновации определяются, прежде всего, для внедряющих предприятий.

Важным компонентом исходной информации для расчетов эффективности новых материалов, машин и оборудования является цена этих товаров. Если инновационный проект предусматривает производство этих товаров на определенном предприятии или закупку его у определенных поставщиков, цена должна устанавливаться по согласованию с этими предприятиями или поставщиками. Если же конкретный производитель новых

товаров еще не определен, минимально допустимый уровень цены должен определяться так, чтобы еще обеспечивать положительную коммерческую эффективность проекта производства нового товара (с учетом риска, связанного с неопределенностью спроса на новый товар). Оценка всех видов эффективности инновационных проектов осуществляется в точном соответствии с общими принципами оценки инвестиционных проектов. При этом указанные выше особенности инновационных проектов учитываются при определении денежных поступлений и расходов по проекту, а также при формировании возможных сценариев реализации проекта и расчете его ожидаемой экономической эффективности. Однако рассчитанные по общим правилам показатели эффективности проекта позволяют только установить, выгодна или невыгодна его реализация участникам. Между тем, при оценке инновационного проекта необходимо ответить и на два других вопроса.

1. Если рассматривать новый ОТС как единое целое, как единый объект оценки, то альтернативой ему будут различные существующие ОТС или их комбинации. При этом обязательно ставится вопрос: действительно ли применение нового ОТС в этом проекте увеличивает его эффективность по сравнению с применением существующих? Расчеты, позволяющие ответить на этот вопрос, называются расчетами эффективности инновации.

2. Во многих случаях применение нового ОТС может предусматривать одновременное использование новых материалов, новых машин, новых форм организации производства и т.п. В этом случае возникает потребность оценить, какое влияние на эффективность проекта оказывают отдельные «элементы новизны» ОТС, отдельные «инновационные компоненты» этой системы. Ответ на этот вопрос дается расчетами эффективности инновационных компонент проекта.

В отличие от расчетов эффективности инновационного проекта, в ходе которых сопоставляются ситуации «с проектом» и «без проекта», при оценке общественного, коммерческого и бюджетного эффектов инновации сопоставляются альтернативные варианты «с инновацией» (т.е. с новым ОТС) и «без инновации» (т.е. с существующими ОТС). Другими словами, реализация инновационного проекта сопоставляется с альтернативным вариантом производства той же конечной продукции, не предусматривающим применения нового ОТС [6].

Для проектов производства новой продукции вариант «без инновации» означает отказ от производства новой продукции. Конец расчетного периода в вариантах «с инновацией» и «без инновации» при этом рекомендуется устанавливать как момент прекращения производства конечной продукции с применением нового ОТС. Однако некоторые инновационные проекты реализуются предприятиями, созданными на более короткий срок (например, на период разработки конкретного месторождения полезных ископаемых) — в этом случае концом расчетного периода

считается момент прекращения деятельности внедряющего предприятия.

Наиболее типичными ситуациями при оценке эффективности инноваций в целом являются следующие:

1. Эксклюзивная инновация. В этой ситуации инновация используется как один из элементов в одном или нескольких конкретных более широких проектах. Примерами могут быть новые конструкции для строительства одного или нескольких конкретных зданий, новая технология для увеличения нефтеотдачи одного или нескольких пластов разрабатываемого нефтяного месторождения, новая система взаимоотношений предприятий или подразделений одного предприятия и т.п. Здесь эффективность инновации оценивается по разности чистого дисконтированного дохода (ЧДД) соответствующего проекта (или проектов) с применением и без применения этой инновации [1].

2. Тиражируемая инновация. В этой ситуации новый ОТС может в определенной сфере применяться постоянно (в течение определенного срока) взамен существующего, причем масштабы его применения могут изменяться. В этой ситуации наиболее важным элементом исходной информации становится объем внедрения нового ОТС [1].

Для выполнения указанных работ желательно проведение соответствующих маркетинговых исследований.

При оценке эффективности тиражируемых ОТС принимается, что их внедрение не изменяет цены конечной продукции (иными словами, использование нового ОТС внедряющим предприятием не скажется на потребителе производимой им конечной продукции). По этой причине варианты «с инновацией» и «без инновации» сопоставляются только по интегральным дисконтированным затратам на производство одних и тех же (по величине и распределению во времени) объемов конечной продукции.

Расчеты производятся в следующем порядке:

- исходя из показателей нового ОТС и объемов его внедрения, определяются объемы производства и реализации конечной продукции с применением нового ОТС;

- для каждого шага расчетного периода определяются капитальные и текущие затраты, необходимые для производства соответствующих объемов конечной продукции с использованием нового ОТС (включая и затраты по ликвидации выбывающих основных средств за вычетом дохода от их утилизации), и дисконтированная сумма этих затрат за расчетный период — интегральные дисконтированные затраты «с инновацией»;

- рассматриваются различные существующие ОТС (включая и сочетания нескольких существующих ОТС), позволяющие обеспечить те же объемы производства и реализации конечной продукции на каждом шаге расчетного периода;

- по каждому из рассмотренных ОТС определяются интегральные дисконтированные затраты на производство и реализацию конечной продукции;

- выбирается наиболее эффективный из рассмотренных ОТС, обеспечивающий минимальные интегральные дисконтированные затраты [1].

Политика внедряющего предприятия может предусматривать снижение цен на конечную продукцию при использовании нового эффективного ОТС. Это означает, что получаемый предприятием эффект, оцененный изложенным выше способом, оно как бы делит с потребителем своей продукции. Такое уменьшение эффекта в расчетах эффективности отражать нецелесообразно. Если же предусматриваемое снижение цен предполагает расширение рынка сбыта конечной продукции, это означает, что применение существующего ОТС не позволяет произвести и реализовать продукцию в том объеме, в каком это можно сделать при использовании нового ОТС. Соответственно, внедрение нового ОТС на данном предприятии следует рассматривать как эксклюзивное.

Расчеты отдельных видов эффекта имеют свои особенности.

1. В расчетах общественного эффекта используются общественные цены. При этом учитываются затраты не только по применению соответствующего ОТС, но и на проведение соответствующих НИОКР, изготовлению или приобретению необходимых для применения нового ОТС активов. Установленные в сравнительных расчетах оптимальные сроки службы и режимы эксплуатации новой техники целесообразно представлять для включения в официально утверждаемые нормативные и нормативно-технические документы (нормы амортизации, стандарты, правила эксплуатации и т.п.). Положительный общественный эффект инновации может явиться основанием для бюджетной поддержки соответствующих НИОКР.

2. В расчетах бюджетной эффективности инновации сопоставляются чистые дисконтированные доходы бюджета по вариантам «с инновацией» и «без инновации». При этом учитываются не только бюджетные расходы на государственную поддержку проекта, но и поступления в бюджет от разработчиков новых ОТС, изготовителей новой техники и новых материалов, а также от внедряющих предприятий.

3. Расчеты коммерческой эффективности инновации осуществляются, прежде всего, для основных участников инновационного проекта — внедряющих предприятий. Цели и интересы других участников инновационного проекта обычно учитываются при установлении технико-экономических показателей нового ОТС в сфере его применения [2].

При сопоставлении расчетов общественной и коммерческой эффективности инновации может выясниться, что эффект инновации для внедряющих предприятий отрицателен, или что оптимальные для этих предприятий и общества объемы применения нового ОТС существенно отличаются. Возникновение такой ситуации является основанием для разработки мероприятий по государственному регулированию инновационного проекта, включая, например, финансовую поддержку изготовителей новой техники или внедряющих предприятий. В

условиях меняющихся по годам цен на потребляемые при производстве конечной продукции ресурсы эффект от инновации может зависеть от момента начала реализации инновационного проекта. Так, энергосберегающий инновационный проект может быть неэффективным для внедряющих предприятий при низких ценах на топливно-энергетические ресурсы, но станет эффективным, если

начать его реализацию через несколько лет, когда указанные цены повысятся.

Такая методика оценки эффективности инновационных проектов позволяет выявить те, которые реально можно отнести к инновациям, т.е. имеющим конкурентные преимущества через существующие ОТС и обеспечивающим существенный доход при их реализации.

Литература:

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. — М.: Дело, 3-е издание, 2008. 1103 с.
2. Губкин Л.И., Крылов Э.И. Раскрытие экономического содержания принципов и критериев оценки эффективности инвестиционно-инновационных проектов / СПбГУАП. — СПб, 2004, с. 24.
3. Коноплев С.П. Инновационный менеджмент. — М.: Проспект, 2007. — 128 с.
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, (Утверждены Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ 21 июня 1999). — М.: Экономика. 2000—421 с.
5. Организация производства на предприятии (фирме): Учеб. пособие / Под ред. О.И. Волкова, О.В. Девяткина. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 448 с.
6. Старик Д.Э. Расчеты эффективности инвестиционных проектов/ Учебное пособие. — М.: ЗАО «Финстатинформ», 2001. — 131 с.
7. Титов В.И. Экономика предприятия: Учебник/ В.И. Титов — М: Эксмо, 2007. — 416 с.
8. Шичков А.Н. Экономика и менеджмент инновационных процессов в регионе: Монография. — М.: ИД «ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2008. — 360 с.

К вопросу о формировании рынка инноваций на современном этапе в РФ

Михалева Екатерина Павловна, кандидат экономических наук, ст. преподаватель
Брянский государственный университет им. ак. И.Г. Петровского

Рынок нововведений — это система экономических отношений по поводу разработки, внедрения и диффузии нововведений. На данный рынок существенное влияние оказывают следующие факторы [1, 131]:

- степень государственного участия в управлении инновационными процессами,
- уровень изъятия доходов государством,
- уровень развития рыночной инфраструктуры,
- степень интеграции науки и производства,
- уровень конкурентоспособности на мировых рынках,
- уровень экономического развития страны.

На наш взгляд, существенное влияние на рынок инноваций в России оказывают еще два условия:

- степень зависимости от сырьевой составляющей в торгово-экономических отношениях страны с остальным миром, причем, корреляционная зависимость следующая: чем больше обеспеченность страны сырьем, тем меньше склонность предприятий-резидентов к инновационной деятельности;
- существенная зависимость между инновационной составляющей и количественно-качественными характеристиками трудовых ресурсов страны: чем дешевле рабочая сила, тем меньше потребность у работодателя во внедрении инноваций в производство, так как стоимость за-

мещения и обслуживания инновационной технологии зачастую обходится дороже, чем содержание определенного штата сотрудников.

Все вышеперечисленные факторы позволяют выделить следующие модели рынка нововведений по критерию «степень участия государства на рынке инноваций» [1, 136]:

- замкнутая оборонно-ориентированная модель,
- ступенчатая оборонно-ориентированная модель,
- бюджетная приоритетно-ориентированная модель,
- смешанно — долевая приоритетно-ориентированная модель.

В современных российских условиях рынок инноваций характеризуется существенной ролью государства. Так, рост федеральных бюджетных расходов на проведение НИОКР за последние семь лет увеличился в десять раз. Государство финансирует $\frac{3}{4}$ всех расходов на данные цели. Для сравнения — за рубежом доля государства не превышает $\frac{1}{4}$, а $\frac{3}{4}$ всех расходов приходится на долю частного сектора. По данным Роспатента, из 100% охраноспособных результатов интеллектуальной деятельности, полученных при бюджетном финансировании, патентуется только 5% таких результатов, а в коммерческом обороте находится 1%—2% из них. Российские заявители патен-

туют через Роспатент в год около 30 тысяч изобретений, американские изобретатели ежегодно патентуют около 170 тысяч изобретений, а немецкие изобретатели патентуют около 100 тысяч результатов в год.

Таким образом, в России крайне мало новых технологий патентуется и еще меньше включается в легальный оборот и основной сегмент рынка инноваций связан с промышленными секретами, права на которые охраняются в режиме коммерческой тайны.

Помимо ноу-хау, товарами на рынке нововведений являются инновации, которые могут быть как товарами, так и процессами. Инновация или нововведение — это коммерциализированное новшество.

Т.е., все нововведения являются новшествами, но не все новшества являются нововведениями. В свою очередь, в зависимости от степени разработанности все новшества в сфере промышленности могут быть представлены как: изобретение, промышленный образец, ноу-хау, полезная модель.

Изобретение — это новое или обладающее существенными отличиями техническое решение, которое может обеспечить положительный экономический эффект.

Полезная модель — конструктивное выполнение средств производства и предметов потребления, а также их составных частей.

Промышленный образец — это художественное или художественно-конструктивное решение, определяющее внешний вид продукции или услуги.

Ноу-хау — информация, являющаяся коммерческой тайной, принадлежность к которой на микроуровне определяется внутренними положениями предприятия, а на макроуровне регулируется нормативными актами.

Основным свойством любого товара является его способность удовлетворять потребности индивида. Основным свойством инноваций является и удовлетворение существующих потребностей, и создание новых потребностей.

Инновации обладают двумя характеристиками — это стоимость и полезность.

Безусловно, стоимость нововведения зачастую сложно определить в силу их уникальности, но возможно определить нижнюю границу стоимости — это затраты производителя, связанные с созданием новшества.

Полезность инновации можно рассматривать с двух позиций:

- с позиции индивидуальной значимости для потребителя
- с общественной значимой позиции.

Индивидуальная полезность нововведения имеет место в случае единичного производства определенного новшества или в случае узко специализированного рынка. Индивидуальная полезность инновации может быть охарактеризована, на наш взгляд, двумя следующими положениями:

1. Каждая дополнительная единица инноваций как блага, обладает полезностью большей, нежели преды-

дущая, причем данные нововведения носят название улучшений (см. рис. 1)

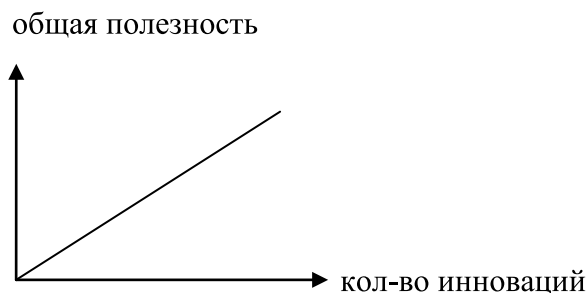


Рис. 1. Кривая общей полезности инноваций в рамках одного инновационного пата

2. Существует линия инновационного пата, границу которой преодолеть нельзя лишь при помощи улучшающих нововведений, но общая полезность группы рассматриваемых инноваций стремиться к ней бесконечно, значит, график функции общей полезности группы однородных инноваций не имеет точки максимума (см. рис. 2)

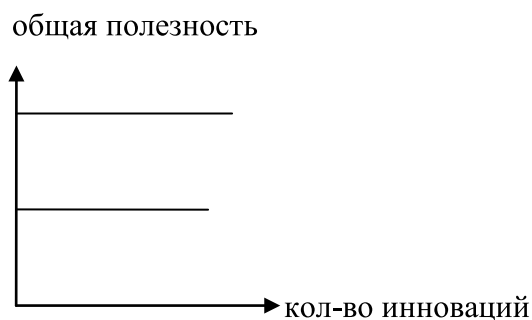


Рис. 2. Кривая общей полезности группы однородных инноваций

Если нововведение выходит за рамки локального рынка или отрасли и становится общественно значимым, то оно приобретает общественно значимую полезность.

Спрос на инновационном рынке предъявляют все субъекты экономики — домашние хозяйства, фирмы, государство и, в случае развитой инновационной сферы, иностранные агенты. Причем, домохозяйства предъявляют спрос на рынке вторичных инноваций, т.е. товаров и услуг, созданных при помощи инновационных технологий, а фирмы предъявляют спрос на рынке первичных инноваций — на так называемые инновации — процессы, т.е. технологические нововведения. Государство может предъявлять спрос и на первичном и на вторичном рынках, приобретая как товары, так и технологии. (см. рис. 3)

Конечным потребителем инновационного продукта являются субъекты домохозяйств, которые непосредственно предъявляют спрос на нововведения, а значит, опосредованно влияют на рынок первичных инноваций, стимулируя рост величины предложения на нем.

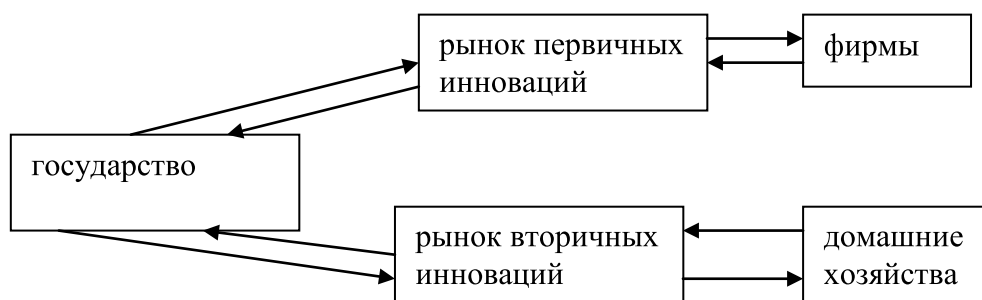


Рис. 3.

Таким образом, совокупный спрос на инновации складывается из следующих компонент: потребительского спроса, спроса со стороны фирм, государства и спроса иностранных агентов.

$A_{\text{Динн}} = \text{Синн} + \text{Гинн} + \text{Синн}(\phi) + X_n$ (1), где

$A_{\text{Динн}}$ — совокупный инновационный спрос,

Синн — спрос на инновации, предъявляемый субъектами домохозяйств

Гинн — расходы государства на первичном и вторичном рынках нововведений

$\text{Синн}(\phi)$ — спрос фирм, предъявляемый на первичном рынке нововведений

X_n — спрос, формируемый иностранными субъектами

Крайнее слагаемое (X_n) существенно больше нуля в случае, если отечественная продукция является конкурентоспособной на мировом рынке.

Для современных условий РФ необходимо остановиться на формировании первых трех компонент. Рассмотрим функции потребления каждого из хозяйствующих субъектов. Согласно «основному психологическому закону» Дж. М. Кейнса на поведение субъектов домохозяйств оказывает влияние предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению.

На наш взгляд, аналогичные поведенческие тенденции характерны и для остальных субъектов экономики, т.е.

$$\text{mpc}_{\text{д/х}} + \text{mps}_{\text{д/х}} = 1$$

$$\text{mpc}_{\phi} + \text{mps}_{\phi} = 1 \quad (2), \text{ где}$$

$$\text{mpc}_r + \text{mps}_r = 1$$

$\text{mpc}_{\text{д/х}}$ — предельная склонность к потреблению субъектов домохозяйств

$\text{mps}_{\text{д/х}}$ — предельная склонность к сбережению субъектов домохозяйств

mpc_{ϕ} — предельная склонность к потреблению инноваций предприятиями

mps_{ϕ} — предельная склонность к сбережениям фирмами

mpc_r — предельная склонность к потреблению инноваций государством

mps_r — предельная склонность к сбережению государства

Аналогичным образом, каждый из рассматриваемых субъектов обладает величиной автономных расходов (Сд/х , Сф , Сг), следовательно, общая функция потребления, описывающая поведение рассматриваемых агентов, выглядит следующим образом:

$$C = (\text{Сд/х} + \text{mpc}_{\text{д/х}} * Y_1) + (\text{Сф} + \text{mpc}_{\phi} * Y_2) + (\text{Сг} + \text{mpc}_r * Y_3) \quad (3), \text{ где}$$

Y_1 — совокупный доход системы домохозяйств

Y_2 — совокупный доход фирм

Y_3 — доход государства.

Формула (3) может быть уточнена при выделении децельных доходных групп субъектов домохозяйств, а также при проведении классификации фирм по величине прибыли.

Не теряя общности, формула (3) тождественная следующему выражению (4):

$$C = (\text{Сд/х} + \text{Сф} + \text{Сг}) + (\text{mpc}_{\text{д/х}} * Y_1 + \text{mpc}_{\phi} * Y_2 + \text{mpc}_r * Y_3) \quad (4)$$

Первая скобка формулы (4) слабо поддается внешнему воздействию, т.к. представляет собой автономные расходы субъектов экономики, а сумма произведений второго слагаемого поддается регулированию из вне, ее величина зависит от внешних факторов. За счет второго слагаемого необходимо формировать спрос на вторичном инновационном рынке, который приведет к возникновению спроса на первичном инновационном рынке, а, следовательно, и к росту предложения, сначала для фирм, а затем и для конечных потребителей.

Задачей государства в данном направлении являются инвестиции, направленные на инновационное развитие и привлечение инвестиций в приоритетные сферы экономики, что в свою очередь создаст новые рабочие места, изменится соотношение занятого и незанятого населения в экономике, следовательно, заработает **механизм инновационного мультипликатора**, обеспечивающий прирост ВВП больший, нежели величина первоначальных вложений.

Особого внимания заслуживает вопрос о соотношении обычного и инновационного мультипликаторов: наличие трех основных субъектов экономики, формирующих спрос на рынке инноваций, а также существование не только улучшающих, но и базисных инноваций способствует тому, что пропорция между инновационным и обычным мультипликатором устанавливается на уровне 3/1.

Таким образом, необходимым условием становления инновационного рынка в РФ является формирование у населения спроса на инновации, который является основой действия инновационного мультипликатора.

На наш взгляд, можно выделить несколько групп мер, направленных на формирование инновационной экономики — это экономические меры по настройке товарных рынков, нормативные стратегическо — инновационные меры государства, социальные стратегическо — инновационные меры государства.

Экономические меры по настройке товарных рынков включают в себя:

1. Ускорение роста уровня жизни, рост располагаемых доходов населения, т.к. он повлечет за собой рост емкости внутреннего рынка. Необходимо создать «общество потребления», где на начальном этапе рост заработной платы превышает рост производительности труда, и значит, заработная плата выполняет стимулирующую функцию и ее дальнейший рост будет существенно коррелировать с ростом производительности труда.

2. Меры по ограничению нецелесообразного импорта, т.е. политика импортозамещения, должна стимулировать конечный спрос на внутреннем рынке на товары отечественных производителей, т.е. государство должно регулировать меру присутствия импорта. С течением времени, с уменьшением зависимости от импорта, необходимо переориентировать экономику на преобладание экспорта над импортом.

3. Уменьшение ставки ЕСН и перераспределение данной части высвободившихся средств на увеличение заработной платы в производственном секторе экономики, данная мера приведет к уменьшению «серых» заработных плат в экономике страны. По мнению Кузык Б.Н. «реальный рост заработной платы 10–12% в год может обеспечить рост производительности труда на 7–9%» [2, 44]. Данная мера повысит спрос на внутренних рынках, а также будет способствовать формированию спроса на новый капитал, т.е. приведет к увеличению инвестиционной активности.

Нормативные стратегическо — инновационные меры государства:

1. Введение монополии государства на производство алкогольной и табачной продукции — данная мера позволит восполнить недостаток бюджетных средств, образовавшийся из-за снижения ставки налогообложения.

2. Уменьшение налогообложения для той части предприятий, которые

- занимаются созданием и коммерциализацией инноваций,
- осуществляют коренное переоснащение производственных фондов.

3. Эффективное государственное вмешательство на рынок, целью которого является не только элиминирование провалов рынка, но и содействие созданию и внедрению организационно-хозяйственных инноваций, основная задача которых — совершенствование рыночных механизмов инновационного рынка. Т.е., необходимо

- собственным спросом
- финансовыми вложениями

— сдерживанием роста цен стимулировать экономическое развитие.

4. Государство должно реализовать институциональные инновации, которые будут способствовать расширению платежеспособного спроса, а также возникновению новых рынков. К числу основных институциональных инноваций можно отнести:

— проработка программ ипотечного кредитования жилищного строительства, т.к. без развитого рынка жилья нет мобильности рабочей силы, и значит, нет адекватного новым инновационным требованиям рынка труда,

— льготное кредитование приоритетных проектов, т.е. создание сети специальных банков, поддерживающих и финансирующих НИОКР на льготных принципах — необходимое условие для формирования спроса на первичном рынке инноваций.

5. Необходимо развивать те отрасли и сферы экономики внутри страны, которые удовлетворяют следующим критериям:

- производимые товары и услуги пользуются спросом на мировом рынке
- отрасли экономики, в которых применение высоких технологий находится на низком уровне и значит, есть тенденции роста
- отрасли, спрос на продукцию которых существует и будет развиваться, порождая новые рынки
- отрасли, для первичного предложения которых существуют благоприятные условия в экономике страны.

Социальные стратегическо — инновационные меры государства:

1. Меры по ориентации современного российского общества на инновационный прорыв — «реклама» национальной инновационной экономической системы

2. Осуществление подготовки кадров для инновационного развития, т.е. усиление инновационных аспектов обучения, становление экономики знаний, что в свою очередь будет способствовать интеграции науки и образования.

Т.о., наиболее перспективными отраслями для «запуска» инновационного мультипликатора являются, на наш взгляд, отрасли ВПК — продукция данных отраслей конкурентоспособна на мировом рынке, а также отрасль сельского хозяйства, где применение высоких технологий минимально и значит, есть перспективы роста, а с другой стороны, выбор данного направления в качестве перспективного позволит претворить в жизнь политику импортозамещения.

Безусловно, условием для развития национальной экономики в целом и выделенных приоритетных отраслей является система образования, без совершенствования которой невозможно построение экономики знаний.

На рынке нововведений, как и на любом другом, действуют законы спроса и предложения, но в силу уникальности рынка они модифицированы. Рассмотрим особенности формирования спроса и предложения на рынке инноваций при допущении того, что труд и капитал являются субститутами в краткосрочной перспективе.

Функция спроса на инновации может быть зависимой или свободной. Последняя существует тогда, когда покупатель и продавец новшеств вступают в отношения по поводу купли-продажи непосредственно после создания инновации, причем субъект спроса не принимает участия в разработке нововведения, следовательно, условием для возникновения свободной функции спроса является развитый рынок инноваций. Основным ценовым фактором при покупке инновации будет являться соотношение цены инновации к цене труда, ее заменяющего — $P_{\text{инн}}/P_{\text{р.с.}}$. Чем больше будет данное соотношение, тем меньше величина спроса на инновации и наоборот. Соотношение $P_{\text{инн}}/P_{\text{р.с.}}$ формируется с учетом потенциальной выручки на вторичном рынке, получаемой с использованием инновации. Следовательно, существуют два условия для формирования спроса на инновацию — необходимое и достаточное:

— необходимое условие: величина выручки, получаемая с использованием инновации должна превышать величину выручки на том же рынке, без применения нововведения, т.е. $TR_{\text{инн}} > TR$;

— достаточное условие: соотношение $P_{\text{инн}}/P_{\text{р.с.}}$ стремится к единице.

Зависимая функция спроса имеет место в случае контрактной модели, т.е. субъект спроса принимает участие на всех стадиях разработки данного новшества, которое должно отвечать определенным количественным и качественным характеристикам. Значит, график функции спроса в случае каждого конкретного нововведения представим в виде точки с определенными координатами, одна из которых отвечает за количество, а вторая за цену замены по сравнению с ценой производства товара-имитатора с преобладающим использованием рабочей силы.

Рассматриваемые модели спроса существуют при условии того, что рассматриваемая инновация не явля-

ется базисной, так как в противном случае не известна цена замещения.

В современных условиях РФ, на наш взгляд, необходимо создание условий для функционирования контрактной модели и существования зависимой функции спроса, которая при развитом рынке инноваций переходит в свободную функцию спроса.

Предложение на рынке инноваций также бывает зависимым и свободным. Чем выше цена замещения инновации, тем больше доход предприятия-разработчика, следовательно, график функции предложения будет возрастать на всей области определения.

Непрерывный характер кривой свидетельствует о свободной функции предложения.

В случае зависимого предложения, в рамках контрактной модели, график функции вырождается в точку с определенными координатами величины предложения и цены замещения.

Рассмотрим состояние равновесия на рынке нововведений. В случае свободной функции спроса и предложения, т.к. график кривой спроса является постоянно убывающим, а график кривой предложения является монотонно возрастающим, то существует единственная точка пересечения, которая и является точкой равновесия на инновационном рынке.

Особый интерес представляет определение цены инновации, так как существует цена покупателя, являющаяся верхней границей ценового коридора. Она сравнима с потенциальной прибылью, которую покупатель может получить в случае коммерциализации. Цена продавца определяет нижнюю границу цены инновации и определяется затратами на создание новшества.

В случае зависимого спроса и предложения графики функций вырождаются в точку и определяют равновесие на рынке инноваций.

Литература:

1. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: Учеб. пособие/ Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. — 2-е изд., перераб., доп. — М.: Дело, 2006. — 584 с.
2. Кузык Б.Н., Ивантер В.В. Будущее России: инерционное развитие или инновационный прорыв? — М.: ИНЭС, 2005. — 296 с.

Роль человеческого капитала в инновационном развитии экономики России

Сушкова Наталья Александровна, магистрант
Тюменский государственный университет

На современном этапе задача построения и развития инновационной экономики в России требует единого понимания того, что можно и нужно считать инновацией. Существует множество определений понятия «инновация», но каждое из них, в конечном счете, сводится к ее функциональной задаче — применения знаний,

в результате которого создается устойчивая добавленная стоимость. Поэтому, новые процессы, продукты или технологии, благодаря которым повысилась производительность труда, появился новый рыночный сегмент или доступ к дополнительным ресурсам, — все это и есть инновации.

В России же понятие «инновации» зачастую трактуют слишком узко, подразумевая лишь создание новых технологий в новых отраслях. Между тем, инновация — это цикл, и он увенчивается ожидаемыми результатами, только если успешно пройдены все его фазы. Научные открытия, если их не перевести в практическую плоскость, сами по себе не создают устойчивой добавленной стоимости для экономики и граждан страны. Это значит, что государству, у которого есть ученые, но нет предпринимателей, способных увидеть перспективы применения научного открытия и довести изобретение до производства, трудно получить устойчивую выгоду от лидерства в науке.

Инновационная экономика представляет собой особый тип экономики, основанный на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий. Предполагается, что при этом в основном прибыль создаёт интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, а не материальное производство (индустриальная экономика) и не концентрация финансов (капитала). Таким образом, главными факторами создания эффективной инновационной экономики являются системный подход в процессе ее реализации и доминирующая роль человеческого капитала.

В современных условиях конкурентные преимущества экономики и возможности ее модернизации в значительной степени сопряжены с накопленным и реализованным человеческим капиталом. Именно люди с их образованием, квалификацией и опытом формируют границы и возможности технологической, экономической и социальной модернизации общества, позволяющей сократить отставание от экономически развитых государств и обеспечить региональное лидерство. В то же время, в России человеческому капиталу как фактору инновационного развития уделяется лишь незначительное внимание. Основной акцент ставится на развитие инновационной инфраструктуры, на формирование эффективных институтов и повышение эффективности национальной инновационной системы. Однако такой «технический» подход к проблемам российской экономики и недооценка роли человеческого капитала не способны обеспечить качественный скачок, необходимый для устойчивого развития российской экономики и перехода к инновационному развитию.

Исследования последних лет [3] последовательно демонстрируют неспособность России в короткие сроки перейти на инновационный курс развития. Глубокие опасения вызывает тот факт, что Россия продолжает далеко отставать от развитых стран, и этот разрыв с каждым годом увеличивается.

Как показывают данные Всемирного банка, по суммарному показателю конкурентоспособности экономики (380 показателей, включая уровень развития НИОКР) Россия занимала в 1994 году место в четвертой десятке

из 180 стран мира, но уже к 2009 г. страна переместилась во вторую сотню. В СССР в 1991 году было подано 190 тысяч заявок на изобретения. В настоящее время эта цифра сократилась до 22 тысяч. По данным Центра исследований и статистики науки (ЦИСН) только 5–6% российских промышленных предприятий ведут разработку и внедрение технологических инноваций. В конце 80-х годов таких предприятий было 60–70%. Доля инновационной продукции в России сегодня не дотягивает до 1%, этот же показатель в Финляндии — более 30%, в Италии, Португалии, Испании — от 10% до 20%. Доля России в мировом объеме торговли гражданской наукоемкой продукцией уже в течение ряда лет не превышает 0,3–0,5%. Для сравнения: доля США — 36%, Японии — 30%, Германии — 17%, Китая — 6%. Наряду с этим продолжает устаревать производственная база ключевых отраслей, износ основных фондов порой превышает 70%. Наиболее прибыльные высокотехнологичные сегменты национального хозяйства представляют собой по большей части рудименты советской эпохи. Катастрофическая ситуация складывается в ВПК, отставание по разработке современных видов вооружений увеличивается, к тому же то, что разработано, не всегда поступает в первую очередь в свою армию. Велико отставание и в других, критически важных с точки зрения НТР областях — информационных технологиях, биотехнологиях, производстве новых материалов и др. [3].

Сильно деградировала фундаментальная наука. Причем во многом за счет физической потери человеческого капитала — лучшие ученые страны работают за границей. Прикладная наука и в СССР была на низком уровне в сравнении с США и другими передовыми странами, а в нынешних условиях опустилась еще на порядок. Соответственно, без науки деградировало образование, причем на всех уровнях [2].

Серьезной проблемой является то, что в России, в условиях перехода к инновационной экономике, система инноваций сильна на входе и относительно слаба на выходе. Это подрывает эффективность вложений в науку, поскольку уровень внедряемых в стране инноваций по-прежнему крайне низок. Значительные средства идут на содержание исследовательских учреждений, слабо связанных с подготовкой кадров и предпринимательской деятельностью. Поэтому неудивительно, что большинство российских разработок патентуется за рубежом, в странах, где российские научные ресурсы используются наиболее активно [4].

В действующей «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года» определены целевые индикаторы, направленные на становление инновационной экономики в России:

- 1) Устойчивый рост внутренних затрат на исследования и разработки.
- 2) Укрепление престижа российской науки, усиление притока молодых кадров в научную сферу.

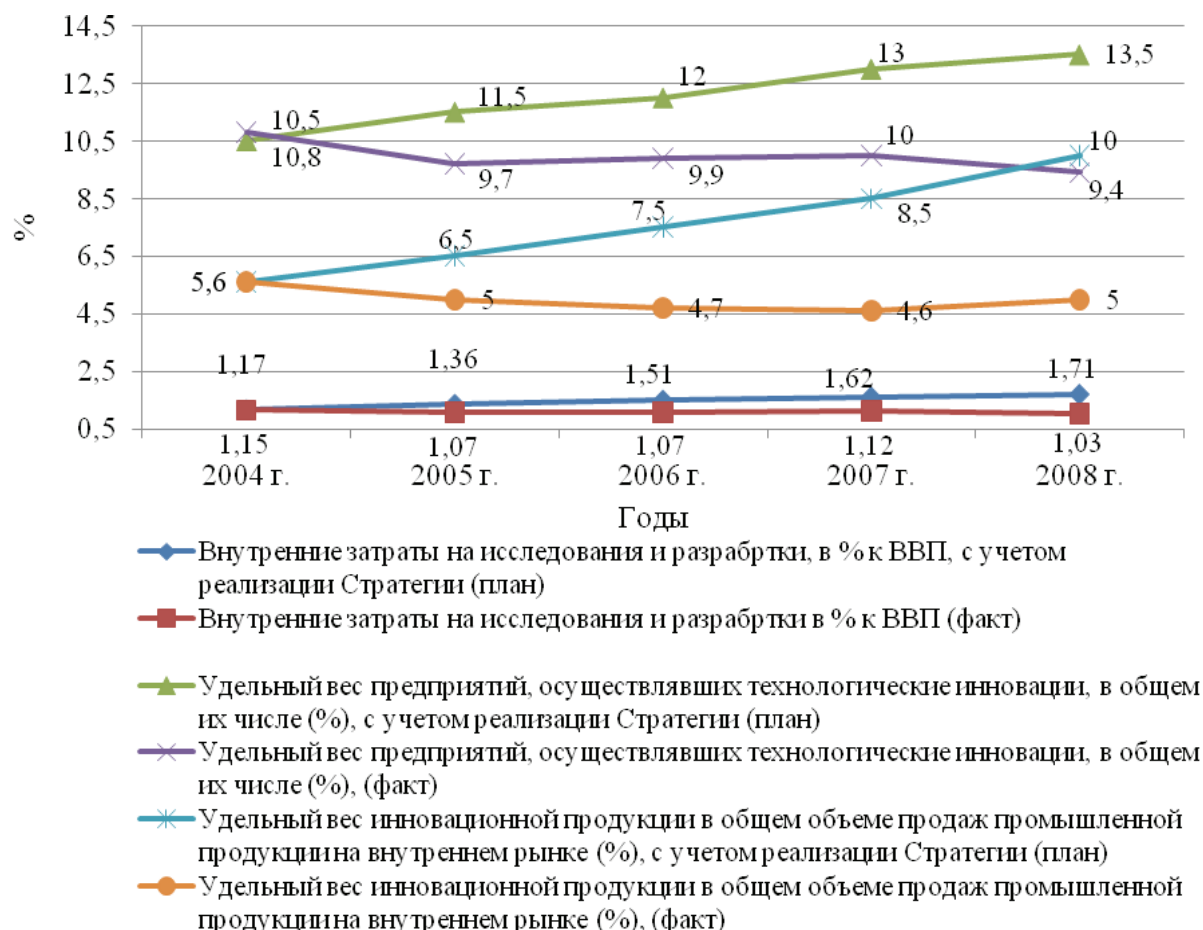


Рис. 1. Основные показатели инновационной деятельности в России, 2004–2008 гг.

3) Повышение патентной активности, рост капитализации научных результатов.

4) Повышение уровня инновационной активности в сфере малого бизнеса.

5) Повышение инновационной активности в экономике.

6) Рост удельного веса инновационной продукции как в общем объеме продаж промышленной продукции так и в экспорте промышленной продукции [5].

Как показывает российская практика, заявленные в Стратегии цели так и не были достигнуты. На нижеприведенных графиках (рис. 1) отчетливо видно увеличение разрыва между плановыми и фактическими данными.

Целевой показатель «Внутренние затраты на исследования и разработки, в % к ВВП» в соответствии со Стратегией к 2015 г. должен достичь уровня 2,15%. Объективно в короткие сроки подобного уровня Россия не достигнет. Между тем, наиболее развитые страны (США, Япония, Германия) еще в 2003 г. демонстрировали рост показателя до 2,6–3,2. Показатель удельного веса предприятий, осуществляющих технологические инновации по прогнозам к 2015 г. должен достичь уровня 20,0%, в то же время в развитых странах этот показатель превысил 30,0% в Японии и 60% в Германии еще в 2003 г. [5]. По-

казатель удельного веса инновационной продукции в общем объеме продаж сегодня почти в 5 раз ниже запланированного и более, чем в 10 раз ниже показателей, достигнутых развитыми странами.

Таким образом, для своевременного становления российской экономики на инновационные рельсы развития необходимо, прежде всего, превратить интеллект, творческий потенциал человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности.

Как показывают Данные последнего исследования Talent Shortage Survey, проведенного кадровой корпорацией Manpower и охватившего свыше 35000 компаний в 36-и странах, даже несмотря на высокий уровень безработицы, свыше трети работодателей по-прежнему остро нуждаются в талантливых кадрах.

Тема человеческого капитала, стратегия его привлечения и накопления была поднята на недавнем Экономическом Форуме в Давосе, где Председатель Совета Директоров Manpower Inc. Джеффри А. Джоррес декларировал: «Человек, его потенциал, талант будут являться наивысшими ценностями в эпоху «Human Age». И только обладание таким капиталом, как талант, сможет обеспечить компании лидирующее положение в бизнесе» [1].

Литература:

1. Mapower: человечество на пороге новой эпохи — Human Age [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.mapower.ru/human_age/ от 19.08.2011.
2. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=books&art=5&bin=1> от 17.09.2011.
3. Методологические аспекты инновационного развития России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.reflexion.ru/club/KIR-PZ.pdf> от 17.09.2011.
4. Нуреев, Р.М. Человеческий капитал и его развитие в современной России // Общественные науки и современность. 2009. №4. С. 5—20.
5. Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://mon.gov.ru/work/nti/dok/str/strateg.zip> от 17.09.2011.

5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Позиционирование в Интернете факультета высшего учебного заведения

Курманов Николай Витальевич, аспирант

Брянская государственная инженерно-технологическая академия

Позиционирование, в данном случае, следует понимать как наиболее эффективное представление информации целевой аудитории в Интернете. На практике возможно провести анализ на информационную открытость и эффективность позиционирования высших учебных заведений [1], [2]. Автор предлагает рассматривать этот вопрос с позиционирования факультета, как активной составляющей высшего учебного заведения.

Варианты позиционирования факультета:

1. Информационный;
2. Коммуникационный;
3. Деловой.

Информационный уровень

«Информационный уровень» является основой позиционирования факультета высшего учебного заведения в Интернете и может быть представлен в двух вариантах:

- 1) в виде действующего раздела в структуре официального интернет-ресурса высшего учебного заведения;
- 2) в виде независимого интернет-ресурса.

Основная идея: предоставить целевой аудитории основную информацию о деятельности факультета.

Автор рекомендует использовать следующую структуру информационного источника:

1. новости (по категориям);
2. о факультете (структура, история, кадровый состав, файлы, фотогалерея);

3. абитуриенту (информация для поступления);
4. студенту (расписание, профком, спортивная жизнь, СТЭМ и пр.);
5. наука (аспирантура, конференции, научная деятельность, научные школы, учёные факультета);
6. контакты, схема проезда.

«Информационный уровень» является стандартным вариантом представление информации в Интернете, что позволяет снизить расходы, но при этом достичь цели.

Коммуникационный уровень

Данный вариант представления факультета в Интернете реализуется на независимом интернет-ресурсе. В основе находится «Информационный уровень» с функциональным расширением под коммуникации.

Основная идея: предоставить основную информацию о деятельности факультета, ввести в активное общение все стороны образовательной деятельности (для обсуждения и решения проблемных вопросов).

Данный вариант позиционирования факультета предполагает сочетание возможностей микро-блога и социальной сети (аналог сайтов «Твиттер», «Вконтакте», «Профессионалы.ру»). Автор рекомендует использовать следующий функционал:

- 1) регистрация пользователей;
- 2) создание личных страниц с функциями микро-блогов;

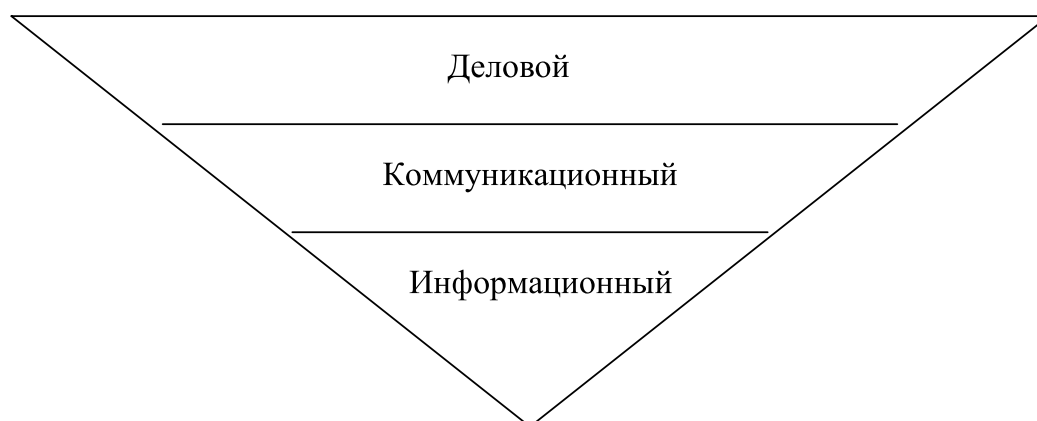


Рис. 1. Схема наложения вариантов позиционирования

Таблица 1.

Оценка использования вариантов позиционирования

Проблема	В структуре официального сайта ВУЗа	Независимый веб-сайт
Финансовые затраты	отсутствуют;	присутствуют в полном объёме;
Разработка	нет необходимости	сотрудниками факультета или с помощью привлечения квалифицированного персонала;
Обновление информации	через отдел АСУ-ВУЗ, что существенно снижает оперативность обновления контента, а так же, администрация ВУЗа подвергает цензуре любую информацию;	сотрудниками факультета или с помощью привлечения квалифицированного персонала, оперативное обновление контента, отсутствие внешней цензуры;
Решение технических проблем	Сотрудниками отдела АСУ-ВУЗ по официальной заявке;	сотрудниками факультета или с помощью привлечения квалифицированного персонала;
Размещение рекламы	отсутствует;	с согласия руководства факультета;

3) добавление пользователями графической и текстовой информации в собственные профили;

4) создание пользователями собственных групп или сообществ;

5) возможность коммуникации между пользователями, а так же добавление комментариев к любому доступному контенту;

6) создание динамической ленты новостей.

Преимущества: позволяет активно участвовать в общественной жизни всем субъектам деятельности факультета, а так же заинтересовать пользователей в решении проблемных вопросов.

Недостатки: необходимо проводить постоянную модерацию контента, что требует существенных затрат времени (объем которых прямо зависит от уровня популярности интернет-ресурса).

Вариант интернет-ресурса «Коммуникационный уровень» на практике предусматривает активное общение между пользователями, загрузку фотографий после обще-

ственных мероприятий и проведение открытых дискуссий по различным вопросам. В результате, руководство факультета сможет точно проанализировать общественное мнение, существенно повысить лояльность общества, что положительно скажется на репутации факультета, как субъекта образовательной деятельности.

Деловой уровень

Данный вариант реализуется только на независимом интернет-ресурсе, уже включает в себя функции «информационного уровня» и «коммуникационного» уровня.

Основная идея: реализация потенциала экономического факультета, как полезного на практике делового партнёра, а именно в реализации деловых услуг по своим специальностям (маркетинг, логистика, бухгалтер, менеджмент и т.д.). Факультет будет представлен как консалтинговая компания для решения вопросов и проблем в бизнесе.

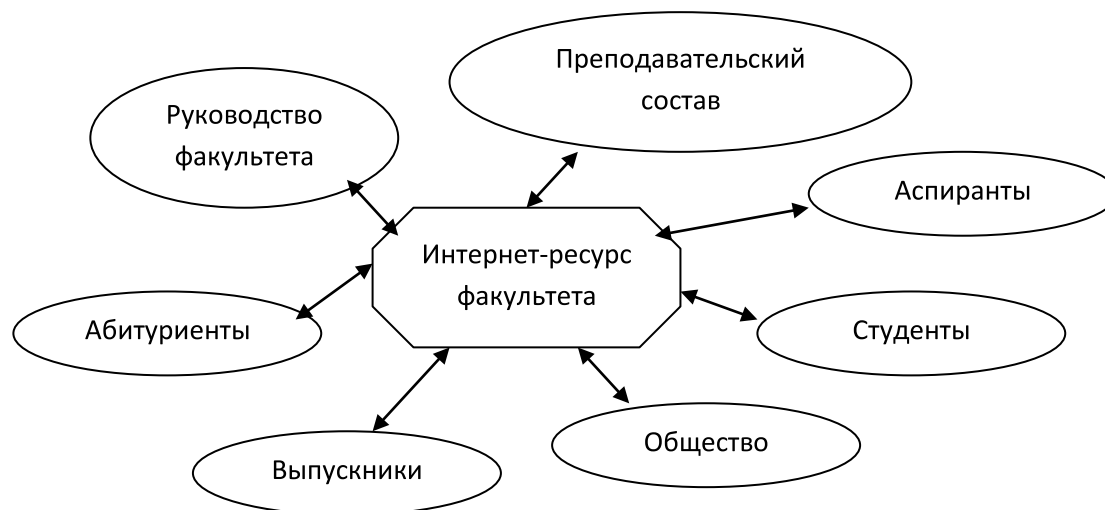


Рис. 2. Схема взаимодействия субъектов коммуникации

Автор рекомендует развивать следующие направления (на примере экономического факультета):

1. рекрутинг;
2. консалтинг;
3. продвижение научных разработок преподавателей, аспирантов, студентов ВУЗа.

В первом варианте, предполагается развивать услуги подбора персонала. Обладая базой кандидатов (из рядов выпускных курсов), необходимо выбрать лучших, провести дополнительные тренинги и тестирования. В интернет-ресурсе факультета, будет реализовано расширение под кадровое агентство, где будет формироваться база работодателей, которые готовы работать с талантливыми и перспективными выпускниками ВУЗа.

Для работы по направлению консалтинг, автор рекомендует развивать существующие специальности на факультете: проведение тренингов, аудита маркетинга, организация сбыта и пр. Возможно, организовать про-

движение научных разработок преподавателей, аспирантов, студентов ВУЗа. Интернет-ресурс факультета, в данном случае, будет выполнять роль рекламной площадки.

Преимущества: направление повысит мотивацию студентов к обучению, преподавателей и аспирантов к научной деятельности, докажет практическую значимость интеллектуального труда.

Недостатки: высокий уровень сложности интернет-ресурса, успех зависит от внутреннего менеджмента направления.

Вариант «деловой уровень» является наиболее интересным, перспективным и практически полезным форматом интернет-ресурса факультета ВУЗа, но в то же время требует существенных затрат времени средств. Необходимо оценить ситуацию, собственные возможности и сделать выбор, т.к. во всех вариантах есть свои преимущества и недостатки.

Литература:

1. http://volvach-vuz.narod.ru/mon_52.htm
2. <http://uni.hse.ru/sites>

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Расчет эксплуатационных затрат земснаряда и обслуживающего его флота

Луженкова Ольга Сергеевна, кандидат экономических наук

Санкт-Петербургский государственный университет водных коммуникаций

В последнее время ведется интенсивный поиск путей развития внутреннего водного транспорта России и преодоления возникших в его функционировании кризисных явлений. Одним из основных направлений повышения эффективности внутреннего водного транспорта можно признать совершенствование технологии путевого хозяйства и в частности землечерпательных работ.

Для российского путевого хозяйства характерно многообразие землечерпательного флота и систем его функционирования, причем ни одну из них нельзя однозначно считать оптимальной.

Работа земснаряда и обслуживающего флота зависит от многих факторов, в том числе от природно-производственных условий, от наличия и квалификации персонала, от уровня организации труда, от требований охраны природы, но в решающей степени — от производительности земснаряда и уровня затрат на его содержание. Как правило, содержание земкараванов требуют больших затрат. Поэтому расчет затрат на их эксплуатацию является одним из ключевых элементов работы и определения эффективности различных видов земснарядов.

Среди природно-производственных факторов, влияющих на работу земснаряда и обслуживающего его флота, следует отметить в первую очередь эксплуатационные характеристики участка работ и почвенно-грунтовые условия. В частности, к эксплуатационным характеристикам участка работ относятся размеры прорези (длина, ширина, глубина), место положения участка, площадь и объем извлекаемого грунта, условия транспортировки грунта. Почвенно-грунтовые условия непосредственно влияют на выбор типа земснаряда. Так, скальные и валунные грунты, тяжелые глины, сильно засоренные грунты разрабатываются одночерпаковыми штанговыми снарядами, галечные и гравелистые грунты — многочерпаковыми снарядами, несвязные грунты — землесосными с гидрорыхлителями.

В землечерпательные работы входят: углубление, расширение, спрямление и подчитка существующих, а также создание новых судовых ходов; углубление и расширение существующих, а также устройство новых подходов и акваторий заводов, портов, затонов и пристаней; устройство котлованов для гидротехнических сооружений и траншей для кабелей и трубопроводов [1].

Производственный процесс землечерпательных работ состоит из основного производственного процесса (не-

посредственная работа земснаряда по извлечению и удалению грунта) и процесса по обеспечению и обслуживанию производственного процесса (переходы на другое место работы, вспомогательные операции: установка на месте работ, сборка по окончании работ, перестройка снаряда с одного места работы на другое, перекладка рабочих якорей, перевод плавучего или берегового пульта, переход с одной траншеи на другую, смена шаланд, прием топлива, сдача подсланевых и хозяйственных вод и т.д., навигационный ремонт, пропуск судов и плотов).

Производственный процесс независимо от объема и места выполнения работы описывается в наряд-задании, который составляет прораб путевых работ в двух экземплярах. В наряд-задании [2] указываются размеры прорези (длину, ширину, глубину), объем выемки или намываемого сооружения, расчетную производительность земснаряда, планируемое рабочее время, плановые остановки, суммарное (валовое) время на выполнение работ. Обязательными приложениями к наряду-заданию являются план участка работ с указанными на нем границами прорези и таблицей подсчета объема работ.

Эксплуатационные затраты [3] земснаряда и обслуживающего его флота делятся на прямые и накладные.

К *прямым затратам* относятся следующие виды:

- Затраты на оплату труда;
- Начисления на заработную плату;
- Рацион коллективного питания;
- Топливо и энергия;
- Материалы;
- Ремонты;
- Зимний отстой;
- Амортизация основных фондов;
- Прочие расходы.

Накладные затраты включают в себя:

- Затраты на содержание вспомогательных и обслуживающих производств;
- Затраты, связанные с управлением и общеэксплуатационные затраты;
- Затраты по внутренним операциям.

В статью «*Затраты на оплату труда*» включается основная и дополнительная заработная плата:

- должностные оклады;
- персональный повышающий коэффициент к окладу;

- повышающих коэффициент к окладу за выслугу лет;
- доплата за работу в ночное время;
- доплата за работу в выходные и нерабочие праздничные дни;
- доплата за совмещение профессий (должностей), за расширение зон обслуживания, за увеличение объема работы или исполнение обязанностей временно отсутствующего работника без освобождения от работы;
- надбавка за работу со сведениями, составляющими государственную тайну;
- оплата за работу сверх нормальной продолжительности рабочего времени;
- доплата за работу в районах с неблагоприятными природными климатическими условиями (районные коэффициенты) и надбавка за стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностям;
- доплата за авральные работы;
- доплаты работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными условиями труда;
- доплаты за работу в опасных для здоровья и тяжелых условиях труда;
- доплата за разрывность рабочего дня;
- доплата членам экипажей судов, совмещающих должности устанавливается членам экипажей судов совмещающих должности;
- доплата за недостающего работника плавсостава;
- персональные надбавки в денежном выражении;
- другие доплаты и надбавки, установленные Законом и Постановлением Правительства Российской Федерации.

Общая сумма затрат на оплату труда земснаряда и обслуживающего его флота с учетом выше перечисленных условий может определяться по формуле:

$$Z_{от} = Z_{до} * K_{доп}, \text{ руб.}$$

где $Z_{от}$ — затраты на оплату труда;

$Z_{до}$ — затраты по заработной плате по должностным окладам;

$K_{доп}$ — коэффициент, учитывающий все виды доплат.

В статью «Начисления на заработную плату» включаются обязательные отчисления органам государственного социального страхования, ПФ и медицинского страхования по установленным законодательством нормам от затрат на оплату труда:

$$Z_{св} = Z_{от} * \text{Ставка страховых взносов, руб.}$$

Стоимость рациона коллективного питания определяется исходя из численности экипажа земснаряда и обслуживающего его флота, продолжительности навигации и установленных норм расхода средств на питание одного члена и определяется по формуле:

$$Z_{рп} = r * N_{рп} * t, \text{ руб.}$$

где $Z_{рп}$ — затраты на рацион коллективного питания;

r — число членов экипажа;

$N_{рп}$ — норма расхода средств на питание на одного члена экипажа, руб.;

t — продолжительность навигации, сут.

В статью «Топливо и энергия» включаются затраты на приобретение:

- дизельное топливо, расходуемое судами;
- смазочные масла, расходуемые судами;
- все виды энергии (электрической, тепловой и других видов), расходуемой судами в производственном процессе.

Стоимость расхода топлива и энергии определяется на основе установленных норм расходов топлива и энергии в натуральных показателях и существующих ценах на топливо/энергию (без НДС).

$$Z_{тэ} = Z_{дт} + Z_{см} + Z_{э}, \text{ руб.}$$

где $Z_{тэ}$ — затраты на топливо и энергию;

$Z_{дт}$ — затраты на дизельное топливо;

$Z_{см}$ — затраты на смазочное масло;

$Z_{э}$ — затраты на энергию.

Величина затрат на дизельное топливо связана с объемом потребления топлива в зависимости от условий эксплуатации (на стоянке, в работе) и определяется по следующим формулам:

$$Z_{дт} = Z_{дтх} + Z_{дтст}, \text{ руб.}$$

$$Z_{дтх} = (N_{дтх} * t_x) / 1000 * C_{мдт}, \text{ руб.}$$

или

$$Z_{дтсм} = (N_{дтсм} * t_{см}) / 1000 * C_{мдт}, \text{ руб.,}$$

где $N_{дтх}$ — норма расхода дизельного топлива на ходу, кг/час;

t_x — время затраченное на ход, час;

$C_{мдт}$ — стоимость одной тонны дизельного топлива, руб.;

$N_{дтст}$ — норма расхода дизельного топлива на стоянке, кг/час;

$T_{ст}$ — время затраченное на стоянке, час

Величина затрат на смазочное масло зависит от объема потребления смазочного масла и определяется по формуле:

$$Z_{см} = (N_{см} * t) / 1000 * C_{мсм}, \text{ руб.}$$

где $N_{см}$ — норма расхода смазочного масла, кг/час;

t — время эксплуатации земснаряда, час;

$C_{мсм}$ — стоимость одной тонны смазочного масла, руб.

Нормы расхода дизельного топлива и смазочного масла на каждую навигацию устанавливаются приказами предприятия путевого хозяйства.

Величина затрат на энергию зависит от объема потребления энергии и определяется по формуле:

$$Z_{э} = W * C_{э}, \text{ руб.}$$

где W — расход энергии в навигационный период, единицы изм.;

$C_{э}$ — тариф на энергию, руб.

В статью «Материалы» включаются затраты на приобретение материалов (смазочных, обтирочных, изоляционных, набивочных и др.), покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, а также материалы, необходимые для проведения межнавигационных ремонтов.

$$Z_{м} = Z_{мамп} + Z_{мтек}, \text{ руб.,}$$

где $Z_{м}$ — затраты на материалы, руб.

$Z_{мамп}$ — затраты на заготовку материалов и изготовление сменно-запасных частей, руб.;

$Z_{Мтек}$ — затраты на материалы на текущую навигацию, руб.

Размер затрат на заготовку материалов и изготовление сменно-запасных частей определяется в 15–20 % от стоимости работ. При этом стоимость данных материалов равномерно распределяется от одного срока межнавигационного ремонта до другого:

$$Z_{МнаМР} = (15-20\% * Cт_{МР}) * (1/5), \text{руб.}$$

Стоимость материалов на текущую навигацию принимается в размере 5 % от стоимости расходов на топливо и определяется по формуле:

$$Z_{Мтек} = 5\% * Z_{ДТ}, \text{руб.}$$

В статье «Затраты на ремонт» отражаются расходы предприятия на проведение всех видов ремонта. При этом стоимость межнавигационного ремонта производится по графику и лимитам, установленным ремонтной службой предприятия. Стоимость межнавигационного ремонта должна быть равномерно распределена до следующего срока ремонта (в среднем на 5 лет). Затраты на навигационный ремонт укрупнено принимаются в размере 25–30 % от суммы расходов на межнавигационный ремонт. При условии осуществления крупных (незапланированных) ремонтных работ в течение навигационного периода следует в последующем их учитывать также как стоимость межнавигационного ремонта.

$$Z_P = Z_{МР} + Z_{НР}, \text{руб.}$$

$$Z_{МР} = Cт_{МР} * (1/5), \text{руб.}$$

$$Z_{НР} = 25-30\% * Cт_{МР}, \text{руб.}$$

где Z_P — затраты на все виды ремонта, руб.;

$Z_{МР}$ — затраты на межнавигационный ремонт, руб.;

$Z_{НР}$ — затраты на навигационный ремонт, руб.;

$Cт_{МР}$ — стоимость межнавигационного ремонта по лимитам ССХ, руб.

В статью «Зимний отстой» включаются расходы по содержанию работников, занятых на работах по отстою судов в период от постановки их в ремонтные пункты после закрытия навигации текущего года и приведения их в эксплуатационную готовность к началу новой навигации: командного состава, наблюдающего за ремонтом и сохранностью судов и других работников, оставляемых для обслуживания и охраны судов, поставленных на отстой, а также прочие затраты по отстою. При этом затраты на оплату труда составляют 85–90 % всех затрат по отстою судов в межнавигационный период. Остальные 10–15 % приходятся на прочие расходы по отстою.

Затраты на зимний отстой укрупнено принимаются в размере 3–5 % от суммы расходов на межнавигационный ремонт:

$$Z_{зо} = 3-5\% * Cт_{МР}, \text{руб.}$$

Статья «Амортизационные отчисления» определяется исходя из балансовой стоимости судна и утвержденных в установленном порядке норм амортизации.

Для упрощения расчетов размер амортизационных отчислений можно принять по факту прошлого отчетного периода, используя бухгалтерские данные.

В статью «Амортизационные отчисления» можно также включить стоимость износа малоценного инвентаря в размере 0,2 % от балансовой стоимости судна.

В статье «Прочие расходы» учитываются затраты по следующим видам работ и услуг:

- осмотр судов органами регистрации, услуги СЭС по выпуску флота в эксплуатацию;
- аренда судов, принадлежащих другим предприятиям;
- затраты на командировки;
- обязательные страховки;
- услуги на связь;
- отчисления на природоохранные мероприятия и др.

Суммы прочих затрат укрупнено принимаются в размере 1 % от всех затрат:

$$Z_{пр} = (Z_{от} + Z_{св} + Z_{рп} + Z_{тэ} + Z_{м} + Z_{р} + Z_{зо} + Z_{до}) * 1\%, \text{руб.}$$

Затраты на содержание вспомогательных и обслуживающих производств включают затраты по содержанию следующих видов деятельности (подразделений):

- обстановочные работы;
- выправительные работы;
- дноочистение;
- траление;
- прочие путевые;
- обслуживающий флот;
- обслуживающие подразделения.

Данные затраты распределяются по видам судов в порядке, определенном предприятием. При этом состав затрат на содержание вспомогательных и обслуживающих подразделений может быть аналогичным прямым затратам по дноуглубительному флоту.

Затраты, связанные с управлением и общеэксплуатационные затраты, включают оплату труда работников аппарата управления филиала, материально-техническое и транспортное обслуживание их деятельности, содержание помещений и оборудования, командировки, связанные с производственной деятельностью и другие расходы, связанные с управлением.

Данные затраты распределяются по видам судов в порядке, определенном предприятием.

В ходе работы при наличии структурных предприятий или филиалов у предприятия могут возникнуть *затраты по внутренним операциям*, учитывающим сумму затрат головного предприятия или его филиалов по оказанию различных услуг, распределяемые по видам судов в порядке, определенном предприятием.

Главная идея эффективной работы землечерпательного флота — это определение затрат на эксплуатацию земснаряда и выражение их в параметрах времени и производительности (рис. 1). Целью является получение достоверных показателей затрат в год, час (сутки) или на м³.

Таким образом, можно определить величину расходов на выполненные земснарядом работы в различных ситуациях и рассчитать уровень использования судна и соответствующих затрат, при котором работа была бы рентабельна.

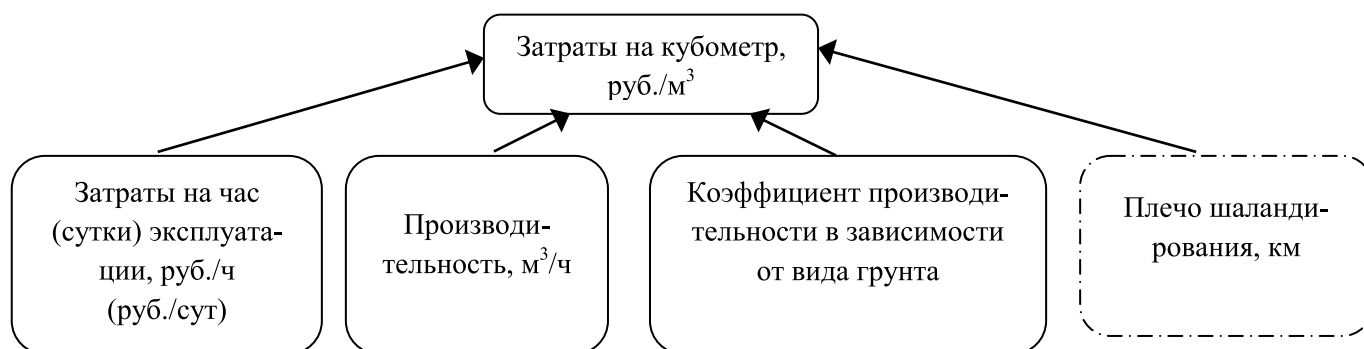


Рис. 1. Выражение затрат в параметрах времени и производительности

В данной публикации представлены общие принципы и методика расчета эксплуатационных затрат земснаряда и обслуживающего его флота, которые могут быть исполь-

зованы в работе государственных бассейновых управлений водных путей и судоходства, дноуглубительных предприятий.

Литература:

1. Инструкция по землечерпательным работам/ Минречфлот РСФР. — М.: Транспорт, 1989.
2. Техническая инструкция по производству морских дноуглубительных работ: <http://www.koap.ru/htm/r/18/index.htm>
3. Отраслевая инструкция по составу затрат и калькуляции себестоимости работ и услуг предприятий основной деятельности речного транспорта: http://www.allbusiness.ru/BPravo/DocumShow_DocumID_2861.html
4. С.Я. Зернов. Учебное пособие по дисциплине «Управление на водном транспорте» для студентов гидротехнического факультета очной и заочной форм обучения. — Новосибирск: Новосибирская государственная академия водного транспорта, 2007.

Тенденции развития нефтедобывающей отрасли республики Казахстан

Токмурзиев Мурат, слушатель программы «Доктор Делового Администрирования»
Международной Академии Бизнеса (Казахстан, г. Алматы)

Нефтегазовый сектор — как одна из ведущих отраслей промышленного производства является основой развития экономики и во многом определяет экономическую независимость страны.

Нефтегазовый сектор с первых лет независимости Республики Казахстан стал тем локомотивом, который сыграл и продолжает играть важнейшую роль в становлении и развитии экономики государства.

Казахстан входит в первую десятку глобального рейтинга по запасам углеводородного сырья, является одним из крупнейших поставщиков сырой нефти в Центрально-Азиатском регионе.

На сегодняшний день нефтегазовый комплекс играет определяющую роль в структуре экономики Республики Казахстан: в 2009 году доля нефтегазовой отрасли в ВВП составила 20,8 %. Платежи в Национальный фонд от нефтегазового сектора составили 1371,4 млрд. тенге, или 36,3 % в государственных доходах.

По подтвержденным запасам нефти Казахстан обладает 3 % мирового запаса нефти. Нефтегазоносные

районы занимают 62 % площади республики и располагают 172 нефтяными месторождениями, из которых более 80 — находятся в разработке.

По объему добычи природного газа Казахстан занимает третье место в СНГ, уступая Российской Федерации и Республике Туркменистан. Спустя год после вхождения мирового энергетического рынка в период падения цен, а собственной нефтяной отрасли в полосу снижения производства, Казахстан вновь демонстрирует устойчивое развитие добывающих проектов. В конце текущего года Казахстан планирует получить более 80 млн. тонн, а экспорт сырья составит — 73,5 млн. тонн [1].

Положительная динамика по добыче нефтепродуктов представлена далее в таблицах 1 и 2.

Добычу нефти на территории Республики Казахстан осуществляют свыше 80 недропользователей на основании лицензий, выданных уполномоченными органами, согласно данным Министерства нефти и газа РК, на сегодняшний день в целом по нефтедобыче и нефтепереработке успешно функционируют свыше 335 компаний [2].

Таблица 1.

Структура промышленного производства по видам экономической деятельности

Наименование	Объем производства продукции (товаров, услуг), млн. тенге	Доля видов деятельности в республиканском объеме производства, %
	январь-декабрь 2010 года	
Промышленность-всего	11 756 793	100,0
Добыча сырой нефти и природного газа	6 054 865	51,5
добыча сырой нефти	6 012 132	51,1
добыча природного газа	42 734	0,4
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	333 412	2,8
Производство продуктов нефтепереработки	325 493	2,8

Таблица 2.

Производство промышленной продукции в натуральном выражении

Наименование	Январь-декабрь		Индекс физиче- ского объема, %
	2010 год	2009 год	
Добыча сырой нефти и природного газа			
Нефть, включая конденсат газовый, тыс. тонн	79 517,7	76 480,9	104,0
в том числе:			
нефть сырая, тыс. тонн	67 915,7	64 352,8	105,5
конденсат газовый, тыс. тонн	11 602,0	12 128,1	95,7
Газ природный, млн.куб.м	37 141,7	35 599,6	104,3
в том числе:			
газ природный (естественный) в газообразном состоянии, млн.куб.м	17 588,8	18 136,8	97,0
из него:			
газ товарный, млн. куб.м.	8 688,5	9 044,3	96,1
Производство кокса и продуктов нефтепереработки			
Топливо нефтяное (мазут) и газойли (топливо дизельное); дистилляты нефтяные, тыс. тонн	12 757,2	11 716,9	108,9
в том числе:			
топливо моторное (бензин, в том числе авиационный), тыс. тонн	2 921,9	2 612,6	111,8
керосин, тыс.тонн	490,6	374,3	131,1
газойли (топливо дизельное), тыс. тонн	4 440,1	4 261,1	104,2
мазут топочный, тыс.тонн	3 795,8	3 261,2	116,4
Углеводородные сжиженные газы, тыс. тонн	386,1	331,9	116,3

Статистические данные по добыче нефти в разрезе ведущих компаний на территории Республики Казахстан приведены в таблице 3.

На рынке нефтяных ресурсов наблюдается высокая концентрация сил производителей. Три крупнейшие компании обеспечивают 62% от общего производства нефти в РК, например, треть рынка углеводородного сырья занимает ТОО «Тенгизшевройл», за которым следует АО «РД «КазМунайГаз», занимающее порядка 18,10%, на третьем месте по объемам добычи находится компания «Karachaganak Petroleum Operating» с занимаемой долей рынка равной 14,20%. (см. рисунок ниже).

Прогнозные ресурсы, как на суше, так и на шельфе Каспийского моря, прилегающем к территории Казахстана, оцениваются по нефти — в 12 млрд. тонн. Такие перспективы могут стать стимулом для иностранных компаний в налаживании сотрудничества с Казахстаном. Тем более, что речь идет не о начале, а о продолжении такого сотрудничества, ведь с 2003 г. в стране уже осуществляется более 30 проектов в этой сфере с участием зарубежных партнеров.

Стоит отметить, что 70% от общего объема добытой нефти в Казахстане производство нефти осуществляется также иностранными инвесторами (из России, США

Таблица 3.

Крупные компании РК по добыче нефти, в тыс. бар./сутки

№	Наименование компании	2008	2009	1 кв. 2010
1	Тенгизшевройл	346	452	525
2	РД «КазМунайГаз»	240	276	320
3	Карачаганак Петролеум Оперейтинг	233	239	251
4	АктобеМунайГаз	117	122	125
5	МангистауМунайГаз	113	115	115
6	КазГерМунай	63	68	67
7	Тургай Петролеум	65	68	63
8	ПКЗ «Кумколь»	64	66	62
9	КаражанБасМунай	-	-	33
10	КазахОйл Актобе	15	19	16
11	КазахТуркМунай	-	-	4,5
12	Другие	173	183	186,5

и стран Европы), представленных рядом транснациональных компаний, среди которых ExxonMobil, Chevron, Agip, BG, BP/Statoil, Shell, Total, INPEKS, Philips, ЛУ-Койл, Епi и другие. (см. рисунок). Деятельность иностранных компаний, работающих на нефтегазовых структурах республики, связана в большинстве своем с геологоразведкой и добычей [3].

Принимая во внимание динамику развития компаний в нефтедобывающей отрасли можно сделать вывод о том, что конкурентная среда будет усиливаться и в сложившихся условиях конкурентные преимущества будут определять готовность компаний к реализации инвестиционных проектов и развитию нефтегазовых месторождений.

Кроме того, техническая оснащенность и потенциал человеческих ресурсов может стать ключевым аспектом развития компаний в Республике Казахстан.

Наряду с позитивными тенденциями, существует комплекс проблем, связанных с решением вопросов реали-

зации перспективных маршрутов транспортировки нефти, развития нефтеперерабатывающего сектора, обеспечения экологической безопасности. Несмотря на то, что по запасам нефти и газа Казахстан находится в первой десятке нефтедобывающих стран мира, тем не менее, остается вне крупного мирового нефтяного бизнеса. Это объясняется удаленностью республики от потенциальных рынков сбыта и достаточно высокой себестоимостью добычи нефти. Данные факторы обуславливают необходимость выработки стратегических направлений развития нефтегазового комплекса Казахстана [4].

В связи с этим, решение стратегических задач государства предполагает реализацию следующих приоритетных направлений развития нефтегазовой отрасли, таких, как: осуществление разведки и освоение новых нефтегазовых месторождений, модернизация транспортной инфраструктуры, реконструкция действующих и создание новых нефтеперерабатывающих производств, применение современных технологий, развитие законодательно-пра-

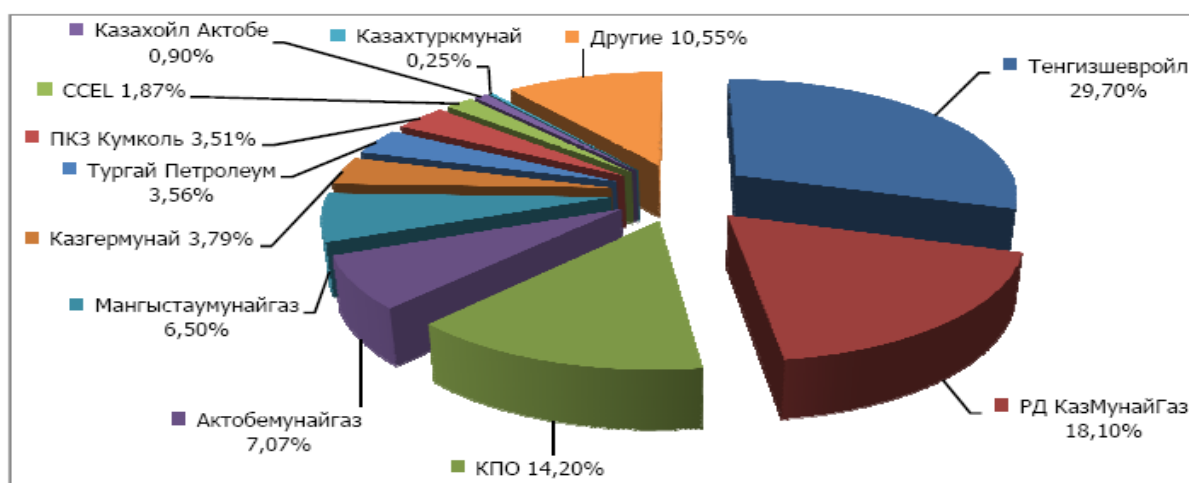


Рис. 1. Доля производителей нефти на рынке Казахстана по состоянию на 1 квартал 2010 г.

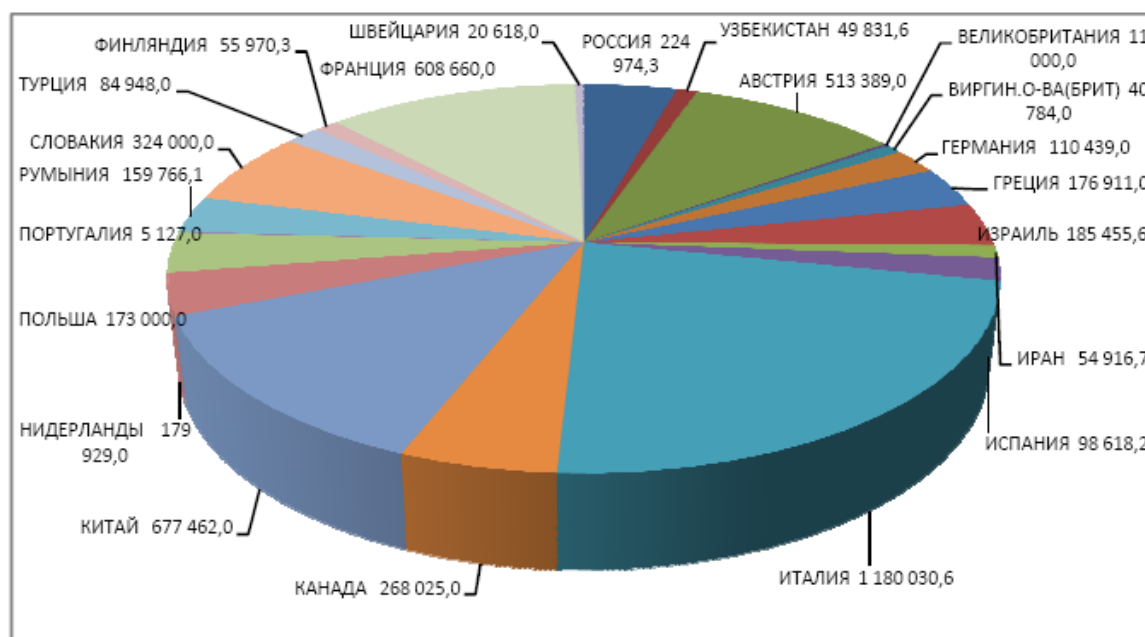


Рис. 2. Экспорт сырой нефти и газового конденсата иностранными инвесторами за январь 2010 г., млн. тонн

новой базы, обеспечивающей привлечение инвестиций.

Казахстан располагает достаточным кадровым потенциалом для планомерного развития отрасли. Опыт работы первых совместных предприятий показал, что казахские специалисты быстро осваивают западную технику и технологии и ни в чем не уступают своим иностранным коллегам.

Стоит отметить и то, что в настоящее время в отрасли активно идет процесс совершенствования структуры управления, а также осуществляется ее реструктуризация. В области добычи нефти и газа наряду с государственными, все больше появляется предприятий с иностранным участием, а также небольших фирм с частным отечественным капиталом и эта тенденция будет углубляться. В Казахстане намерены форсировать процесс отделения вспомогательных производств (бурение, капитальный и подземный ремонт скважин, предприятия по обеспечению социальной сферы) от основного производства, как это принято во многих странах мира.

Ближайшими перспективными планами развития нефтедобывающей отрасли Казахстана являются:

В результате разработки Кашаганского месторождения, освоения каспийского блока, развития Тенгиза и осуществления 3-й стадии Карачаганакского проекта Правительство РК планирует в 2015 г. объем добычи нефти в стране 150 млн.т. в год, а природного газа — 60–70 млрд.куб.м., а к 2020 г. увеличить добычу нефти до 164,4 млн. тонн в сравнении с 78 млн. тонн в 2009 г., что позволит вывести Казахстан в пятерку производителей нефти в мире;

- модернизация трех нефтеперерабатывающих заводов РК — Атырауский НПЗ, Шымкентский НПЗ, Павлодарский НПЗ;

- освоение месторождения Кашаган в рамках опытно-промышленной разработки в 2013 году общей стоимостью на 2 240 850 млн.тенге (источниками финансирования будут являться АО НК «КазМунайГаз» и иностранные партнеры проекта;

- доразведка месторождений Анабай, Жаркум, Айрақты, Барханная (Султанкудук) Коскудук (восточный Кумырлы), Амангельдинской группы месторождений стоимостью 1 960 млн. тенге;

- строительство заводов: по производству битума, ароматических углеводородов, метанола и его производных, завода металлоконструкций в пос. Баутино, пос. Акшукур, создание Национального центра хранения серы, реконструкция и модернизация действующей газотранспортной системы, проведение работ по увеличению пропускной способности нефтепровода КТК, Атасу-Алашанькое и мн. Другое.

Наличие изученных нефтегазовых месторождений Кашаган, Тенгиз и Карачаганак, а также ресурсов в акватории Каспийского бассейна гарантирует относительную стабильность производства нефти компаниям, занятым в секторе в долгосрочной перспективе и этот фактор является ключевым преимуществом, выгодно отличающим Казахстан от ряда прикаспийских республик.

Казахстан обладает огромными нефтяными и газовыми ресурсами, наличие которых в любом государстве позволяют успешно решать сложные социально-экономические, технологические, финансовые и валютные проблемы.

Казахстан должен стремиться к эффективному использованию своего нефтегазового потенциала. Поскольку наличие крупных запасов сырья — обязательное, но недостаточное условие для развития нефтегазовой отрасли, в связи с чем необходимо определить приоритетные на-

правления ее развития. К таковыми можно отнести следующие направления:

- разведка и освоение нефтегазовых месторождений (освоение ресурсов казахстанского сектора Каспийского моря);
- увеличение нефтедобычи;
- модернизация и развитие транспортной инфраструктуры для обеспечения максимального доступа нефтегазодобывающих компаний к экспортным маршрутам;
- реконструкция действующих и создание новых производств с опережающим строительством мощностей по углублению переработки нефти, повышению качества не-

фтепродуктов, производству катализаторов;

- повышение эффективности нефтегазового комплекса;
- развитие законодательно-правовой системы в нефтегазовом комплексе, обеспечивающей привлечение инвестиций в нефтепереработку и нефтехимию.

Таким образом, нефтедобывающая отрасль всегда была наиболее привлекательной с инвестиционной точки зрения и, учитывая тенденции развития отрасли в долгосрочной перспективе, Казахстан может уверенно ожидать увеличения притока инвестиций и войдет в ближайшей перспективе в пятерку мировых стран по добыче нефти.

Литература:

1. Отчет Рейтингового агентства «РФЦА» «Краткий обзор нефтедобывающей отрасли Казахстана», Алматы, 2010 г., //www.rfca.kz.
2. Статистические данные Агентства по статистике РК, Алматы, за 2009, 2010 гг., //www.stat.kz.
3. Ашимбаев М.С., Курганбаева Г.А. Нефтегазовые ресурсы Казахстана в системе мировых и региональных отношений. А.: КИСИ, 2002 г., — 216 с.
4. Егоров О.И., Чигаркина О.А., Баймуканов А.С. Нефтегазовый комплекс Казахстана: проблемы развития и эффективного функционирования. А., 2003 г., — 536 с.

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Деривативы в структуре цен на нефть

Петренко Евгений Васильевич, аспирант

Российский государственный торгово-экономический университет (г. Москва)

Нефть является уникальным биржевым товаром, мировая добыча которого в целом сесредоточена вне основных регионов потребления. На сегодняшний день не существует полноценных аналогов, способных полностью заменить нефть и нефтепродукты, что окрывает возможность для роста цен на нефть в случае дисбаланса спроса и предложения. Еще одной причиной потенциального роста нефтяных цен является ее исчерпаемость. Ведь понимание того, что в обозримом будущем запасы нефти неизбежно подойдут к истощению, является психологическим фактором, изменяющим ожидания соотношений спроса и предложения на рынке углеводородов.

Необходимо отметить, что спектр факторов, которые могут повлиять на мировые цены на нефть, широк и разнообразен. Поэтому очень трудно прогнозировать уровень цен даже в краткосрочной перспективе. Именно слабая предсказуемость цены на нефть делает биржевые инструменты на ее основе привлекательными для спекуляций, когда колебания стоимости нефти, вызываемые фундаментальными факторами, многократно усиливаются игроками рынка.

Если обратиться к истории, то до нефтяного кризиса 1973 года основная доля поставок нефти на мировой рынок приходилась на семь западных нефтяных корпораций (Exxon, Mobil, British Petroleum, Texaco, Chevron, Royal Dutch Shell, Gulf Oil), а международные расчеты за нефть осуществлялись по справочной цене, которую устанавливала Техасская железнодорожная комиссия США. Причем в течение длительного времени средняя цена одного барреля нефти держалась на уровне двух долларов, что позволяло странам достаточно быстро восстанавливать и развивать экономику в послевоенные годы.

Цены на нефть не претерпели изменений даже после создания в 1960 году Организации стран-экспортеров нефти, прежде всего, из-за слабости ОПЕК. Уровень цен стал меняться после политических событий 1973 года и введения нефтяного эмбарго арабскими государствами. Этот период истории мирового рынка углеводородов связан не только с выросшими в четыре раза ценами на нефть, но и с национализациями иностранных нефтяных компаний в нефтедобывающих странах, в результате которых лишь 10% мировых месторождений углеводородов осталось в ведение международных нефтяных корпораций.

Именно это обстоятельство способствовало активной разработке месторождений Северного моря и той части Мексиканского залива, которая не попала под мораторий, введенный президентом США Дж.Бушем-старшим. Но для этого международным нефтяным корпорациям пришлось воспользоваться услугами компаний, владеющих технологиями глубоководного бурения, что, конечно, привело к росту цен на нефть.

Дело в том, что после кризиса 1973 года для усиления своих позиций на рынке углеводородов практически все перечисленные выше международные нефтяные корпорации стали избавляться от непрофильных структур и свели к минимуму инвестиции в исследовательскую деятельность и в инновационные разработки. Однако такой шаг привел к обратным последствиям: позиции корпораций по сравнению с национальными компаниями нефтедобывающих стран ослабли еще больше. Незначительно усилила конкурентоспособность корпораций и оптимизация их деятельности путем слияний и поглощений. Как известно, сегодня на мировом рынке осталось лишь четыре компании: Chevron, ExxonMobil, Royal Dutch/Shell и BP Amoco.

Что же помогло Западу вернуть свои лидирующие позиции в формировании цен на нефть? Катализатором этого процесса стала биржа. С середины 1980-х годов, когда впервые на Нью-Йоркской товарной бирже был заключен фьючерсный контракт на поставку нефти, структура мировых цен на нефть стала усложняться. И сегодня многочисленные биржевые игроки, обогащающиеся на перепродаже деривативов, связанных с биржевыми контрактами на поставку нефти, участвуют в процессах ценообразования. Если раньше нефтяные цены в основном формировались под действием фундаментальных и геополитических факторов, то сегодня на конъюктуру рынка значительно влияет и спекулятивная составляющая, что негативно отражается на реальных экономических процессах.

Проанализируем более подробно роль каждого из вышеперечисленных факторов в ценообразовании на рынке углеводородов.

Рассматривая влияние фундаментальных факторов на динамику цен на нефть, прежде всего, подчеркнем, что определенным этапам развития энергетики соответствует своя фундаментальная составляющая цены. Она склады-

вается из условий добычи нефти, удаленности месторождений и потребителей, зависит от характера месторождений, а также от социально-экономического развития стран. Так, в последние десятилетия бурное развитие таких стран, как Бразилия, Китай, Индия и др., привело к увеличению спроса на нефтяные ресурсы.

Необходимо отметить, что пока в мировой экономике на фоне общей стабильности спрос и предложение на нефть сохраняют устойчивое соотношение, не изменяется и фундаментальная составляющая цены. Почему же тогда за последнее десятилетие спрос на нефть и объемы ее добычи увеличились практически на одинаковую величину [3, с. 10–11], а цены на нефть выросли значительно? Многие эксперты связывают это явление лишь с фундаментальными причинами: с ростом спроса на нефть в развивающихся странах и с истощением месторождений нефти и газа.

Что касается первой возможной причины роста цен, то, как упоминалось выше, в таких странах, как КНР, Индия и Бразилия действительно значительно вырос спрос на углеводороды. Однако согласно статистическим данным в настоящее время на эти три страны приходится лишь 5,5% потребления природного газа и 15% нефти [3, с. 12], причем немалую долю этого объема составляют углеводороды собственной добычи.

Не убедительна и вторая причина, объясняющая рост мировых цен на нефть. В ближайшие десятилетия не стоит опасаться истощения нефтяных ресурсов. Сегодня осваиваются новые, недоступные ранее месторождения, совершенствуются технологии их разработки. Да и на разрабатываемых в настоящее время месторождениях более половины всей нефти еще остается в недрах, так как пока ее невозможно извлечь из-за несовершенства технологических процессов. Кроме этого, основные запасы углеводородов еще не разработаны. Так, в Соединенных Штатах Америки, являющихся главным мировым потребителем и импортером нефти, только на суше не разработано еще 62% всех нефтяных месторождений [6, с. 29]. А запасы континентального шельфа США, по оценкам специалистов, в четыре раза больше и могут составлять 86 млрд баррелей [1, с. 37].

Тем не менее, необходимо подчеркнуть, что в последние 5–6 лет нефтяные корпорации активно инвестировали в разведку новых месторождений, разработку новейших технологий по добыче и переработке углеводородов, поэтому в ближайшие годы сохранится довольно высокий уровень фундаментальной составляющей цены на нефть (на уровне 80–100 долларов/баррель) [4, с. 120].

Важную роль в ценообразовании на мировом нефтяном рынке играют и геополитические факторы, которые хотя и имеют нерыночный характер, но существенно влияют на соотношение спроса и предложения. Такой стратегический товар, как углеводороды, является неотъемлемой составляющей международной политики. Так, стремясь добиться контроля над нефтяными и газовыми потоками, Соединенные Штаты Америки не только

навязывают Европейскому союзу стратегию строительства газо- и нефтепроводов в обход России, но и откровенно вмешиваются в дела других государств (война в Ираке). К сожалению, такая геополитика как системный фактор способствует росту цен на углеводороды.

Необходимо также учитывать, что в странах Ближневосточного Востока сосредоточено более 60% всех мировых запасов нефти. А в условиях глобализации, когда эти государства становятся частью мирового рынка, дестабилизируются их традиционные системы отношений, что может стать причиной социальных взрывов. Поэтому жизненно важно, чтоб на такую сложную ситуацию не накладывалось военно-политическое вмешательство извне.

Анализ фундаментальных и геополитических факторов, влияющих на мировую цену нефти, не дает ответа на два вопроса. Во-первых, почему к середине 2008 года цена на нефть выросла до 147 долларов/баррель? Ведь в первой половине этого года соотношение спроса и предложения на углеводороды было стабильным, то есть фундаментальная составляющая цены на нефть не менялась. А во-вторых, почему во второй половине 2008 года цены на нефть резко покатились вниз, достигнув к концу года отметки в 35 долларов/баррель?

Конечно же, можно объяснить такой перелом в движении цен тем фактом, что на нефтяную промышленность как на составную часть мировой экономики трансформировались все проблемы глобального финансового кризиса, и это спровоцировало некоторое снижение спроса на энергетические ресурсы. Однако неясно, почему цена нефти за короткий промежуток времени упала до такой степени, что пересекла нижнюю планку своей фундаментальной составляющей (сегодня себестоимость нефтедобычи около 35–40 долларов/баррель), тем более что в конце 2008 года члены ОПЕК в два раза урезали экспортные квоты? Для ответа на все эти вопросы необходимо проанализировать роль спекулятивного фактора в формировании цен на нефть.

Но сначала следует остановиться еще на одном важном моменте. Современная рыночная экономика с ведущей тенденцией к глобализации характеризуется масштабными и слабо контролируруемыми перетоками капитала из одной сферы в другую. Сегодня деньги являются не только обменным эквивалентом материального товара. Они живут своей самостоятельной жизнью. Классическая схема «деньги — товар — деньги» все чаще заменяется чисто финансовой схемой «деньги — деньги».

В настоящее время товарно-сырьевые рынки, где продается и покупается материальный товар по ценам, зависящим от спроса и предложения, по объемам капитализации уступают валютно-финансовым рынкам, на которых проводятся операции с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами. Деривативы превратились в самостоятельный объект биржевой торговли, причем объемы таких сделок многократно превысили объемы товарных поставок. А в последние годы рост

этих нематериальных активов усилился, так как с введением электронных торгов на рынке стали фигурировать электронные деньги, объем использования которых ничем не ограничен.

Так, если в 2005 году общая стоимость деривативов на мировом рынке оценивалась в 250 трлн. долларов, то в 2008 году объемы торговли ими достигли 600 трлн. долларов при реальном общемировом ВВП 60 трлн. долларов [2, с. 28]. Важно подчеркнуть, что это виртуальный рынок, который развивается по своим законам и все больше отделяется от реальной экономики. Ведь рынок — это продукт человеческого знания, призванный обеспечить справедливую торговлю товарами, услугами и ценными бумагами. Но когда создается критическая масса ложной информации о его реальных возможностях, рынок может не выдержать. Так и случилось.

Нарастание в 2005–2007 годах кризисных процессов на рынке недвижимости способствовало усилению активности биржевых спекулянтов на рынке углеводородов. Важно подчеркнуть, что рынок нефти привлек внимание спекулянтов не случайно: с 2004 года наблюдался устойчивый рост цен на нефть, вызванный объективными причинами. Во-первых, в последние годы, как уже упоминалось выше, начался процесс активной перестройки мировой нефтяной промышленности, а во-вторых, с 2005 года пенсионным фондам США разрешили инвестировать в нефтяные фьючерсы. Добавим к этому психологический фактор: нагнетание паники вокруг увеличивающегося спроса и истощения запасов нефти.

В результате, свободные деньги с валютного рынка, а также деньги различных инвестиционных, пенсионных, хедж-фондов устремились на нефтяной рынок. Объем торговли фьючерсными контрактами на поставку нефти значительно вырос. Так, в 2007 году и в первой половине 2008 года число месячных фьючерсных контрактов на нефть WTI увеличилось до 260–340 тысяч (в предыдущие три года оно составляло порядка 70–100 тысяч), а чисто биржевая маржа в этот период времени достигала 70% [5, с. 28]. Усиление влияния спекулятивного фактора на конъюнктуру рынка привело к аномальному росту цен на нефть, который мы и наблюдали в середине июля 2008 года. Когда же Конгресс США начал разработку законодательства по ограничению биржевых спекуляций, с нефтяного рынка было выведено около 40 млрд. долларов, что и стало основной причиной падения цен [7, с. 37]. Таким образом, на тенденцию роста мировых цен на нефть под влиянием фундаментальных факторов накладываются колебания, вызванные перетоками свободного капитала между секторами финансового рынка и рынком нефти.

Совершенно очевидно, что сегодня нефтяной рынок — это не самостоятельный товарно-сырьевой рынок, конъюнктура которого определяется соотношением спроса и предложения. Котировки нефтяных фьючерсов зависят от соотношения доллар/евро, ставки рефинансирования Федеральной резервной системы США и других финан-

совых факторов, то есть нефтяной рынок стал одним из сегментов валютно-финансового рынка. А значит, такие свойства финансового рынка, как волатильность и цикличность, теперь характерны и для нефтяного рынка. Однако его финансовая емкость намного меньше емкости валютного рынка, поэтому если курс доллара к евро меняется на 10–15%, то цены на нефть изменяются более чем в два раза. Кроме этого, высокая волатильность нефтяного рынка является одной из угроз глобальной энергетической безопасности, потому что она отражается как на производителях, так и на потребителях нефти, влияет на инвестиции в этот сектор экономики.

В настоящее время, когда спрос на нефть практически не изменяется, и продолжают действовать квоты в рамках ОПЕК, рынок деривативов на поставку нефти под действием монетарных сил остается местом спекулятивных игр по схеме «нефть против доллара». Так, Министерство энергетики США периодически публикует данные об увеличении или уменьшении нефтяных резервов в стране, на которые моментально реагируют биржи. Объем торговли деривативами на NYMEX и LCE увеличивается либо уменьшается, что отражается на нефтяных ценах.

С начала августа 2011 года по сегодняшний день цены на нефть марки WTI в Нью-Йорке колебались в пределах от 79,61 доллара за баррель (9 августа) до 89,97 долларов за баррель (13 сентября) и на 26 сентября составили 81,15 долларов за баррель [8]. Трудно сказать, насколько объективен их нынешний уровень, так как в механизме ценообразования чрезмерную роль играют чисто спекулятивные факторы. Очевидно, что для стабилизации цен на нефть объем контрактов на ее поставки должен соответствовать физическим объемам добычи. Если же оборот деривативов и в будущем продолжит бесконтрольный рост, то конъюнктура рынка и тесно связанные с ней цены останутся крайне неустойчивыми, подверженными чрезмерным колебаниям.

Подводя итог, важно подчеркнуть, что цена на нефть всегда была плохо предсказуемой, но она все-таки зависела от соотношения спроса и предложения, а потому в какой-то мере контролировалась производителями нефти. Теперь цена на нефть почти не зависит от действий ее производителей и слабо реагирует на усилия членов ОПЕК и других нефтедобывающих стран. Сегодня она формируется на финансовых рынках и в головах финансовых брокеров, торгующих связанными с поставками нефти вторичными финансовыми инструментами, причем практически не имеющими отношения к реальному движению этого товара.

Нефть — это невозобновляемый стратегический ресурс, от которого зависит нормальная жизнедеятельность мирового сообщества. Тем не менее сегодня с помощью биржевых инструментов еще не добытая нефть может десятки раз переходить из рук в руки. Это одно из глубоких противоречий современного мирового рынка углеводородов, которое негативно влияет на реальные экономические процессы.

Литература:

1. Кокшаров А. Подножка офшорной добыче. // Эксперт, 2010, №22.
2. Мировой кризис: угрозы для России. // МЭиМО, 2009, №5.
3. BP Statistical Review of World Energy. June 2008.
4. Economist Intelligence Unit. The World in 2009.
5. Oil and Gas Journal. 19.05.2008.
6. Oil and Gas Journal. 02.06.2008.
7. Oil and Gas Journal. 22.09.2008.
8. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fincake.ru>.

Проблемы привлечения финансового капитала предприятиями автомобилестроения Украины

Турченок Александр Васильевич, аспирант
Киевский национальный университет им. Т. Шевченко

Привлечение финансового капитала является необходимостью в современных условиях развития предприятий автомобилестроения Украины. Торможение развития отечественных предприятий автомобилестроения в последние годы, побуждает к необходимости поиска источников дополнительного привлечения финансового капитала, осуществления инвестиционной деятельности. При увеличении финансового капитала предприятий автомобилестроения создаются благоприятные тенденции для их развития, более рационально осуществляется финансово-хозяйственная деятельность, что несомненно способствует улучшению финансового состояния предприятий отрасли, и в целом страны.

Таким образом, исследования источников формирования финансового капитала предприятий автомобилестроения, является не только актуальным, но и необходимым. Вопрос возможности использования финансового капитала на предприятиях автомобилестроения, и источников его формирования давно обсуждаются среди ученых и практиков, из них следует отметить: Доронину Н.С., Черную А.Е., Гриценку А.И., Феврала И.А., Малика М.И., Косинского Р.А., Г.В., Ярошука О.В. и проч. Однако постоянные изменения в экономике Украины и в функционировании предприятий автомобилестроения, в частности, требуют дальнейших исследований.

Целью статьи является анализ источников формирования финансового капитала предприятий автомобилестроения и определение эффективности их использования, с учетом специфики отрасли.

Целесообразно выделить основные источники финансового капитала: кредиты, предоставляемые коммерческими банками в условиях сделки за счет собственных средств банка; государственный кредит, источниками которого являются средства бюджета, кредиты под целевые производственные программы за счет централизованных кредитных средств Национального банка; выход пред-

приятия на фондовый рынок; поиск инвесторов. Сейчас кредитная система, включающая в себя широкую сеть коммерческих банков и небанковских институтов предлагает ряд кредитных операций, которые выступают как источники формирования необходимого дополнительного финансового капитала предприятий. Проблема структуры финансового капитала возникла в теории и практической деятельности украинских предприятий автомобилестроения сравнительно недавно. Основное внимание уделялось не источникам финансового капитала, а отдельным его разновидностям, что резко снижало эффективность формирования оптимальной структуры финансового капитала [1]. С переходом экономики Украины на рыночный вариант развития в практической деятельности предприятий автомобилестроения появляется необходимость использования финансового капитала в разумных пределах, что способствует развитию предприятия и обеспечивает непрерывность обращения его капитала. [2].

Интересной для нашего исследования является тенденция современных предприятий различных отраслей экономики в направлении увеличения финансового капитала: особое место при поиске дешевого, и что не менее важно, доступного источника привлечения финансового капитала, как правило, занимают именно банковские услуги [3].

Несомненно, в этом есть смысл, потому что, в основном, использование кредитных вложений в разумных пределах способствует развитию предприятия и обеспечивает непрерывность обращения его финансового капитала.

Не менее важен тот факт, что кредиты играют существенную роль в замещении государственных источников финансового капитала в условиях дефицитности государственных ресурсов, высоких темпов инфляции. Займы, кредиты предоставляются банками предприятиям автомобилестроения с соблюдением общих принципов кре-

дитования — целевой направленности, обеспеченности, срочности, платности, возвратности, срочности [4]. На современном этапе развития экономики коммерческие банки кроме прямого кредита, который характеризуется уплатой единовременных контрактов клиентов за счет кредитных ресурсов банка, осуществляет множество кредитных услуг. Наиболее удобной формой кредитования, на наш взгляд, для предприятий автомобилестроения при условии длительного сотрудничества, как для банка, так и для предприятия является кредитная линия, которая открывается банком на определенный срок и в определенном объеме.

Для предприятий кредитная линия удобна тем, что они могут непрерывно погашать задолженность по поступлениям от реализации, и таким образом снижать суммы своей задолженности по процентам. Широко используется в мировой практике финансирование предприятий в виде овердрафта по открытому счету, но опять же в случае, если известны устойчивые финансовые показатели деятельности предприятия.

Этот кредит носит многоцелевой краткосрочный характер. Он предоставляется для ликвидации определенного несоответствия в платежном обороте предприятия, когда текущие финансовые потребности превышают имеющийся финансовый капитал. Суть овердрафта заключается в следующем: если на счету предприятия есть свободные средства, то за их счет предприятие кредитует банк, если на счету денег нет, то банк выдает ему кредит на основе договора [5]. «Все формы банковского кредитования имеют нормативное обеспечение Национального банка Украины, а об открытии овердрафта мнение Национального банка Украины остается не до конца выясненным» [6]. Поскольку овердрафт достаточно рискован, то в Украине данный кредитный договор подписывается только с предприятиями, которых можно отнести к разряду надежных. Следует отметить, что с предприятиями автомобилестроения банки сотрудничают на условиях овердрафта только в том случае, если на счету предприятия есть значительное движение средств. Банк открывает единый активно-пассивный счет.

Из него производятся практически все платежи, включая оплату расчетных документов за различные виды товарно-материальных ценностей и услуг, чеков на заработную плату, поручений по платежам в бюджет и т.д..

Одной из нетрадиционных форм финансового обслуживания предприятий является лизинг. Лизинг рассматривается в Украине двояко — как аренда и как форма кредитования, он имеет комплексный характер и сочетает в себе элементы финансово-кредитных, инвестиционных и внешнеторговых отношений.

Говоря о сущности лизинга можно согласиться с утверждением Б.Г. Дякина [7], согласно которому под лизингом следует понимать весь комплекс имущественных отношений, связанных с передачей имущества во временное пользование на основе его приобретения и последующей

сдачей в долгосрочную аренду. Другую точку зрения мы находим в работах Комарова И.К., Луцива Б.Л. [8]. Авторы исходят из понимания лизинга как формы кредитных отношений. Так, Чекмарева Е.М. отмечает: «предоставляя на определенный период элементы основного капитала, собственник в установленное время получает их обратно, то есть налицо существование принципов срочности и возвратности; за свою услугу он получает вознаграждение в виде комиссионных — тем самым обеспечивается реализация принципа платности.

Поэтому в экономическом смысле лизинг является кредитом, предоставляемым в форме передаваемого в пользование имущества» [9]. Лизинговый бизнес, иными словами представляет собой особый вид предпринимательской деятельности, в основе которой лежат кредитные отношения [9]. Мы считаем, что сводить лизинг к кредиту экономически неверно, это очень узкий подход, поскольку лизинг имеет ряд специфических особенностей. Но следует отметить, что в лизинге соблюдены все принципы кредитования, и поэтому большинство экономистов, а также юристов считают правомерным определять лизинг, как вид кредита.

Эта точка зрения имеет смысл только потому, что в нашей стране лизинговые компании зависят от финансовых организаций, как правило, банков. В Украине распространен опосредованный метод участия банковского капитала в лизинговом бизнесе, то есть, банк выступает единственным или крупнейшим акционером лизинговой компании, а лизинговая компания выступает в качестве его дочерней фирмы.

В других странах, таких как США, Франция, Германия, где есть давние традиции лизинга, его называют долгосрочной арендой [4]. На практике основными пользователями этой формы финансового обслуживания выступают предприятия автомобилестроения. Для предприятий автомобилестроения, на наш взгляд, лизинг выгоден тем, что: предполагает 100% финансирование сделки; улучшает состояние ликвидности предприятий; уменьшает размер налогооблагаемой прибыли за счет отнесения лизинговых платежей на валовые расходы; дает возможность экономии финансового капитала на транзакциях, т.е. устраняются трудоемкие операции по приобретению оборудования, не отвлекая собственного капитала (заключения договора купли-продажи, платежи и прочее), и обслуживанию (амортизационные отчисления, уплата налогов на основные средства, страхование); дает возможность непрерывного и быстрого обновления производственных мощностей. Также уменьшить потребность в наличии финансового капитала предприятие автомобилестроения может с помощью векселя.

Векселя позволяют с помощью перепродажи или учета использовать дебиторскую задолженность. Используя векселя можно проводить финансовую операцию РЕПО — кредит, который обеспечен ценными бумагами или кредитование под «залог» ценных бумаг, в том числе и векселей. Предприятие автомобилестроения может

продать векселя другой стороне, обязуясь выкупить их в заранее указанный срок или по требованию другой стороны.

То есть, обязательства на обратную покупку соответствует обязательству на обратную продажу, которое принимает на себя вторая сторона. Таким образом предприятие имеет дополнительные средства, которые использует в течение определенного времени. Обратная покупка ценных бумаг происходит по цене, отличной от цены первой продажи. В странах с развитой экономикой на смену простым отношениям прямого долга и дебиторской задолженности, пришла система факторинговых операций.

Конечно, факторинг не является источником дополнительных средств, но при более детальном рассмотрении факторинга и возможности его применения предприятиями автомобилестроения, мы пришли к выводу, что использование факторинга является целесообразным при желании предприятия избежать дебиторской задолженности и сэкономить собственные средства. Факторинг — это операция, которая объединяет в себе ряд посредническо-комиссионных услуг по кредитованию финансового капитала предприятия.

Основой факторинга является переуступка первым кредитором прав требования долга третьего лица второму кредитору с компенсацией стоимости такого долга первому кредитору. С экономической точки зрения факторинг относится к посредническим операциям и его можно определить как специфическую услугу, которая предоставляется банками своим клиентам в случае их расчетно-платежного обслуживания [10]. В контексте нашего исследования, факторинг представляет интерес для предприятий автомобилестроения в виде формы кредитования, с помощью которой достигается ускорение оборачиваемости средств в расчетах.

Это особенно важно для предприятий автомобилестроения, так как, получая немедленные платежи, они, в свою очередь, могут заблаговременно рассчитаться со своими поставщиками и получить за это скидку с цены. Также факторинг выгоден не только с точки зрения возможности расчета со своими поставщиками, но и с точки зрения экономики, которую можно достичь путем сокращения штата сотрудников, выполняющих бухгалтерский учет, рекламу, поиск поставщиков и покупателей, сбор информации о рынках сбыта и т.д.

Поэтому, благодаря факторингу у предприятий автомобилестроения появляется возможность сосредоточиться на своей основной деятельности. Известно, что в мировой практике существует факторинг не только внутренний, но и международный. Международный факторинг имеет место при экспортно-импортных операциях и позволяет предприятиям автомобилестроения обратиться к опыту и правилам регулирования факторинга международных организаций и международных групп факторинговых компаний Factors Chain international (FCI), International Factoring Group (IFG) [10]. Одним из новых

для отечественного рынка форм банковских операций является форфейтинг, который также может быть использован предприятиями автомобилестроения.

Форфейтинг — это кредитно-вексельная сделка по приобретению у кредитора долга, выраженная в оборотном документе, на безвозвратной основе [4]. Это означает, что покупатель долга (форфейтер) принимает на себя обязательства отказаться от своего права регрессного требования к кредитору в случае невозможности получения денежных средств от должника.

Фактически форфейтер (банк) берет на себя такие риски, как риск неплатежа, риск перевода средств, валютный риск, процентный риск и т.д. [4]. Предприятие автомобилестроения может выступить инициатором форфейтинговой операции и получить возможность дополнительно мобилизовать средства и сократить дебиторскую задолженность.

То есть, экономический смысл форфейтинга для предприятия составляет финансирование внешнеэкономической деятельности предприятия на основе предоставления ему льготных среднесрочных кредитов в условиях учета без права регресса векселей (дебиторская задолженность покупателей товаров, собственником которых является предприятие оформляется как коммерческая тратта — переводные векселя, или как простые векселя). Исследование практического применения форфейтинга показали, что при всей выгоды форфейтинга для предприятий автомобилестроения, неактивное участие отечественных банков в использовании этой формы финансовых операций, из-за наличия большого количества рисков [6].

Обобщая вышесказанное можно сделать следующие выводы:

1. осуществленное исследование показало, что в зависимости от собственных экономических позиций, предприятия автомобилестроения могут выбрать для себя эффективный, дешевый и доступный источник формирования финансового капитала, целесообразное использование которого дало бы положительный экономический эффект;

2. исследуемая проблема сейчас является недостаточно разработанной. Неоспоримым является тот факт, что определение наиболее эффективного источника формирования необходимого дополнительного финансового капитала невозможно без определения целесообразности использования этого источника.

Таким образом, проблема оптимального формирования финансового капитала предприятий автомобилестроения не может быть решена без дальнейшего исследования целесообразности привлечения финансового капитала, целесообразности использования любого источника дополнительного привлечения финансового капитала, а тем более без оценки оптимального соотношения источников финансового капитала и определение факторов, которые на это соотношение влияют.

Литература:

1. Дороніна М.С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства. Монографія. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. — 432 с.
2. Офіційний сайт Державіаслужби України // www.avia.gov.ua
3. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Державний комітет статистики України / За редакцією О.Г. Осауленка, Київ: «Техніка», 2006. — 598 с.
4. Гарнер Д., Оуэн Р., Конвей Р. Привлечение капитала: Пер. с англ. — М.: «Джон Уайли энд Санз», 2004. — 464 с.
5. Шидловская Н.О. Контокорентный кредит // Вісник НБУ. — 2006. — № 5. — С. 96.
6. Троцкий Г., Неєлов И. Кредити у сні й наяву // Бізнес. — 2007. — № 6. — С. 12–13.
7. Дякин Б.Г. Лізинг — перспективна форма господарювання. — М.: Економіка, 2002. — 135 с.
8. Луців Б.Л. Лізинг і факторинг як альтернативне джерело кредитування та інструмент збуту. — К.: ІС БО, 2003. — 72 с.
9. Чекмарьова Е.Н. Лізинговий бізнес: Практична допомога з організації й проведення лізингових операцій. — М.: Економіка, 2004. — 127 с.
10. Смирнов А.Л. Факторингові операції. — М.: АТ «Консалбанкир», 2005. — 134 с.

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Сравнительный анализ инвестиционных стратегий участников фондового рынка

Кашина Оксана Ивановна, аспирант

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В основе современного функционирования фондового рынка лежит взаимодействие стратегий различных его участников. От выбранной участниками инвестиционной стратегии во многом зависит не только результат деятельности субъектов рынка, но и тенденции его развития в целом, что особенно проявляется в кризисные периоды. В связи с этим очень важно оценить эффективность различных стратегий инвестирования до и во время и после кризиса.

Благодаря высокой мобильности осуществление портфельных инвестиций путем покупки и продажи акций предоставляют необходимые средства экономике страны. При этом компании получают доступ к относительно дешевому финансированию, а за счет привлечения более опытных участников повышается эффективность рынка. Благодаря этому изучение процесса принятия решения участниками фондового рынка весьма актуально.

В связи с тем, что финансовый кризис 2008 г. еще окончательно не закончился, представляется важным

рассмотреть, каким образом кризис повлиял на принятие инвестиционных решений участниками фондового рынка.

Таким образом, целью данной статьи является анализ существующих инвестиционных стратегий участников фондового рынка, а также оценка их устойчивости и эффективности в условиях кризиса.

Прежде всего следует проанализировать динамику количества профессиональных участников фондового рынка и объема торгов с различными финансовыми инструментами. В таблице 1 приведены данные о количестве профессиональных участников фондового рынка и объема торгов с различными финансовыми инструментами за период с 2006 г. по 2009 г. Это позволяет оценить представленные показатели в предкризисный, кризисный и посткризисный годы.

Важно подчеркнуть, что интерес профессиональных участников к финансовым активам возрастал в предкризисный период (2006–2007 гг.), когда наблюдался рост количества профессиональных инвесторов на фондовом

Таблица 1.

Динамика количества профессиональных участников фондового рынка и объема торгов с различными финансовыми инструментами с 2006 г. по 2009 г.

Показатель	Год	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Количество профессиональных участников рынка ценных бумаг		1711	1786	1849	1672
Объем торгов на фондовых биржах (млн. руб.)		15095128,2	22519451,4	23131913,7	28687904,7
в том числе:					
акции		12033368,5	14519503,1	11958743,8	15474540,2
облигации		425662,5	707766,5	721028,7	910293,4
инвестиционные паи		3231,1	14087,4	17018,3	11384,7
фьючерсные контракты:		2321633,1	5978035,4	8714352,3	11855592,6
в том числе:					
на фондовые индексы		751999,7	3588884,1	7213276,8	9713716,1
на ценные бумаги		1569633,4	2389151,3	1501075,5	2141876,5
опционы:		311233	1300059	1720770,6	436093,8
в том числе:					
на фьючерсные контракты на фондовые индексы		84285,6	758702,6	1053630,7	328586,8
на фьючерсные контракты на ценные бумаги		226947,4	541356,4	667139,9	107507
на ценные бумаги		0,0	0,0	0,0	0,0
на фондовые индексы		0,0	0,0	0,0	0,0

рынке, еще больше возрос в кризисный 2008 год, а в 2009 г. (в посткризисный период) количество участников фондового рынка снизилось настолько, что не достигло предкризисного уровня. [1, с. 96]

Анализ общего объема торгов, а также объема сделок с акциями показал, что в предкризисный период объемы возрастали. В кризисный и посткризисный год объемы продолжили свой рост, достигнув наибольшего значения именно в 2009 г. Это означает, что в 2008 г. можно отметить рост активности инвесторов, сделки с финансовыми активами, в частности акциями, совершали и крупные и мелкие инвесторы. В 2009 г. на рынке совершали операции по покупке и продаже акций в основном крупные инвесторы (количество участников было невелико, а объем сделок был высоким).

Рассмотрим основные виды инвестиционных стратегий, которые используют участники фондового рынка, и проанализируем их эффективность на фоне падающего рынка.

Каждый инвестор, исходя из своего финансового состояния, отношения к риску, подходов к анализу фондового рынка, избирает для себя стратегию инвестирования. Можно выделить несколько классификационных группировок инвестиционных стратегий.

По активности проведения операций на фондовом рынке выделяют два типа стратегий: пассивная стратегия и активная стратегия. [1, с. 97]

Суть пассивной стратегии заключается в том, что инвестор приобретает ценные бумаги и держит их длительное время, не проводя с ними операций. Инвестор действует по принципу: «купи и держи» («buy and hold»). Согласно данной стратегии инвестор должен произвести тщательный отбор акций для покупки. При выборе, прежде всего, рассматриваются акции, имеющие значительный потенциал роста. В качестве инструментария выбора акций используется методика фундаментального анализа. На основе этого анализа из громадного количества обращающихся на рынке ценных бумаг выбирается несколько акций, которые включаются в портфель. Эти акции будут храниться в портфеле достаточно длительное время, которое может измеряться годами. При осуществлении данной стратегии инвестор не обращает внимания на колебания курсовой стоимости акций. Он наблюдает все взлеты и падения цен, рассчитывая на долгосрочный рост стоимости акций.

Основными предпосылками пассивной стратегии инвестирования являются следующие.

Во-первых, информация, важная для определения цены акций, является неполной и недостаточно достоверной. Поэтому мнение, что акции в цене выросли и их следует продать, чтобы потом купить дешевле, может быть ошибочным.

Во-вторых, изменение котировок акций подвержено влиянию случайных событий. На фондовом рынке ежедневно происходят события, которые оказывают влияние на изменение цен акций тех или иных компаний. При этом

следует отметить, что наступление этих событий непредсказуемо. В связи с этим попытки проведения краткосрочных корректировок портфеля, по мнению сторонников данной концепции, являются безуспешными.

В-третьих, инвесторы не замечают приближение значимых событий. Действительно на финансовом рынке весьма сложно предсказать, в результате каких событий акции в цене вырастут или упадут. Корректировку портфеля (купить или продать акции) надо делать до наступления этих событий.

В-четвертых, корректировка портфеля вызывает дополнительные затраты. При каждой операции с акциями с инвестора взимается комиссионные вознаграждения брокера, биржи, а также необходимо оплачивать услуги депозитария.

В-пятых, доходность корректировок снижается из-за того, что часть активов находится в наличных денежных средствах. Проводя операции по купле-продаже акций, инвестор всегда на счете имеет какой-то остаток денежных средств. Инвестор держит деньги, выжидая удобный момент для приобретения акций. Иногда эти ожидания затягиваются на достаточно длительный период времени, что оборачивается финансовыми потерями.

Данная стратегия может дать инвестору хороший результат только на фоне растущего рынка, то есть, когда на протяжении длительного периода времени цены на акции, входящие в портфель, плавно росли. [2, с. 128]

В кризисный период, когда наблюдается падение рынка, рассчитывать на значительный рост цен в посткризисный период не стоит, поскольку, как правило, в данный период цены начинают расти медленно и не достигают максимальных докризисных значений. Это подтверждается результатами исследования эффективности использования данной стратегии в период с 2008–2009 гг. Применив стратегию «купи и держи» в отношении наиболее ликвидных акций ОАО «Сбербанк», ОАО «Лукойл», ОАО «Газпром», инвестор получил бы отрицательную доходность: по акциям ОАО «Сбербанк» – (-72%), для акций ОАО «Лукойл» – (-35%), по акциям ОАО «Газпром» – (-57%). [1, с. 98]

Противоположная пассивной, **активная стратегия** заключается в периодической корректировке портфеля, путем покупки-продажи ценных бумаг в зависимости от динамики фондового рынка. Данная концепция предполагает, что за счет активных операций можно значительно увеличить доходность инвестиций. При этом эмпирические проверки концепции активного инвестирования подтверждают возможность проведения успешных операций с ценными бумагами и за счет этого многократного увеличения доходности.

В таблице 2 приведены данные о доходности пассивных и активных стратегий на российском фондовом рынке.

На российском рынке анализ проводился за период с начала расчета индекса РТС, т.е. с 1 сентября 2007 года до конца февраля 2009 года. При пассивной стратегии один доллар превратился почти в 20 долларов. Однако если за

Таблица 2.

Результаты инвестирования 1 доллара при использовании различных стратегий в зависимости от активности операций

Объект инвестирования	Пассивная стратегия	Активная стратегия
Акции, входящие в индекс РТС, (9 корректировок на российском фондовом рынке 2007–2009 гг.)	19,7	1148,5

этот период провести только корректировки, то доходность инвестиций увеличивается в десятки раз. Операции по покупке и продаже ценных бумаг производились не на всех подъемах и падениях индекса, так как практически невозможно предугадать будущее движение цен.

Однако важно подчеркнуть, что только очень опытные инвесторы, придерживающиеся концепции активного инвестирования, добиваются потрясающих результатов, поскольку для того, чтобы совершать успешные операции, инвестор, безусловно, должен обладать знаниями фундаментального и технического анализа, быть в курсе последних новостей и обладать навыками проведения операций, в том числе с использованием брокерского кредита.

В кризисный период инвесторам следует быть особенно осторожным и внимательным при проведении операций с ценными бумагами, поскольку многие инвестиционные решения могут оказаться весьма своевременными и инвестор получит отрицательную доходность. Очень важным при этом является выбор сигнала о покупке-продаже акций, которым будет руководствоваться инвестор.

В зависимости от направлений инвестирования и структуры портфеля традиционно выделяют агрессивную, взвешенную и консервативную стратегии.

Агрессивная стратегия предполагает, что инвестор формирует свой портфель из наиболее рискованных финансовых инструментов, к числу которых относятся акции, производные финансовые инструменты, венчурные инвестиции. Агрессивную стратегию поведения на рынке выбирают инвесторы, ориентированные на получение высокого дохода. Однако стремление к извлечению высокого дохода всегда сопряжено с большим риском, так как доход от этих инструментов не гарантирован. При этом инвестиции могут быть осуществлены непосредственно инвестором или через механизм паевых фондов.

При консервативной стратегии инвестирования инвестор предпочитает вкладываться в финансовые инструменты с фиксированной доходностью в виде банковских депозитов и облигаций. По данным видам инструментов доходность гарантирована, поэтому в традиционной трактовке они считаются низко рискованными. Однако, как отмечалось ранее, данные виды финансовых инструментов подвержены риску инфляции. При инвестировании на длительный период реальная доходность получается слишком низкой, а в ряде случаев — отрицательной.

Компромиссом между агрессивной и консервативной стратегией является взвешенная (сбалансированная) стратегия, при которой инвестор формирует портфель, как за счет рискованных ценных бумаг, так и за счет финансовых инструментов с фиксированной доходностью. В таблице 3 приведена классификация стратегий по объемам инвестирования. [3, с. 876]

Инвестиционные стратегии классифицируются по временному горизонту. Можно выделить следующие виды стратегий: долгосрочная, среднесрочная, краткосрочная, спекулятивная, без использования заемных средств, с использованием заемных средств (маржинальная торговля).

Следует отметить, что нет четких градаций стратегий по времени осуществления инвестиций. При этом временные горизонты по западным и российским меркам имеют существенные различия. В таблице 4 представлены обобщенные данные о временных границах инвестирования, принятых в мировой практике и в российской действительности.

Инвесторы, избравшие долгосрочную и среднесрочную стратегии инвестирования, принимают решения на основе фундаментального анализа, тщательно отбирая акции для покупки. Для них не имеет принципиального зна-

Таблица 3.

Результаты инвестирования 1 доллара при использовании различных стратегий в зависимости от структуры портфеля

Агрессивная	Взвешенная	Консервативная
1. Акции (от «голубых фишек» до низколиквидных акций)	1. Акции (I – II эшелоны)	1. Облигации
2. Производные финансовые инструменты	2. Облигации	2. Депозиты
3. ПИФы акций	3. Депозиты	3. ПИФы облигаций
4. Индексные ПИФы	4. Смешанные ПИФы	4. ПИФы денежного рынка
5. Венчурные ПИФы		
6. ПИФы прямых инвестиций		

Таблица 4.

Инвесторы и временные горизонты инвестирования

Тип инвестора	Горизонт инвестирования	
	Мировая практика	Российская практика
1. Долгосрочный инвестор	15–30 лет	3–5 лет
2. Среднесрочный инвестор	5–15 лет	1–3 года
3. Краткосрочный инвестор	1–5 лет	0,5–1 год
4. Спекулянт	До 1 года	До 0,5 года

чения цена приобретения акций, они не пытаются уловить внутри дневные колебания цен, так как в процессе анализа они выявили существенную недооцененность акций.

Краткосрочный инвестор занимает промежуточное положение между среднесрочным инвестором и спекулянтом. Краткосрочного инвестора в России часто путают со спекулянтом. Действительно по срокам инвестирования они весьма похожи. Различие между ними состоит в стратегии поведения на рынке. Краткосрочный инвестор на временно свободные денежные средства приобретает акции рассчитывая на то, что за период инвестирования акции в цене вырастут. За время владения акциями он не проводит с ними никаких операций. Сходство со спекулянтом заключается в том, что инвестор, покупая акции на короткий период, принимает на себя очень большие риски. За срок от 0,5 до 1 года акции в цене могут не вырасти, а наоборот упасть, в результате такая краткосрочная инвестиция оборачивается убытком. За длительный период акции в цене неизбежно вырастут, а короткий период инвестирования сопряжен с высоким риском.

В отличие от краткосрочного инвестора спекулянт за период владения акциями проводит с ними активные операции, пытаясь заработать на краткосрочных колебаниях цен. [2, с. 320]

Таким образом, проанализировав эффективность основных инвестиционных стратегий можно сделать вывод о том, что в период нестабильности на фондовом рынке стоит сочетать различные виды стратегий. В период роста цен на финансовые активы стоит придерживаться активной инвестиционной стратегии и иметь взвешенный (сбалансированный) портфель, в кризисный период инвестору следует воспользоваться снижением цен, чтобы купить акции дешево и уйти с рынка. Занимая выжидательную позицию, как при пассивной стратегии, инвестор, должен проанализировать рынок для того, чтобы определить наиболее благоприятный момент для начала операций. В отношении временного горизонта следует сделать выбор в пользу краткосрочного инвестирования, поскольку в период кризисных явлений составить прогноз на долгосрочную перспективу практически невозможно.

Литература:

1. Кашина О.И., Петров С.С. «Развитие «технической» стратегии прогнозирования фондовой биржи на основе мониторинга предпочтений инвесторов в реальном времени»: Финансово-экономические проблемы процессов глобализации: Материалы Международной научно-практической конференции (Н. Новгород, 18–19 мая 2010 г.) – Н. Новгород: гос. ун-т им. Н.И. Лобачевского, 2010. – 620 с.
2. Тьюлз Р., Брэдли Т. «Фондовый рынок» – 6-е изд.: Пер. с англ. – М.: «Инфра-М», 1997. – XII, 648 с.
3. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. «Инвестиции»: пер. с англ. – М.: «Инфра-М». 1998. – XII, 1028 с.

Проблемы определения риска и доходности на финансовом рынке

Кашина Оксана Ивановна, аспирант

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Развитие российской экономики напрямую связано с активизацией инвестиционной деятельности предприятий на финансовом рынке. Однако деятельность на финансовом рынке всегда сопряжена с определенными рисками. Инвесторам, приобретающим ценные бумаги, приходится принимать решения в условиях неопределенности, когда невозможно точно предсказать будущий ре-

зультат, вследствие чего любому решению присущи определенные риски.

Высокая изменчивость фондового рынка и во многом хаотический характер процессов формирования рыночных цен затрудняет определение доходности, которую получит инвестор, остается возможным рассчитать ожидаемую доходность. Однако, согласно исследованиям,

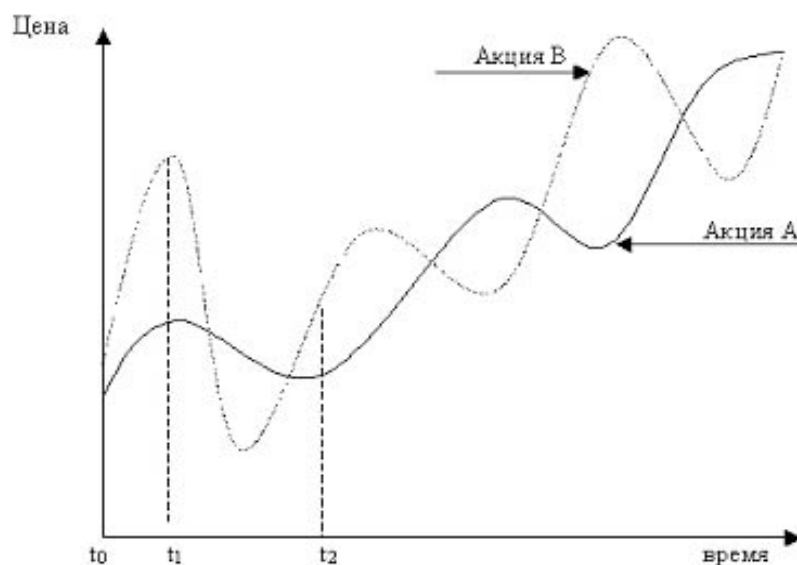


Рис. 1 Динамика курсовой стоимости акций компании А и компании В

проведенным в данной области, где ожидаемая доходность финансовых активов определяется на основе теории полезности, связано с определенными трудностями. Дело в том, что ожидаемая доходность не поддается непосредственному измерению.

Для того чтобы проанализировать данную проблему, необходимо четко определить понятие риска и доходности. [1, с. 102]

Под риском понимается вероятность получить результат, отличный от ожидаемого. Принимая решение, необходимо учитывать не только ожидаемую эффективность от вложения средств в те или иные ценные бумаги, но и оценивать степень риска инвестиций.

В зависимости от отношения к риску можно выделить две крайние позиции инвесторов.

Первый тип представляют собой инвесторы, полностью игнорирующие риск и принимающие решения, базирясь только на показателях будущей доходности, которая может быть определена только с определенной степенью вероятности. В результате благоприятного стечения обстоятельств можно получить высокий доход. Однако инвестор может понести и серьезные потери, если ситуация будет складываться не в его пользу.

Ко второму типу можно отнести инвесторов, которые избегают риск и предпочитают отказаться от вложений в ценные бумаги и потенциальных будущих доходов, так как нет полной гарантии получения положительного результата. В данной ситуации инвестор застрахован от рисков и возможных потерь. Однако он отказывается и от будущей возможной прибыли, то есть инвестор несет убытки в виде упущенной выгоды.

Таким образом, инвестор должен опасаться риска и принимать его в разумных пределах для осуществления

тех или иных вложений, разрабатывая систему оценки и управления рисками.

Далее остановимся на принципиальных вопросах оценки риска на примере акций. Если рассматривать инвестиционный процесс за длительный период времени, то акции, как правило, растут в цене, но в краткосрочном периоде рост курсовой стоимости акций происходит неравномерно. На рис. 1 продемонстрировано, что акции компании А и компании В за рассматриваемый период возросли в цене и принесли их владельцам одинаковый доход. Однако в отдельные периоды было снижение курсовой стоимости. Если инвестор купил акции на дату t_1 , а затем ему потребовались денежные средства, и он продал их в дату t_2 , то он понес убыток, так как акции в цене упали. При этом убыток по акции В был больше, чем по акции А.

На представленном рисунке 1 отчетливо видно, что обе акции в цене растут. Однако отклонения курсовой стоимости акции В от среднего значения выше по сравнению с акцией А. [2, с. 145]

Свойство цены акции отклоняться от своего среднего значения называют волатильностью (изменчивостью). По уровню волатильности можно судить о степени рискованности акций. Чем выше волатильность, тем больше риск. Инвесторы по-разному относятся к волатильности. Одни считают волатильность злом и стараются избегать покупки высоко волатильных акций. Другим инвесторы, наоборот, приобретают акции, имеющие высокую волатильность, желая получить высокую доходность. Учитывая, что ценовые колебания по акции В больше, чем по акции А, акция В считается более рискованной.

В связи с этим важно оценить степень риска и дать его количественную оценку. При традиционном подходе

Таблица 1.

Диапазон годовой доходности в различных временных интервалах

Вариация годовой доходности за период	73 однолетних периода		69 пятилетних периодов		64 десятилетних периода		54 двадцатилетних периода	
	Акции	Облигации	Акции	Облигации	Акции	Облигации	Акции	Облигации
Максимальная	54	40,4	24,1	21,6	20,1	15,6	17,7	11,1
Средняя	11,2	5,3	10,3	4,5	10,1	4,6	10,5	4,9
Минимальная	-43,3	-9,2	-12,5	-2,1	-0,9	0,1	3,1	0,7

к оценке риска количественно волатильность измеряется показателем стандартного отклонения (), который рассчитывается на основе статистических данных за длительный период времени.

Дадим экономическую интерпретацию данного показателя. Например, среднегодовая доходность акции А за длительный период времени составила 20 %, а показатель стандартного отклонения по данной акции равен 32 %. На основании статистических исследований доказано, что с вероятностью 68,3 % инвестор получит годовую доходность в интервале 20 % (так обозначается стандартное отклонение). В нашем примере инвестор с вероятностью 68,3 % вправе ожидать финансовый результат от инвестиций в интервале от -12 % до +52 %.

Однако данный показатель может быть использован в качестве показателя, характеризующего риск финансового актива только в том случае, если распределение фактических доходностей по вероятностям для данной акции было симметричным, то есть подчинялось нормальному закону распределения. В противном же случае, риск финансового актива не может быть оценен путем расчета данного показателя.

Для оценки риска актива существует еще один показатель — это коэффициент вариации (Var), который определяется соотношением стандартного отклонения актива и среднего ожидаемого значения доходности. Данный показатель измеряется в процентах и характеризует, сколько процентов риска приходится на один процент доходности, позволяет сравнивать рискованность активов с разными ожидаемыми доходностями. Поскольку расчет данного показателя основывается на использовании стандартного отклонения и ожидаемой доходности, то мы возвращаемся к ранее указанным проблемам. [3, с. 845]

Важно также подчеркнуть, что немалое влияние на риск инвестирования оказывает временной горизонт.

На длительных периодах инвестирования меняется и волатильность финансовых инструментов. В таблице 1 приведены данные о разбросе значений доходности ценных бумаг за различные периоды владения.

В таблице 1 приведены данные по акциям крупных компаний и по государственным долгосрочным облигациям. Если рассматривать вариацию доходности каждого года за рассматриваемый период, то разброс го-

довых значений доходности по акциям очень большой: от +54 % до -43,3 %. По облигациям доходность колеблется от +40,4 % до -9,2 %, но максимальные потери, все-таки, ограничены 9,2 %. Поэтому на годовом отрезке инвестирования более предпочтительными выглядят облигации.

Если же рассматривать **10-летний период** инвестирования, то доходность по акциям варьировалась от +20,1 % до -0,9 %, то есть разброс показателей значительно меньше. **На 20-летнем отрезке** вариация доходностей акций еще меньше, при этом ни из периодов не был убыточным. Следует отметить, что за этот период по акциям все показатели доходности: максимальная, средняя и минимальная превысили аналогичные показатели облигаций. [1, с. 103]

Таким образом, временной горизонт существенным образом меняет представление о степени риска финансовых инструментов.

На длительных временных отрезках возникает другой вид риска, который обычно игнорируется инвесторами, а именно, риск инфляции. В первую очередь это относится к инструментам с фиксированной доходностью: депозитам и облигациям, которые традиционно считаются менее рискованными. Инфляция превращает эти низко рискованные финансовые инструменты в достаточно рискованные. Однако даже если удастся снизить инфляцию, и ставки по облигациям и депозитам будут превышать уровень инфляции, риск инвестиций в инструменты с фиксированной доходностью на длительную перспективу сохраняется. При этом он значительно выше, чем по акциям. Рассмотрим следующий пример:

Объем инвестирования = 10 млн. руб.

Срок инвестирования = 20 лет

Финансовый инструмент: депозитный вклад

Инфляция по пятилетиям: 1–5 гг. = 7 %; 6–10 гг. = 6 %; 11–15 гг. = 5 %; 16–20 гг. = 4 %.

При этом в расчетах принято, что ставки по депозиту превышают уровень инфляции. Но даже при таком благоприятном для российской действительности предположении денежные накопления инвестора обесцениваются.

Таким образом, при длительных сроках инвестирования волатильность акций не имеет существенного значения, а на первый план выдвигается риск инфляционного обесценения накоплений. Инфляция превращает «безрисковые» инвестиции в высоко рискованные.

Определяя проблемы оценки доходности финансовых активов можно выделить следующие.

Во-первых, основываясь на временном ряде фактических доходностей, путем расчета математического ожидания, мы можем лишь определить интервал, в котором будет находиться доходность.

Во-вторых, существующие модели оценки финансовых активов, например, CAPM, которая демонстрирует тесную связь между нормой доходности и риском финансо-

вого инструмента, плохо применима для прогноза будущей доходности. Дело в том, что данная модель содержит предположения, далекие от реалий торговли на финансовом рынке, например, предположение об однородности ожиданий всех инвесторов. [3, с. 867]

Таким образом, существующие проблемы определения риска и доходности финансовых активов открывают перспективы исследований в описании оценивания активов на финансовом рынке.

Литература:

1. Кашина О.И., Петров С.С. «Совершенствование методики прогнозирования доходности финансовых активов на основе мониторинга предпочтений инвесторов»: Промышленное развитие России: проблемы, перспективы: Сборник статей по материалам VIII Международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов: В 4 т. — Н. Новгород: ВГИПУ, 2010. — 235 с.
2. Cochrane J.H. «Asset pricing». Princeton University Press. 2000—462 p.
3. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. «Инвестиции»: пер. с англ. — М.: «Инфра-М». 1998. — XII, 1028 с.

Будущая модель российского центрального депозитария

Смирнов Алексей Сергеевич (г. Москва)

К настоящему времени в России осталось всего два расчетных депозитария — национальный расчетный депозитарий (НРД) и депозитарно-клиринговая компания (ДКК), — способных стать главным учетным институтом. После происходящего на наших глазах объединения национальных торговых площадок ММВБ и РТС необходимо будет провести и консолидацию НРД с ДКК. Ассоциация глобальных кастодианов (Association of Global Custodian) уже готова признать НРД, объединенный с ДКК, в качестве национального центрального депозитария (ЦД), подтверждая тем самым способность фондовых институтов России аккумулировать необходимые иностранные инвестиции и обеспечивать их достаточную надёжность.

Логично предположить, что в ближайшей перспективе и Правительство РФ, согласно разрабатываемому закону «О центральном депозитарии», признает НРД-ДКК в качестве ЦД. Таким образом, историческое противостояние, мешавшее созданию в России полноценного международного финансового центра (МФЦ), закончилось справедливой победой ММВБ.

Статус ЦД позволяет соответствовать правилу «17f-7», установленному Комиссией по ценным бумагам (SEC) США, определяющее требования надежности к иностранному депозитарию, который должен иметь достаточный капитал, чтобы отвечать по возникающим рискам и иметь централизованную систему учета. К тому же депозитарию необходимо иметь рейтинг от международного агентства. Некоторыми отечественными специалистами формулировки «17f-7» признаны неоднозначными,

тем не менее долгое время выходило, что в российских условиях «дуумвирата» ни ДКК, ни НРД этому правилу не соответствовали. Поэтому прагматичные западные инвесторы не пользовались услугами ни того, ни другого, а предпочитали хранить российские ценные бумаги в «дочках» западных же банков.

На рынке депозитарных услуг за долгие годы междоусобных войн образовался узел, разрубить который долгое время не решались ни ФСФР РФ, ни Банк России. Выход был найден лишь в 2011-м году, когда биржа ММВБ сделала предложение РТС, от которого не отказываются.

К настоящему времени ведущие российские биржи (ММВБ и РТС) за счет сложных комбинаций фактически добились построения единой вертикальной холдинговой структуры, тем самым достигнув огромных результатов. Во-первых, конфликт между ними исчерпан, что в итоге приведет к резкому повышению доверия к единой бирже со стороны инвесторов. Во-вторых, объединенный клиринговый центр будет соответствовать западному законодательству, что становится актуальным с принятием ФСФР РФ порядка о листинге в России иностранных бумаг. В-третьих, вновь созданная структура будет регулироваться прямыми указами ФСФР РФ, Банка России и Федеральной антимонопольной службой РФ. В-четвертых, будет повышено доверие к объединенному российскому ЦД со стороны западных институциональных инвесторов. В-пятых, будет упразднено большое количество ненужных депозитариев, существующих при брокерских компаниях.

Самым главным последствием для профессиональных участников фондового рынка должно стать удешевление услуг ЦД: упрощение и снижение тарифов должно приблизиться к структуре тарифов международных депозитариев. А при дальнейшей оптимизации структура и уровень тарифов подобных депозитариев должна быть взята за основу. При подобной оптимизации компании произойдут и другие улучшения в работе с клиентами: сокращение времени на документооборот облегчит обслуживание, которое станет более быстрым и качественным, т.е. больше внимания будет уделяться запросам клиентов. Повышение качества информационных услуг для клиентов должно выражаться в виде:

- рассылки информации депонентам, имеющим на счетах соответствующие ценные бумаги, решений собраний акционеров, данных о начисленных, но еще не выплаченных дивидендах и т.п.;
- предоставления права голосовать на собраниях акционеров;
- защиты интересов клиентов ЦД в случае, если они владеют ценными бумагами иностранных эмитентов.

Процесс интеграции придаст импульс внедрению новых технологий и услуг, увеличит скорость протекания всех бизнес-процессов и создаст предпосылки для расширения и улучшения всего набора продуктовых линеек.

При реализации подобной модели обязательно возникнут вопросы, кто и как будет владеть и управлять ЦД. В концепции законопроекта «О центральном депозитарии» утверждается, что ни фондовая биржа (ММВБ-РТС), ни участник ЦД, осуществлявший депозитарные операции по результатам торгов на фондовых биржах и иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг (НРД-ДКК), не смогут владеть более 10% обыкновенных акций ЦД. Соответственно, государству уже сейчас необходимо разрабатывать вариант перехода к состоянию, когда оно не будет само владеть и управлять фондовой инфраструктурой. Заинтересованность государства в прямом владении инфраструктурными институтами значительно снижается при условии реализации правительством возможности гарантированного получения выгод от инфраструктуры. Эффективный сбор налогов от торговли ценными бумагами возможен и без прямого вмешательства в процесс управления.

Правительство и центральный банк (ЦБ) могут использовать имеющиеся у них рычаги регулирования для недопущения рисков государственной политики, но самое эффективное управление осуществляет сам рынок, располагающий таким количеством экономических сдержек и противовесов, что вмешательство регуляторов требуется лишь в исключительных случаях.

В развитых странах мира центральные банки, в основном, вышли из депозитарного бизнеса, а правительства, владеющие инфраструктурой, проводят ее полную приватизацию. Если ЦБ вовлечен в процесс контроля инфраструктуры рынка, его представительство в органах управления или в капитале инфраструктурных ор-

ганизаций неизбежно приведет к конфликту интересов. Именно по этой причине ЦБ отошли от участия в сфере депозитарной деятельности. Для того, чтобы осуществлять наблюдение, ЦБ РФ, безусловно, необходим доступ к информации, имеющейся в ЦД, но право такого доступа у него есть на основании выполняемой ЦБ роли в инфраструктуре, поэтому для получения подобных сведений ему не обязательно состоять в числе управляющих или владельцев. Таким образом, все, что необходимо создаваемому российскому ЦД, это тесные рабочие взаимоотношения с ЦБ РФ.

Бессмысленно создавать инфраструктуру, которая будет убыточна в долгосрочной перспективе. Существует стандартный цикл развития, предусматривающий значительные финансовые затраты и низкую доходность на начальном этапе деятельности ЦД. После его окончания происходит захват всего бизнеса на рынке (посредством перевода всех акций в безбумажную форму выпуска): система больше не требует капитальных расходов, и, соответственно, ЦД начинает приносить гарантированную прибыль.

Для определения оптимального функционирования ЦД необходимо четко выявить круг заинтересованных в нем сторон. Основными «игроками», которые имеют законный интерес, будут:

- Владельцы (акционеры);
- Сотрудники (менеджмент);
- Биржа (ММВБ-РТС);
- Центральный контрагент (созданный на основе национального клирингового центра ММВБ и клирингового центра РТС);
- Государство (в лице регуляторов);
- Инвесторы (профессиональные участники рынка ценных бумаг).

Главный вопрос для каждой из этих сторон будет заключаться в степени влияния на процесс владения и управления. Участие владельцев априори очевидно и не подлежит обсуждению, но как быть с остальными?

Участие некоторых из заинтересованных сторон просто необходимо для создания эффективной системы сдержек и противовесов через механизмы акционерного соглашения и включения в состав соответствующих комитетов и органов представителей миноритарных акционеров, независимых директоров и пользователей услуг. Стороны, не наделенные соответствующими правами, будут искать альтернативные возможности влиять на процессы, связанные с ЦД. Основной задачей в этом случае становится поиск решений, при которых у соответствующих сторон не будут (через управление) дублироваться функции, а вероятность появления конфликтов интересов (через владение) будет равна нулю.

Главными участниками управления и владения ЦД должны стать инвесторы, потому что только у них есть прямой интерес в качестве потенциальных владельцев. Другого способа выразить свои интересы в качестве пользователей у них просто нет. Соответственно, можно

предугадать, что основную группу владельцев составят финансовые посредники — профессиональные участники фондового рынка.

В то же время стать акционерами ЦД могут и международные инвесторы — глобальные фонды, специализирующиеся на стратегическом инвестировании в инфраструктуру: Macquarie Infrastructure Group (входит в холдинг Австралийского Инвестиционного Банка), Infrastructure Management Group, Spark Infrastructure Group и др. В данном случае это соответствует их инвестиционным стратегиям и критериям так же, как и в ситуациях с другими ключевыми институтами рынков ценных бумаг, долговое участие в которых они принимают.

Иностранные инвесторы, привыкшие к ЦД в своих странах, специфику российского рынка не понимали и не принимали: они рассматривают ЦД как самый эффективный механизм, тем более в отсутствие иной расчетной системы, обеспечивающей правовую определенность сделок с бездокументарными ценными бумагами.

Следует заметить, что создаваемый ЦД не должен претендовать на оказание специфических регистраторских услуг, особенно в отношении эмитентов: он должен продолжать заниматься своими непосредственными функциями — обслуживать депонентов, биржу и взаимодействовать с регистраторами. Изменениям подлежит только

статус счета клиентов в ЦД и статус счета ЦД в реестрах.

Введение таких изменений потребует создания единой эффективной системы обмена информацией между депозитарием и регистраторами, так как любые действия по переводу ценных бумаг между этими субъектами должны отражаться в учете ЦД и регистраторов в течение одного операционного дня, иначе возможны расхождения в учете, которые могут привести к серьезным проблемам.

Принятие решения об изменении статуса счетов позволило бы более надежно защитить права инвесторов на ценные бумаги и подтолкнуть вперед технологическое развитие всей инфраструктуры в целом, так как сбор реестра и проведение эффективных сверок между ЦД и регистраторами можно проводить только с применением эффективного электронного документооборота, сопряженного с информационными системами всех участников и позволяющего обмениваться сообщениями в реальном времени, а не его суррогатов.

Применение данных мер при грамотной реализации должно в итоге привести уже в ближайшей перспективе к созданию в России полноценного международного финансового центра, а, значит, к повышению ликвидности национального фондового рынка и активизации первичного размещения ценных бумаг российскими эмитентами внутри страны.

Формирование кредитного портфеля коммерческого банка с использованием вероятностных методов

Чапкина Надежда Анатольевна, ст. преподаватель; Голикова Лидия Анатольевна, доцент
Северо-Восточный государственный университет (г. Магадан)

Одним из основных направлений деятельности коммерческих банков является выдача кредитов, которая с одной стороны — наиболее доходная операция, с другой стороны — наиболее рискованная. Выдавая кредиты, банк непосредственно формирует свой кредитный портфель.

Представляется, что кредитный портфель банка — это совокупность предоставленных коммерческим банком кредитов, классифицируемых по определенным критериям, связанных с факторами кредитного риска, различными категориям заемщиков с учетом предъявляемых им требований.

Формирование кредитного портфеля коммерческого банка — это основной этап реализации его кредитной политики. Сформулировав основную цель кредитной деятельности банка, разработав стратегию кредитной политики, следует приступать к формированию кредитного портфеля. В настоящее время состояние кредитного портфеля позволяет судить не только о качестве кредитной политики банка, но и прогнозировать результат кредитной деятельности на будущее.

В последнее время все более актуальным стоит вопрос о качестве кредита и кредитного портфеля. Как утверждает большинство авторов [2, с. 75], качество характеризует эффективность формирования кредитного портфеля банка с позиции доходности, степени кредитного риска и обеспеченности. Здесь нетрудно проследить простую взаимосвязь: качество ссуды будет высоким, если наблюдается рост доходности и обеспеченности ссуды и снижение вероятности ее невозврата. Следует отметить, что это характерно для анализа качества не кредитного портфеля в целом, а для отдельного кредита.

Для анализа качества кредитного портфеля используют как качественные, так и количественные показатели: уровень ликвидности, уровень доходности, обеспеченность, степень и вид кредитного риска (следует учитывать финансовое положение заемщика, качество обслуживания долга и др.).

Казакова О.Н. [2, с. 75] отмечает, что такой показатель как обеспеченность для оценки качества кредитного портфеля использовать нецелесообразно, поскольку степень обеспеченности по каждому кредиту различна. Эффек-

тивнее использовать показатели совокупного кредитного риска, т.е. риск всего кредитного портфеля и доли размера созданного резерва на возможные потери по ссудам в кредитном портфеле.

В настоящее время сформированной и устоявшейся системы показателей кредитного портфеля банка, а также единой методики формирования эффективного кредитного портфеля не существует. Органами надзора ведется оценка кредитного портфеля в целом в рамках системы страхования вкладов (Указание ЦБ РФ от 16 января 2004 г. № 1379-У «Об оценке финансовой устойчивости банках в целях признания ее достаточности для участия в системе страхования вкладов») оценки экономического положения банков (Указание ЦБ РФ от 30 апреля 2008 г. № 2005-У «Об оценке экономического положения банков»), а также с помощью нормативов, заложенных в Инструкции ЦБ РФ от 16 января 2004 г. № 110-И «Об обязательных нормативах банков». В них показатели, характеризующие кредитный портфель, можно свести в три группы. Эти показатели используются Банком России и при оценке кредитного портфеля банковского сектора в целом.

Однако, в методике, разработанной Фатьяновой А.А. [5, с. 5], предлагается расширить их за счет следующих показателей:

- группа доходности (коэффициент доходности, показатель доли доходов от кредитов, уровень доходности розничного кредитного портфеля, показатель эффективности кредитования с позиции акционера);
- группа ликвидности (коэффициент ликвидности розничного кредитного портфеля, показатель средневзвешенного срока их размещения, коэффициент оборачиваемости кредитных вложений);
- группа кредитного риска (коэффициент риска розничного кредитного портфеля, показатель степени защиты банка от совокупного кредитного риска).

В последнее время достаточно широкий круг научных работ посвящен принципам построения моделей формирования и оптимизации кредитного портфеля и возможности адаптации их к решению существующих проблем.

В связи с этим, например, Сорокиной И. [4, с. 15] предложены методические подходы к анализу и оценке кредитного портфеля банка на основании общедоступных форм банковской отчетности, где особое внимание уделено коэффициентному анализу кредитной деятельности банка. Но, несмотря на это, данная методика может быть использована в основном для внешних пользователей.

В частности, в работах Бабешко Л.О. [1], Попова В.Б. [3], Фатьяновой А.А. [5] предлагается использовать портфельную (вероятностную) модель Г. Марковица, адаптированную к формированию оптимального кредитного портфеля с учетом основных характеристик, которыми являются доходность, степень кредитного риска и т.д.

Проблема формирования оптимального кредитного портфеля при наличии жестких ограничений по суммам

имеющихся в наличии свободных кредитных ресурсов, их стоимости, процентным ставкам на предоставляемые кредиты, срокам привлечения ресурсов, максимальному размеру кредита на одного заемщика является главной и постоянной операцией, которую выполняют специалисты банка. От правильности этих решений зависит финансовая стабильность банка. Серьезные проблемы с ликвидностью, которые могут испытывать банки, требуют повышения эффективности технологического процесса управления формированием активных и пассивных операций. Для этого необходимо привлечение современных математических методов анализа данных, в частности, весьма эффективно применение вероятностных методов.

Множество факторов (уровень инфляции, ставка рефинансирования ЦБ РФ, срок и сумма кредита и т.д.), от которых зависит конкретное значение доходности кредитного портфеля, безусловно, определяется общим состоянием экономики, что дает возможность считать показатель доходности в определенном смысле случайной величиной, для описания которой используются следующие вероятностные характеристики: математическое ожидание и дисперсия, которые могут интерпретироваться как ожидаемая доходность и мера риска.

Рассмотрим как один из возможных подходов к формированию эффективного кредитного портфеля коммерческого банка, а именно вероятностный [1, с. 92].

В представленной ниже блок-схеме (рисунок 1) отражены основные этапы проведения расчета эффективного кредитного портфеля коммерческого банка с учетом вероятностного подхода.

В нашем исследовании мы исходили из того, что число состояний экономики (S) конечно и каждому из них приписывается некоторое положительное число — вероятность данного состояния (p), удовлетворяющая условию (1):

$$\sum_{k=1}^K p_k = 1, \quad (1)$$

где $S = (s_1, \dots, s_K)$; $p_k, k = 1, \dots, K$.

В качестве объекта исследования выступает кредитный портфель коммерческого банка (розничный, корпоративный), включающий n видов кредитов (потребительский кредит, автокредит, жилищный кредит, кредитные карты, овердрафт и др.), и определяется для него ожидаемая доходность и дисперсия как мера риска.

В качестве доли кредитных продуктов рассматривается показатель x_i .

Доходность кредитного портфеля коммерческого банка (D_p) определяется как средневзвешенное значение доходностей кредитных продуктов, включенных в кредитный портфель с учетом их долей (x_i).

В связи с тем, что использовался вероятностный подход, были определены вероятностные характеристики кредитного портфеля, в частности: ожидаемая доходность (m_p); дисперсия доходности как мера риска (σ_p^2); среднее квадратическое отклонение σ_p ; показывающее откло-

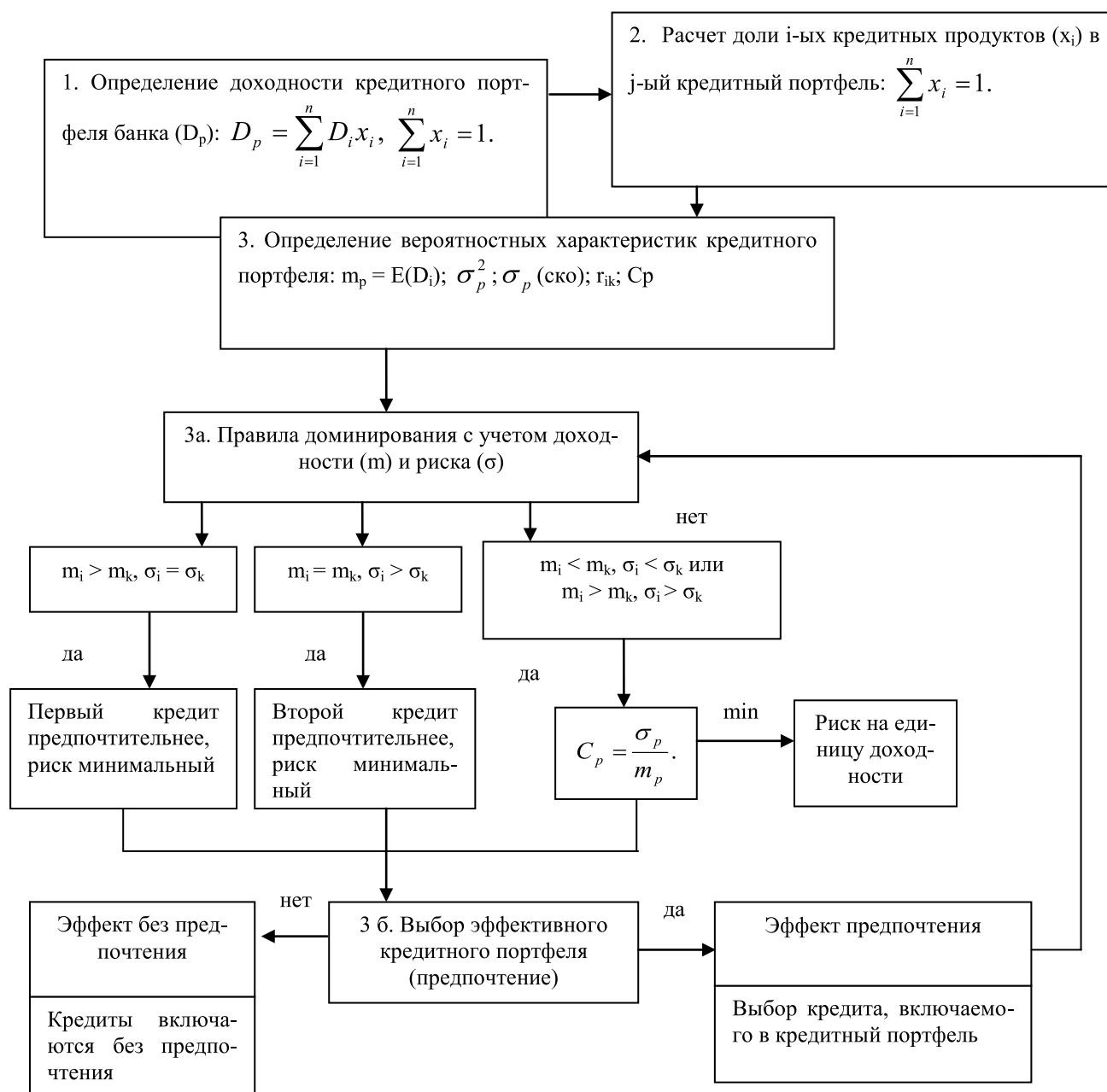


Рис. 1. Алгоритм расчета эффективного кредитного портфеля коммерческого банка с учетом вероятностного подхода

нение текущей величины доходности от ожидаемой; коэффициент ковариации (V_{ik}), характеризующий степень зависимости доходностей двух кредитных продуктов; коэффициент корреляции (r_{ik}), характеризующий степень линейной зависимости доходностей различных кредитных продуктов; коэффициент вариации (C_p), показывающий оценку предпочтительности.

Следует отметить, что в процессе выдачи кредита возможны следующие ситуации:

1) получение наибольшей ожидаемой доходности при наименьшем риске. В этом случае вступает в действие правило **доминирования**: при одинаковом уровне ожидаемых доходностей из всех возможных вариантов кредитования предпочтение отдается наименьшему риску; при

равной степени риска предпочтение отдается большей ожидаемой доходности;

2) в случае сравнения кредитов с разными ожидаемыми доходностями и разными рисками используем **оценку предпочтительности**;

3) доходности кредитных продуктов взаимозависимы или независимы, что оценивается с помощью коэффициента корреляции. В этом случае для снижения степени кредитного риска необходимо применять **диверсификацию**.

Однако в зависимости от индивидуальной склонности к риску кредитор может предпочесть вариант с большей ожидаемой доходностью, но с другой стороны связанный и с большим риском, либо вариант с меньшей ожидаемой доходностью, но менее рискованный.

Таким образом, данная методика имеет, на наш взгляд, следующие достоинства, позволяющие:

- 1) определить уровень ожидаемой доходности, как отдельных кредитных продуктов, так и кредитного портфеля в целом;
- 2) контролировать риски, а именно, уровень потерь, связанных с изменением доходности кредитов;
- 3) установить степень зависимости доходностей отдельных кредитных продуктов через ковариацию и коэффициент корреляции;

4) рассмотреть возможные ситуации в отношении уровня ожидаемой доходности и кредитного риска, т.е. использовать правила доминирования, эффект предпочтения и диверсификацию кредитного портфеля коммерческого банка,

что дает возможность использовать указанную выше методику в нашем исследовании для принятия управленческих решений в отношении формирования эффективного кредитного портфеля банка, учитывая уровень доходности и степень кредитного риска.

Литература:

1. Бабешко Л.О. Математическое моделирование финансовой деятельности: учебное пособие / Л.О. Бабешко. — М.: КНОРУС, 2009.
2. Казакова О.Н. Качество кредита и кредитного портфеля / О.Н. Казакова // Банковское дело. — 2009. — № 7. — С. 74–77.
3. Попов В.Б. Эволюционные стратегии формирования оптимального кредитного портфеля финансовых предприятий / В.Б. Попов // Ученые записки Таврического национального ун-та им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». Том 24 (63). — 2011 — № 1. — С. 164–181.
4. Сорокина И.О. Методические подходы к анализу и оценке кредитного портфеля банка внешними пользователями / И.О. Сорокина // Банковское дело. — 2008. — № 42 (330). — С. 15–25.
5. Фатьянова А.А. Анализ методов моделирования управления кредитным портфелем / А.А. Фатьянова // Социально-экономическое развитие России: Проблемы, поиски, решения: Научный сборник по итогам научно-исследовательской работы в 2001 г. Саратов: СГСЭУ, 2002. — С. 4–6.

Проектирование эффективной информационно-аналитической системы стресс-тестирования банковского сектора: проблемы и перспективы

Шимановский Константин Викторович, аспирант
Пермский национальный исследовательский университет

Роль и место стресс-тестирования в рамках экономики страны

Усиление кризисных явлений в 2008 году и в начале 2009 года, повлекло за собой замедление темпов роста экономики многих стран мира, что способствовало новому качественному развитию методологии стресс-тестирования и применению более совершенных подходов к оценке рисков банковской системы. Несомненно, трудно представить финансовый сектор современной страны, находящийся в отрыве от остальных секторов экономики. Последствия глобальной финансовой нестабильности, турбулентность на внешних рынках, а также девальвация национальной валюты напрямую отражаются на деятельность банков.

Помощь в оценке влияния на банковский сектор изменений в стране и мире может оказать использование при стресс-тестировании макроэкономической модели. Цель такой модели заключается в оценке влияния изменения установленного ряда макроэкономических шоков (таких как цена на нефть, курс национальной валюты, налоговые ставки и т.п.) на ключевые макро- (ВВП, инфляция,

безработица и т.п.) и финансовые переменные (агрегированные показатели банковского сектора, фондовые индексы и пр.). Высокую значимость моделирования макропоказателей и использования результатов макромоделей при стресс-тестировании отмечают как ведущие зарубежные банковские организации (МВФ [6], Мировой Банк [7], Банк Международных Расчетов [5]), так и надзорные органы различных стран [2, 7, 8].

На уровне отдельных банков стресс-тестирование широко применяется в международной практике с начала 1990-х годов, однако в последнее десятилетие существенно вырос интерес к стресс-тестированию финансового сектора в целом [4]. При этом, для оценки устойчивости как финансовой системы страны в целом, так и банковского сектора в частности остро встал вопрос методологии объединения индивидуальных расчетов каждой кредитной организации для оценки суммарных потерь от банковских рисков или агрегированный стресс-тест. В международной практике существует два метода агрегированного стресс-тестирования: «сверху-вниз» и «снизу-вверх». [1]. Каждый из этих методов имеет свой

ряд преимуществ и недостатков. По мнению автора, для целей банковского надзора предпочтительнее использовать комбинацию этих двух подходов, когда стрессовые изменения ключевых макроэкономических показателей распределяются до каждого отдельного банка (с учетом его индивидуальных особенностей), а затем полученные оценки потерь (обусловленных банковскими рисками) каждой кредитной организации суммируются на уровень банковского сектора.

Рост банковского дела, повышение количества выполняемых операций и функций кредитных организаций, увеличение объемов и периодичности форм банковской отчетности — все это приводит к необходимости использования в центральных банках различных информационно-аналитических систем. В настоящее время нет сомнений, что информационные системы тесно интегрировались в деятельность практически каждого департамента и управления центральных банков различных стран. Особенно остро встает вопрос о необходимости компьютеризированной инструментальной поддержки исследовательских сфер банковской деятельности. Трудно проводить модельные расчеты, не имея под рукой современного инструмента вычисления, способного быстро и точно проводить миллионы операций и расчетов. В настоящее время большинство центральных банков стран мира используют для проведения расчетов стресс-тестирования информационно-аналитические системы. Часть из них являются коммерческими разработками и закупается центральным банком у различных научных институтов и специализированных ИТ-компаний, часть являются собственными разработками сотрудников надзорного органа.

Основные задачи информационно-аналитической системы стресс-тестирования банковского сектора

Учитывая все вышесказанное, можно сформулировать следующий перечень задач, которые, по мнению автора, должна решать современная информационно-аналитическая система стресс-тестирования для национальных банков:

- Анализ чувствительности банковского сектора в целом и отдельно взятой кредитной организации к изменению внутренних и внешних стресс-факторов (основных показателей межбанковского кредитования, доходности рыночных инструментов, ставок привлечения и размещения ликвидных средств, макропараметров функционирования экономики и т.п.).

- Оценка влияния изменения макроэкономической ситуации основных секторов экономики (реальный сектор, сектор домашних хозяйств, государственный сектор, внешний сектор и т.п.) на банковский сектор и степень потребности экономики страны в услугах финансового сектора.

- Моделирование распространения кризисных явлений в банковском секторе и формирование состава показателей стрессовых сценариев (с определением величины их «шоковых» значений) и масштабов моделируемого кризиса.

- Оценка вероятности реализации сформированных стрессовых сценариев в условиях текущей экономики страны.

- Анализ и оценка последствий долговременных стрессовых событий и их влияние на доходы и расходы кредитных организаций в условиях кризиса.

- Анализ и моделирование показателей, характеризующих текущую и перспективную финансовую устойчивость банковского сектора.

- Выявление сильных и слабых сторон финансовой системы страны и формирование программы развития банковского сектора на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Данные задачи стресс-тестирования в настоящее время решает большинство центральных банков или агентств по надзору развитых европейских и азиатских стран мира. История мировых финансовых кризисов показала, что государственные органы должны проводить мероприятия по предупреждению негативных ситуаций в экономике страны. Одним из важных инструментов для решения этой проблемы является задача стресс-тестирования банковского сектора. Вызвано это тем, что именно банковский сектор является одним из основных финансовых посредников между экономическими агентами в стране.

Виды информации, используемые при стресс-тестировании банковского сектора

В связи с этим в настоящее время актуален вопрос сбора, обработки и дальнейшего использования информации, необходимой для проведения стресс-тестов. В рамках данной статьи автору хотелось бы проанализировать различные виды входной информации, которые могут быть использованы в национальных банках различных стран мира, и дать оценку алгоритмов ее использования при проведении стресс-тестирования.

Банковская отчетность в большинстве стран мира предоставляется кредитными организациями в центральный банк в обязательном порядке (подтвержденном на законодательном уровне) и на постоянной основе (минимальная периодичность большинства форм отчетности составляет один месяц, но нередко встречаются и ежедневный оперативный сбор «сырой» отчетности). Представленная в отчетности информация охватывает все основные направления деятельности кредитных организаций, но содержит только поверхностные или агрегированные данные. В связи с этим данных банковской отчетности очень часто бывает недостаточно для проведения полноценного стресс-теста.

Анкетные данные и кредитная история индивидуальных заемщиков формируется банками при рассмотрении заявки на выдачу кредита. Объединяя заемщиков в схожие социальные группы (портфели однородных ссуд) и проанализировав изменение их поведения на ретроспективном периоде, можно смоделировать вероятность появления неплатежей по кредиту в случае ухудшения макроэкономической ситуации. При этом часто на законодательном уровне не предусмотрено предоставление

подобной информации из кредитных организаций в центральный банк в обязательном порядке.

Финансовая отчетность предприятий и организаций необходима для определения уровня изменения платежеспособности корпоративных заемщиков в кризисной ситуации. На основе информации баланса могут быть рассчитаны показатели финансовой деятельности (рентабельности, прибыльность, оборачиваемость активов и т.п.) и построены различные методики оценки вероятности банкротства нефинансовых институтов. Использование данных отдельных корпоративных заемщиков позволяет с высокой степенью точности производить оценки убытков при стресс-тестировании.

Детализированная информация о банковских вкладах и депозитах позволяет с высокой степенью достоверности отследить изменения вкладов и движения (перетоки) вкладчиков между банками. Располагая достаточно длинной и детализированной исторической базой можно определить суммы оттоков, притоков и перетоков заемных ресурсов для каждого банка в кризисной ситуации.

Макроэкономические показатели необходимы для определения степени кризисности моделируемого сценария и оценки последствий от его реализации для экономики страны. Например, такими показателями могут быть: доля суммарных убытков от стрессовой ситуации к ВВП, доля снижения уровня налоговых платежей к доходам бюджета и пр. В большинстве развитых стран мира наблюдаются сильные взаимосвязи между экономикой страны и банковским сектором, а построение стресс-тестов немыслимо без понимания изменения макро-ситуации в кризисной ситуации. Переход от анализа чувствительности банковских показателей к полноценным макроэкономическим стрессовым сценариям осуществляется сейчас в большинстве центральных банков европейских, азиатских, северо- и южноамериканских стран. В основе современных стресс-тестов лежит макромодель страны, охватывающая деятельность всех секторов экономики и требующая большой информационной базы данных макроэкономических показателей.

Показатели социально-экономического развития зарубежных стран могут использоваться для оценки изменения экономического и финансового состояния зарубежных контрагентов банка в моделируемых кризисных ситуациях. Данная информация требуется для решения вопросов, связанных с риском ликвидности (сокращение «дешевых» зарубежных кредитов, особенно в случае банков с зарубежными владельцами; сокращение остатков на счетах лоро/ностро зарубежных контрагентов и т.п.) и кредитным риском иностранных заемщиков. Состав информации может варьироваться от стандартных

макропараметров (ВВП, инфляция, безработица и т.п.) до эксклюзивных (например, уровень морского пиратства или коэффициент ограничения рождаемости) и определяться необходимостью определения общего уровня платежеспособности в стране.

Показатели международных и внутренних финансовых рынков содержат информацию о ходе торгов по приобретенным банком ценным бумагам. Данная информация требуется для определения «реальной» рыночной стоимости купленных акций и облигаций (в банковской отчетности в основном представляется балансовая или остаточная стоимость), на базе которой уже можно применять различные методы стрессовых воздействий на финансовые рынки.

Рейтинги заемщиков и эмитентов показывают степень градации банковских контрагентов по различным наборам признаков (экономическим, финансовым, производственным и т.п.). Сфера использования подобной информации в целях стресс-тестирования достаточно обширна, но носит скорее вспомогательный характер для целей оценки принятия того или иного решения при моделировании поведения банков в кризисе (например, помогает ответить на вопрос, какую ценную бумагу приобрести, какому банку выдать кредит и т.п.).

Курсы национальной и зарубежной валюты позволяют оценивать изменение стоимости банковских активов и пассивов банка в инвалюте в случае конъюнктурных изменений на валютных рынках в стрессовых ситуациях. В современных условиях деятельность банков не ограничивается только рамками одной страны, а взаимоотношения с зарубежными контрагентами требует формирования портфелей активов и пассивов в различных валютах.

Заключение

В современных условиях в национальных банках востребована эффективная информационно-аналитическая система стресс-тестирования, охватывающая широкий круг задач. При этом в таких системах следует уделять особое внимание модулю сбора и загрузки первичной информации, на базе которой будут проводиться расчеты стресс-тестов. В качестве одного из примеров такой системы можно рассматривать отечественную разработку — аналитический комплекс «Прогноз» [3]. В рамках данного решения представлены основные возможности для работы с первичными данными: управление хранилищем данных, ведение нормативно-справочной информации, интеграция внешних и внутренних данных и многое другое. По мнению автора предлагаемые в рамках аналитического комплекса «Прогноз» автоматизированные функции позволяют создавать эффективные и надежные модули для стресс-тестирования банковского сектора.

Литература:

1. Андриевская И.К. Стресс — тестирование: обзор методологий. — Высшая школа экономики. Москва, 2007.
2. Банковские риски после кризиса: управление, регулирование, надзор // Стенографический отчет XIX международного банковского конгресса: «Банки: жизнь после кризиса», 28 мая 2010 года.

3. Официальный сайт компании «ПРОГНОЗ» // URL: <http://www.prognoz.ru> (дата обращения: 12.08.2011 г.).
4. Солнцев О., Пестова А., Мамонов М. Стресс-тест: потребуется ли российским банкам новая поддержка государства? Вопросы экономики, № 4, Апрель 2010, С. 61–81.
5. Dietske Simons and Ferdinand Rolwes, Macroeconomic default modelling and stress testing, BIS, February, 2008.
6. Jones T., Hilbers P., Slack G. «Stress Testing Financial Systems: What to Do When the Governor Calls», IMF Working Paper, 2004.
7. Melecky, Martin & Podpiera, Anca Maria, 2010. «Macropprudential stress-testing practices of central banks in central and south eastern Europe : an overview and challenges ahead,» Policy Research Working Paper Series 5434, The World Bank.
8. The IMF's Experience with Macro Stress-Testing, ECB High Level Conference on Simulating Financial Instability, Frankfurt, July 12–13, 2007

Тенденции на мировом рынке металлов и закономерности их влияния на бюджетную политику промышленных регионов (на примере Уральского экономического района)

Школик Олег Александрович, соискатель

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н.Ельцина (г. Екатеринбург)

Уральский экономический район, с его исторически сложившейся индустриальной базой является крупнейшим промышленным центром России. Экономическое развитие района обусловлено выгодным географическим положением, наличием мощного производственного и научного потенциала, обеспеченностью природными ресурсами и квалифицированной рабочей силой.

В состав района входят территории Свердловской, Челябинской, Курганской и Оренбургской областей, Пермского края, Республик Удмуртии и Башкортостана [1]. Таким образом, территория района состоит из ряда природных комплексов располагающихся вокруг Уральского хребта.

Большое значение для развития экономики района имеют запасы топливных ресурсов — нефти, газа и запасы угля. Также здесь расположены месторождения железных и медных руд, бокситов, асбеста, талька, мрамора, золота, платины, драгоценных камней, расположены обширные ресурсы калийных солей. Данные факторы определили динамичное развитие таких отраслей, как горнодобывающая, машиностроение и металлообработка, черная металлургия, топливная промышленность, цветная металлургия и электроэнергетика. В то же время есть и ряд негативных моментов, в первую очередь связанных с тем, что достигнут существенный износ производственных фондов [2]. Поэтому потенциал экономической устойчивости района определяется, прежде всего, перспективами модернизации производственных комплексов, осуществлением крупных инвестиционных проектов, а также динамикой и эффективностью конверсии предприятий военно-промышленного комплекса, проблемы которых усугубились в период 2008–2010 годов. Также в перспективе необходим существенный рост производства электроэнергии, темпы которого должны пре-

восходить средние российские показатели, поскольку индустриальный базис региональной экономики требует существенных мощностей и в том числе в сфере электроснабжения.

Одной из особенностей данного района, является то, что здесь, по социальным, географическим и экономическим показателям, наблюдается четкая градация входящих в него регионов. Это проявляется в том, что каждый регион практически по каждому отдельному показателю занимает определенное место, общее для всех показателей. Явным аутсайдером является Курганская область, которая практически по всем показателям занимает седьмое место, исключение составляет показатель среднедушевых доходов, по которому данный субъект опережает Удмуртию и Оренбургскую область. Явным лидером района является Свердловская область, занимающая по всем показателям первое место, за исключением уровня безработицы, где данный субъект проигрывает 0,5% Челябинской области.

В отраслевой структуре производства Свердловской области, более 70% оборота приходится на тяжелую промышленность. Более 30% экономического оборота приходится на цветную металлургию, которая представлена производством меди, никеля, золота, алюминия, магния, титана и различных металлических сплавов [3]. Более 25% приходится на черную металлургию, которая представлена производством стали, чугуна, ванадия и ферросплавов. Отрасль машиностроения и металлообработки, на которую приходится около 20% экономического оборота, представлена крупнейшими отечественными предприятиями, которые специализируются на производстве оборудования для различных отраслей экономики (нефтегазовой, металлургической, горнодобывающей, энергетической), а также предпри-

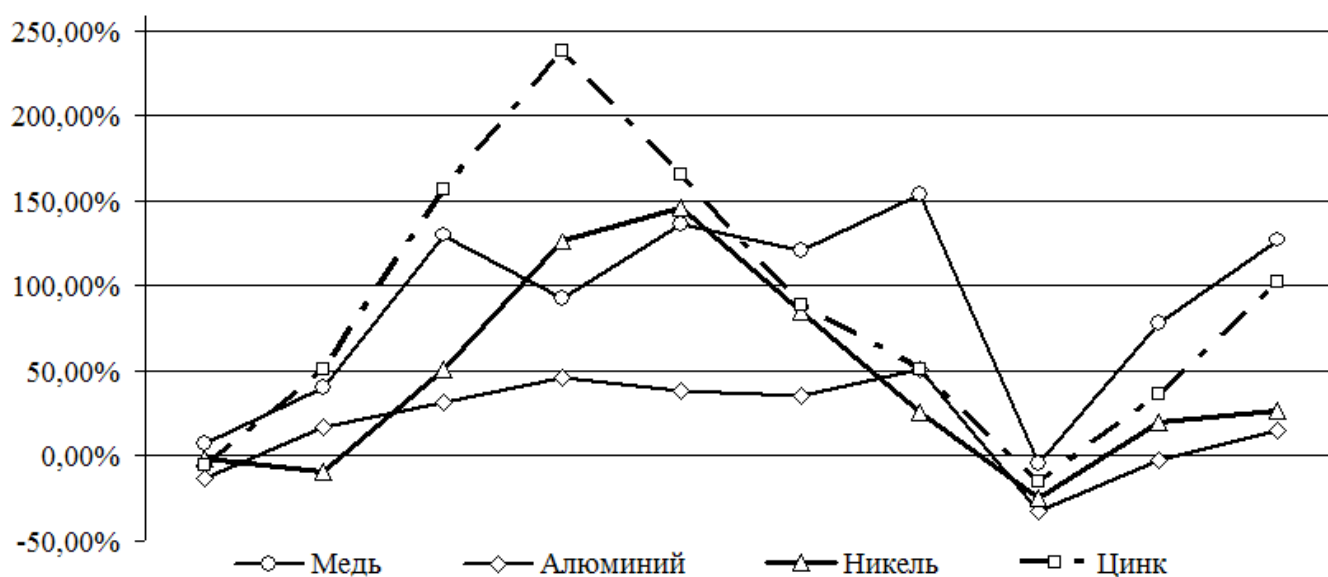


Рис. 1. Динамика цен на металлы в 2005–2009 гг. (за полугодие, рост в % к январю 2005 г.)

Источник: London Metal Exchange (www.lme.com)

иятиями трубной промышленности, транспортного машиностроения и военно-промышленного комплекса. На территории данного субъекта располагаются такие индустриальные гиганты, как Нижнетагильский металлургический комбинат, Уральский вагоностроительный завод, Уральский завод тяжелого машиностроения, крупнейшее в мире Верхнесалдинское металлургическое производственное объединение и другие. В целом, более трети индустриальных предприятий Уральского экономического района располагаются на территории данного субъекта РФ.

Свердловской области свойственны высокие социальные показатели. Общая численность населения составляет 4,4 млн. человек, при высокой численности городского населения — уровень урбанизации составляет порядка 84%. Доля экономически активного населения составляет 55% от общей численности населения. Доля занятого населения, составляет 96% от экономически активного населения. По уровню среднедушевых денежных доходов населения Свердловская область занимает 15 место, среди других российских регионов, их величина составляет 19,2 тыс. рублей.

В целом Свердловская область обладает необходимыми конкурентными преимуществами, поскольку она обладает не только развитым промышленным производством, способствующими природно-географическими факторами, но и высоким социальным потенциалом, который позволяет обеспечивать индустриальную сферу квалифицированными трудовыми ресурсами.

В то же время более половины экономического оборота Свердловской области формируется на сырьевой базе, поскольку он обеспечивается производством продукции, сконцентрированных на её территории добы-

вающих и перерабатывающих предприятий, представленных в лице горно-обогатительных и металлургических комбинатов. Основная деятельность этих предприятий — добыча рудного сырья и его переработка, поэтому и основным здесь является не готовый к использованию продукт, а субпродукт, по своей сути являющийся сырьем для машиностроительных и иных производящих предприятий. Более того, природные ресурсы региона существенно истощены, поэтому стратегия развития региональной экономики со временем требует переориентации на переработку руды добываемой в других регионах. Вкпе, все обозначенные факторы указывают на конъюнктурную зависимость не только данного региона, но и всего экономического района.

Мировые товарно-сырьевые рынки и тенденции, имеющие место на них, являются одним из основных индикаторов состояния экономики и перспектив её роста. Если рассматривать историческую динамику торгов на мировом рынке металлов, то на протяжении 2005–2009 годов просматриваются две четкие тенденции (Рис. 1).

Первая тенденция, отражает динамику роста котировок по металлам, которые играют стратегическую роль для Свердловской области — медь и алюминий. Эта тенденция берет свое начало в середине 2003 года и продолжается вплоть до середины 2008 года.

Вторая тенденция, отражает динамику падения котировок, которая начинается с середины 2008 года. Темпы падения котировок были настолько стремительными, что вернуться на уровень перелома тренда, удалось лишь к концу 2010 года, да и то лишь по некоторым металлам.

Поскольку на мировом рынке углеводородов, также как и на рынке металлов наблюдалось затяжное падение котировок, аналогично негативная ситуация складыва-

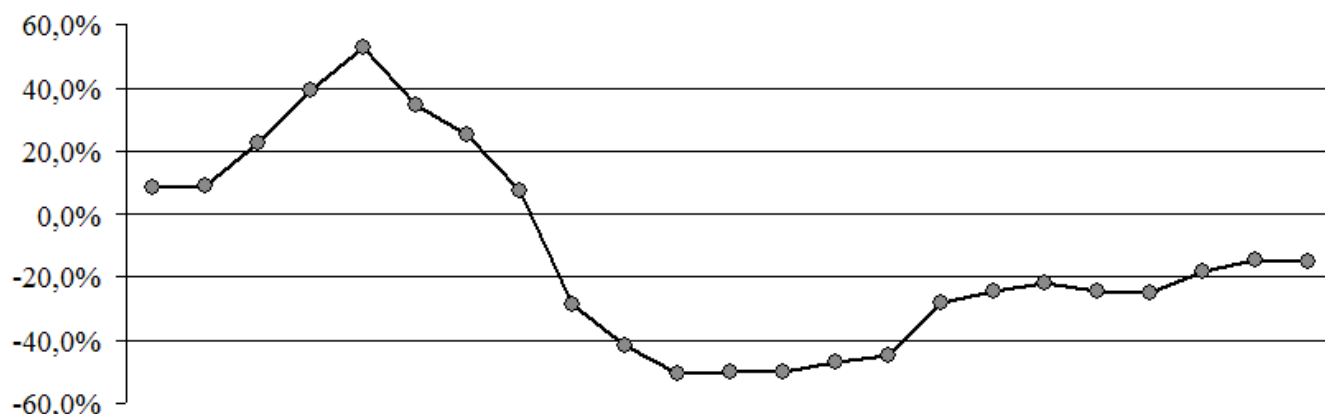


Рис. 2. Динамика биржевой цены на нефть в 2008–2009 гг. (Brent, в % к январю 2008 г.)
Источник: Finam.ru

лась применительно ко всему экономическому району (Рис. 2). Ведь, например, в структуре экономического оборота Республики Башкортостан иное соотношение отраслевых показателей. Более 40 % её экономического оборота приходится на топливную промышленность. Ещё порядка 20 % оборота — на химическую и нефтехимическую отрасли.

Данные негативные тенденции самым непосредственным образом отразились на устойчивости публичного сектора. В 2005–2008 годах, была зафиксирована положительная динамика прироста региональных бюджетов рассматриваемых субъектов (Рис. 3).

В результате изменения ситуации на мировом рынке металлов и углеводородов, рост бюджетов сменился отрицательной динамикой. Это связано с тем, что в 2008 году, промышленные предприятия регионов получили убытки, а в 2009 году, они их компенсировали. При этом надо за-

метить, что падение бюджетных показателей было сведено к минимуму, поскольку в этих финансовых периодах произошла существенная реструктуризация доходной части бюджета (Рис. 4).

Таким образом, большая часть сокращения бюджетных объемов была компенсирована за счет «финансовой помощи» от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ. В целом проведенный анализ указывает на то, что рассмотренные регионы находятся в сильной конъюнктурной зависимости. Сырьевой базис их региональной экономики обеспечивает сверхдинамичное развитие в период стабильности на мировых рынках сырья, а в период дестабилизации показывает отрицательную динамику. Это в очередной раз подтверждает необходимость переориентации не только национальной экономики, но и субнациональной, с сырьевого направления на производственное.



Рис. 3. Динамика роста доходов региональных бюджетов в 2005–2009 гг. (млн. рублей)



Рис. 4. Структура доходной части региональных бюджетов в 2008–2009 гг. (в %)

Литература:

1. Общероссийский классификатор экономических регионов. ОК 024–95 // Постановление Госстандарта РФ от 27.12.1995 N 640 (ред. от 31.03.2010);
2. Видяпин В.И., Степанов М.В. Региональная экономика. — М.: Инфра-М. 2007. С. 499.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Р32 Стат. сб. / Росстат. - М., 2010.

Немецкие инвестиции в России

Alexander Schlager, студент
Humboldt Universität zu Berlin

Германия традиционно входит в число ключевых экономических партнеров России. С 1997 г. интенсивно развиваются российско-германские инвестиционные связи, причем спецификой 2000–2011 годов стал встречный характер потоков прямых капиталовложений.

По объему поступивших в Россию в 2010–2011 гг. иностранных инвестиций Германия находится на 3-м месте среди стран-инвесторов (после Соединенного Королевства Великобритании и Нидерландов) с объемом в 27,8 млрд. долларов США (показатель 2010 года)¹. Объем накопленных германских инвестиций в экономику России в 2010–2011 годах представлен в таблице 1.

В отличие от стран Центрально-Восточной Европы, в России германских инвесторов привлекает не столько возможность снизить трудовые и прочие издержки для дальнейшего реэкспорта в страны ЕС, сколько емкий рынок сбыта самой России и сопредельных государств СНГ. Неслучайно многие немецкие компании до сих пор ограничиваются созданием в России только сбытовых дочерних структур, хотя все чаще гиганты германской индустрии переносят в Россию и производство. Особо примечательно, что в силу традиционной опоры германского бизнеса на повышение конкурентоспособности собствен-

ной продукции главным образом через совершенствование технологий, немецкие фирмы не особенно интересуются российскими сырьевыми ресурсами.

Рыночные мотивы прямого инвестирования определяют и географию германского бизнеса в России — из более чем 1,3 тыс. предприятий с германским капиталом в стране свыше 40 % концентрируется в Москве и Подмосковье, еще 16 % — в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Выделяются также другие регионы европейской части России с крупными городами, тогда как, к примеру, роль азиатских субъектов в Российской Федерации остается весьма скромной.

На основе данных таблицы 1, следует отметить, что 81 % накопленного на конец 2010 г. капитала из Германии в России имеет структуру, представленную на рис. 1.

Объем поступивших в 2010 г. прямых иностранных инвестиций из Германии составляет 9,3 млрд. долларов США, за 6 месяцев 2011 г. этот показатель составил 10,9 млрд. долларов США. По данному показателю Германия находится на 2-м месте среди стран-инвесторов (после Кипра) (таблица 2).

Объем накопленных в России германских инвестиций составил на начало 2011 г. около 29,3 млрд. долларов, или

¹ Германские инвестиции в экономику России в 2010 году превысили 10 миллиардов долларов // <http://rus.ruvr.ru/2011/05/11/50162978.html>.

Таблица 1.

Объем накопленных германских инвестиций в России в 2005–2011 гг., млн. долл. США¹

Год / Показатель	Накоплено на конец года		прямые	портфельные	прочие	Поступило за год
	всего	в % к итогу				
2005 (справочно)	9700	-	-	-	-	-
2006 (справочно)	12200	-	-	-	-	-
2007 (справочно)	11700	-	-	-	-	-
2008 (справочно)	17400	-	-	-	-	-
2009 (справочно)	19811	-	7420	18	12372	5506
2010	27825	9,3	9254	11	18560	10435
в том числе ² :						
добыча полезных ископаемых	13858	49,8	2035	43	11780	-
обрабатывающие производства	3355	12,1	978	1	2376	-
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	285	1,0	19	-	266	-
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	1571	5,6	9	0,0	1562	-
производство транспортных средств и оборудования	368	1,3	269	-	99	-
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1997	7,2	359	-	1638	-
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1092	3,9	1050	-	42	-
2011 (6 месяцев)	29300	9,3	10876	10	18414	5622

9,4% от общего объема накопленных иностранных инвестиций, из них прямых — 9,3 млрд. долларов, или 8,0% от общего объема накопленных прямых иностранных инвестиций³.

Хотя в целом инвестиционная деятельность германских компаний в России в последнее 10 лет не претерпела особых изменений, все-таки можно отметить и несколько новых явлений. С одной стороны, инвестиционная активность пионеров освоения российского рынка, например, известных электротехнических концернов «Сименс» и «Роберт Бош» или химических компаний BASF и «Хенкель», остается на прежнем уровне. С другой стороны, привлекательность российского рынка стимулировала приход в страну большого количества новых инвесторов.

Прежде всего следует отметить долгожданный старт

в 2006 г. строительства российского сборочного завода автомобильного концерна «Фольксваген» — в расположенное в Калужской области предприятие. К 2010 г. в него инвестировано около 400 млн. евро. Как и другие иностранные производители автомобилей, по условиям инвестиционного соглашения (предусматривающего определенные льготы), «Фольксваген» должен в течение нескольких лет перейти на частичное использование российских комплектующих. В этой связи уже возникли проекты создания совместных предприятий российскими фирмами и смежниками германского концерна из ФРГ и других стран ЕС⁴.

Заметно активизировались в России германские компании промышленности стройматериалов. Раньше своими инвестициями выделялась только фирма средних

¹ Составлено на основе данных Официальной статистической информации Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации // <http://www.gks.ru/>.

² Иностранные инвестиции в 2010 году // http://www.gks.ru/bgd/regl/B11_04/IssWWW.exe/Stg/d04/2-in-invest.htm.

³ Об иностранных инвестициях в I полугодии 2011 года // http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/183inv24.htm.

⁴ Ерохина О.В., Токунова Г.Ф. Германские инвестиции в Российской экономике: вчера и сегодня // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2008. — № 3. — С. 122.

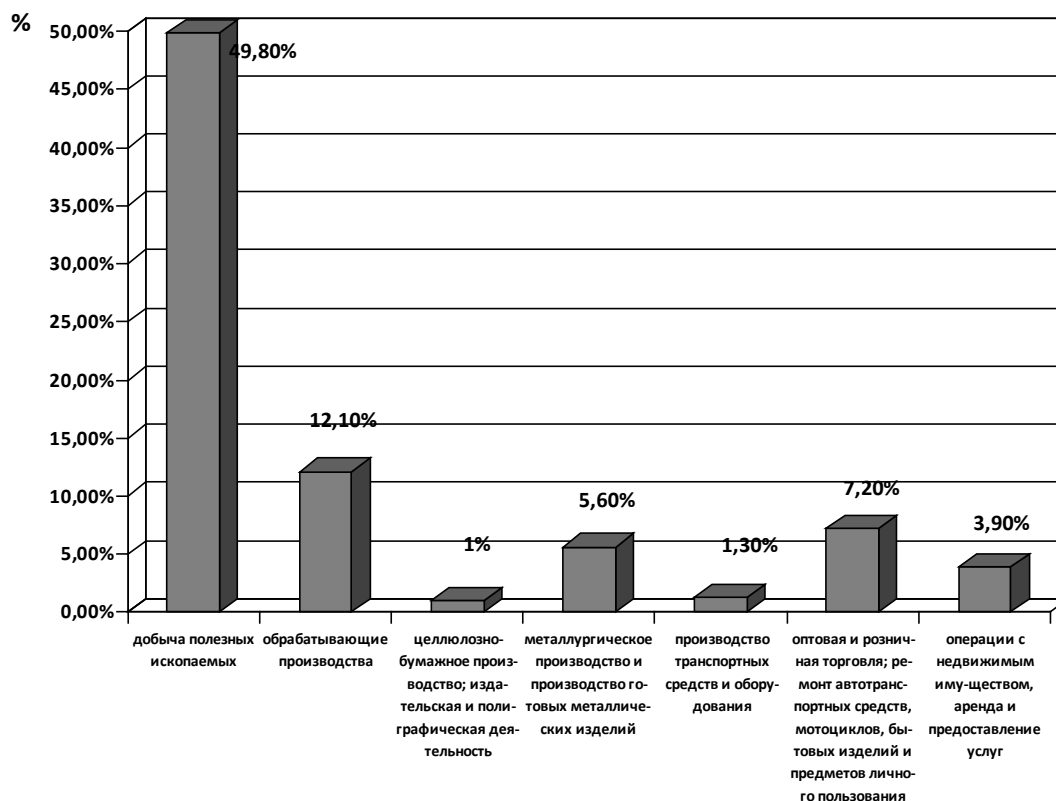


Рис. 1. Структура германского капитала накопленного на конец 2010 года в России,¹

размеров «Кнауф», которая пришла в Россию в 1993 г. и уже вложила свыше 400 млн. евро в 9 производственных комплексов, продолжая расширяться и дальше. В 1999 г. в подмосковном Троицке фирма ФЭКА, а в 2000 г. в Воскресенске (также Московская обл.) компания «КБЭ-Фенстерзюстеме» открыли заводы по производству профилей для стеклопакетов. В октябре 2004 г. ФЭКА открыла второй завод — в Новосибирске. Это были вполне закономерные шаги, если учесть, что 70 % стеклопакетов на российском рынке были сделаны в Германии или по немецким технологиям, а их импорт из Германии после кризиса 1998 г. стал менее выгодным. Только после этих фирм в России появился лидер германской промышленности строительных материалов, концерн «Хайдельберг цемент». Он приобрел 75 % акций «Сланцевского цементного завода «Цесла» в Ленинградской области. Наконец, в мае 2005 г. в подмосковной Гжели открылся завод по производству поливинилхлоридных профилей для оконных, дверных и фасадных конструкций фирмы «Рехау».

В 2000-е годы пришли в Россию и представители не-

которых других отраслей германской промышленности, однако по активности их явно стали опережать предприятия сферы услуг. В 2001 г. два первых собственных торговых комплекса в Москве открыла швейцарско-германская компания «Метро». К концу 2003 г. у нее работало уже 6 магазинов в Москве и 2 — в Санкт-Петербурге. В следующие два года появились еще 14 магазинов фирмы (главным образом в крупных центрах европейской части России). К настоящему времени число крупных комплексов превысило 30, и они размещены по всей стране, причем инвестиции в каждый торговый центр составляют 12–25 млн. евро².

В 2003 г. обосновался в России и второй по значению оптово-розничный концерн ФРГ — «Тенгельман». Его дочерняя компания «ОБИ» открыла в России уже более 10 торговых центров (в категории товаров для дома «сделай сам») — в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Казани и Екатеринбурге. В отличие от «Метро», она создает совместные предприятия, которые дальше действуют на основе франчайзинга. Наконец, осенью 2004 г. в страну пришел третий по величине германский оптово-

¹ Составлено на основе данных Официальной статистической информации Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации // <http://www.gks.ru/>.

² Кулакова Т.В., Руднова Е.В. Роль Германии в мировых потоках прямых иностранных инвестиций // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2010. — № 1. — С. 57.

Таблица 2.

Объем прямых германских инвестиций в России в 2010 гг., млн. долл. США¹

Накоплено на конец года		взносы в	лизинг	кредиты, полученные от зару-	прочие прямые	Поступило за
всего	в % к итогу	капитал		бежных совладельцев организаций	инвестиции	год
9254	8,0	6443	5	2619	-	187

розничный концерн «Рэве». Он организовал с российской компанией «Марта» совместную фирму «Билла» (у германского участника — 75%), которая оперирует уже двумя десятками супермаркетов. В 2008 г. «Рэве» открыла в Подмоскowie собственный гипермаркет (вернее это сделала компания «Зельгрос», дочерняя структура «Рэве» и еще одной германской фирмы — «Отто»). Пришли в Россию также некоторые другие торговые компании из России.

Развивается в России инвестиционная деятельность и германских финансовых институтов. В 2001 г. страховой концерн «Альянц» приобрел около 47% акций одной из ведущих многопрофильных фирм «РОСНО» с широкой региональной сетью. До этого «Альянц» владел в России лишь небольшой фирмой «Ост-Вест-Альянц», специализирующейся на имущественном страховании. Дальнейшее развитие бизнеса в России закономерно увенчалось выкупом за 0,6 млрд. евро еще более 49% акций «РОСНО»

у российской АФК «Система» в начале 2007 г. и на этом планы «Альянца» не заканчиваются².

Постоянно развиваются в России и ключевые германские банки. В силу действующего инвестиционного законодательства все их дочерние банки здесь имеют статус российских. При этом созданные в 1998 г. дочерние структуры «Дойче банк» и «Коммерцбанк» устойчиво входят в число 5,0 ведущих банков в РФ.

Однако развитие германских транснациональных компаний в России нельзя назвать безоблачным. Более того, в середине 2000-х годов у некоторых из них обострились противоречия с российским бизнесом. Противоречия возникают, когда крепнущий российский бизнес начинает вынашивать собственные планы по освоению мировых рынков с помощью германских партнеров. В последнее время проблема такой конкуренции германских и российских компаний осложняется тем, что российские фирмы сами начинают инвестиционную экспансию за рубежом.

Литература:

1. Германские инвестиции в экономику России в 2010 году превысили 10 миллиардов долларов // <http://rus.ru/vr.ru/2011/05/11/50162978.html>.
2. Ерохина О.В., Токунова Г.Ф. Германские инвестиции в Российской экономике: вчера и сегодня // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2008. — №3. — С. 120—125.
3. Иностранные инвестиции в 2010 году // http://www.gks.ru/bgd/regl/B11_04/IssWWW.exe/Stg/d04/2-invest.htm.
4. Кулакова Т.В., Руднова Е.В. Роль Германии в мировых потоках прямых иностранных инвестиций // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2010. — №1. — С. 53—62.
5. Об иностранных инвестициях в I полугодии 2011 года // http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/183inv24.htm.
6. Россия — Германия: развивать всестороннее сотрудничество // http://tpp-inform.ru/economy_business/1318.html.

¹ Составлено на основе данных Официальной статистической информации Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации // <http://www.gks.ru/>.

² Россия — Германия: развивать всестороннее сотрудничество // http://tpp-inform.ru/economy_business/1318.html

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Назначение управленческого контроля на производственных предприятиях при внедрении инноваций

Анисимова Лариса Антоновна, аспирант
Самарский государственный экономический университет

В настоящее время из-за стремительного развития и смены производственных технологий управление коммерческой организацией существенно усложняется, что обуславливает необходимость в создании эффективной системы управленческого контроля затратами.

Модернизация технологий, обновление товарного ассортимента, совершенствование систем управления позволяют предприятиям сокращать затраты в периоды разработок продуктов, стабилизировать и улучшать экономические результаты деятельности. Освоение производства новых видов продукции с использованием новейших технологий, по нашему мнению, предполагает необходимость введения методов управленческого контроля затрат. Производителям продукции необходимы новые подходы к управлению внутрипроизводственными процессами и новые инструменты планирования.

В условиях освоения новых производственных технологий, особое значение приобретает необходимость применения таких моделей управленческого контроля, которые бы позволяли определять стратегию предприятия в отношении оптимизации затрат. Многоцелевой характер управленческой информации порождает многообразие учетно — аналитических систем управленческого контроля, поэтому заинтересованные в успешном управлении хозяйствующие субъекты находят разумное решение между общими подходами к информационному обеспечению и собственной индивидуальностью.

Внедрение инновационных технологий в производственную деятельность явилось одной из причин возникновения системы управления затратами по целевой себестоимости — систему таргет-костинг.

Процесс управления затратами с использованием данной системы включает этапы: планирования и разработки нового вида продукта; управленческий и финансовый учет затрат; разработку бюджета затрат; управленческий контроль и анализ отклонений фактических затрат от целевых; принятие решений по вопросам снижения затрат.

Управленческий контроль для производственных предприятий — это метод, основанный на своевременно предоставленной информации, сочетающий оперативное управление экономической стороной деятельности. Учитывая специфику производственных процессов, сбор ин-

формации для управления осуществляется на основе внутренних нормативных документов: по планированию и внедрению инновационных процессов производства, финансовому и управленческому учету, контролю и анализу.

При управленческом контроле затрат проводят исследование продукта, с одной стороны, как единого целого и как системы, включающей другие составные элементы, находящиеся во взаимодействии, а с другой — как части другой системы (метасистемы) более высокого уровня, в которой анализируемый продукт взаимодействует с остальными подсистемами производства.

Правомерно утверждать, что управленческий контроль для организации является определенной стадией, которая обеспечивает информационную прозрачность на предмет качества хода инновационных процессов производства.

Вопросы по внедрению управленческого контроля в последние годы широко обсуждается в России в связи с возрастанием конкуренции среди производителей. Отсутствие универсальной методики управленческого контроля, затрудняет получение конкурентных преимуществ, что в свою очередь требует упорядоченных научных знаний и практического опыта в области организации управленческого контроля, без которых производители не могут рассчитывать на результативное внедрение инноваций и дальнейшее развитие.

Как известно, при рыночной системе хозяйствования производственные предприятия работают в жестких условиях конкурентной борьбы между производителями, поэтому деятельность производств направлена на завоевание рынков сбыта. В соответствии с этим, управленческий контроль будет ориентирован на обеспечение показателей эффективности функционирования производства: признание производителя инновационной продукции субъектами рынка, своевременная адаптация инновационных систем производства и управления организации к непрерывно меняющейся рыночной конъюнктуре.

Инновации становятся стратегическим параметром развития предприятий и экономики в целом, а внедрение управленческого контроля поможет обеспечить организацию производства и планирования деятельности, учитывая все факторы процесса установления цены на выпускаемую продукцию, гарантируя достижения получения

поставленных целей в соответствии со стратегией предприятия.

Процесс осуществления инноваций в производственных циклах заключается в преобразовании научных идей в практический результат — выпуск новых видов продукции. Регулировать и разрабатывать меры, направленные на выполнение плановых показателей по себестоимости конкретного вида продукции — это одно из назначений управленческого контроля на производстве. Однако на практике применяются упрощенные методы калькулирования, отсутствует ориентация аналитических субсчетов на формирование статистической информации о затратах. Понимание структуры и поведения затрат, непосредственное участие в процессе управления затратами позволит руководству производить системный анализ по экономии материальных, энергетических и трудовых затрат с учетом технологических ограничений и возможностей отечественной индустрии.

Так как инновации имеют свой цикл, который начинается с возникновения новой идеи и завершается утверждением нового продукта на рынке, то применение системы таргет-костинг, является одной из наиболее перспективных основ в решении задачи модификации методологии учёта и контроля затрат инновационных продуктов и, в конечном итоге формировании реально — допустимой себестоимости.

Для управления затратами на основе системы таргет-костинг, необходим учет как фактических, так и целевых затрат. **Фактические затраты** — это величины затрат, которые содержат аналитическую информацию о фактической себестоимости продукции, т.е. фактически произведенных затратах в процессе разработки продукта.

Целевые затраты — это желаемые величины затрат, т.е. стандарты затрат на производимый продукт, которые устанавливаются на уровне руководства. Данные затраты сопоставляются с фактическими затратами, полученными в период разработки. Целевые затраты определяются до начала процесса производства продукции и будут являться показателями целевой себестоимости изделия,

максимально допустимой для рынка сбыта данного вида.

Классификация и состав затрат, участвующих в определении стоимости вида продукции, зависит от задачи, стоящей перед руководителем в его управленческом решении и разрабатывается с учетом отраслевых особенностей конкретного производства.

Управленческий контроль, в части затрат, поможет в получении достоверной информации о себестоимости, необходимой для последующего анализа рентабельности продукции, произведенной при внедрении инновационных технологий. Осуществляя сравнительный анализ фактических и целевых затрат на разработку продукции, по нашему мнению, можно выявлять «слабые места» затрат, регулировать и разрабатывать меры, направленные на выполнение целевых показателей по себестоимости конкретного вида продукции.

Таким образом, управленческий контроль затрат в процессе всех инновационных циклов разработки продукции с использованием системы таргет-костинг, позволит производителям оптимизировать расходование ресурсов уже на стадии разработки продукта. Внедрение управленческого контроля в инновационных процессах производства, будет иметь свое назначение и уникальность:

- в допроизводственной стадии определять допустимые нормы затрат на продукт — целевые затраты;
- принимать управленческие решения в части снижения фактических затрат уже ранних периодов разработки продукта;
- определять себестоимость продукта, которая при цене, заданной рынком сбыта, позволит получить планируемую прибыль;
- принимать стратегические решения по планированию ассортимента продукции;
- пересматривать ценовую политику предприятия, сохраняя позиции производителей в конкурентной среде.

При прочих равных условиях, эффективный управленческий контроль, является гарантией качественной постановки будущих результатов в части обновления и развития производственных отраслей.

Проблематика взаимодействия бухгалтерского и налогового учёта для компаний разного масштаба деятельности

Жумажанова Александра Тимиргалиевна, магистрант
Тюменский государственный университет

Процесс глобализации экономик оказывает сильное воздействие на национальные учетные системы, в результате чего они трансформируются. Нельзя не отметить, что под воздействием новых экономических тенденций в области учетной стандартизации возникают проблемы, требующие адекватных и зачастую неотложных решений.

Изначально характер взаимодействия бухгалтерской и налоговой системы России соответствовал континентальной концепции, однако, в с течением времени, под воздействием изменения экономической, политической среды, трансформации целей правительства, а также стремления российских компаний к выходу на мировой рынок и привлечению инвестиций, привело к нарастаю-

щему обособлению бухгалтерского учёта от налогового.

Утвердив главу 25 НК РФ, российский законодатель сделал выбор в пользу отделения налогового учёта от бухгалтерского. Последующее принятие «Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу» [3] и ориентация на МСФО также явились причиной дальнейшего разделения двух учётов, в результате чего, организации-налогоплательщики вынуждены вести налоговый учет и представлять налоговые декларации для налогового контроля и формировать бухгалтерскую отчетность для всех пользователей. Процесс обособления не был завершён окончательно, однако успел негативно отразиться на компаниях путём увеличения штата работников и объема издержек, при этом качество налогового учёта существенно не улучшилось. Позитивная же сторона, выраженная в предоставлении пользователям достоверной отчётности, не смогла компенсировать возникшие затраты, что отчасти связано с недостаточной финансовой грамотностью инвесторов.

Основным стимулом к разделению налогового и бухгалтерского учёта является различие конечных целей. Основная цель бухгалтерского учёта — предоставление качественной, достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности организации для принятия пользователями финансовой отчётности экономических решений. [5] При этом существенным элементом составления отчётности является профессиональное суждение бухгалтера, которое в свою очередь, обязано соответствовать принципам нейтральности и независимости. Таким образом, данные бухгалтерского учёта нацелены на интересы инвесторов, кредиторов, банков. Данную группу субъектов интересует, прежде всего, платежеспособность организации, прибыль, дивидендная политика, величина задолженности. Иными словами, чем больше прибыль, чем выше платежеспособность и меньше задолженностей имеет организация, тем она привлекательней для инвесторов, тем больше вероятность получения кредитов от банков. Однако рост прибыли связан с ростом налогов, что в свою очередь снижает чистую прибыль.

Основная цель налогового учёта — обеспечение правильности исчисления и своевременности уплаты налоговых платежей. Следуя исключительно нормам налогового законодательства не является возможным предоставить финансовую отчётность, которая в полной мере, по сравнению с составленной по нормам бухгалтерского учёта являлась бы для инвесторов привлекательной.

Исходя из целей, существуют 2 элемента, препятствующие полному синтезу двух учётных систем:

1) принцип осмотрительности. Данный принцип регламентирован порядком составления финансовой отчётности, однако абсолютно не применим к налоговому учёту, поскольку его реализация обязывает налогоплательщика занижать налоговую базу.

2) профессиональное суждение. Профессиональное суждение не применимо в целях налогообложения, по-

скольку имеет место быть прямая заинтересованность в уменьшении величины налоговых платежей.

В то же время, несмотря на наличие неустраняемых различий, налоговый и бухгалтерский учёт строятся на единой экономической основе, а, следовательно, существует возможность их сближения.

Западные страны при решении проблемы взаимосвязи учётных систем выбрали путь окончательного обособления. При этом организации самостоятельно определяют методологическую основу при совмещении налогового и бухгалтерского учёта на уровне обработки первичной информации. Данный подход подразумевает, наличие возможности сближения двух видов учёта, например, в случае законодательного предоставления альтернатив выбора метода амортизации для целей налогового учёта следует отдать предпочтение методу аналогично используемому в целях формирования финансовой отчётности.

В настоящее время существует проблема определения целей дальнейшего развития реформирования бухгалтерского учёта, законопроект «Об официальном бухгалтерском учёте» и ориентация на стандарты МСФО посредством «Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу», по нашему мнению, свидетельствуют о направленности на завершение процесса разделение двух учётных систем. Однако, в данном случае, важно не упустить специфику разделения налогового и бухгалтерского учёта, заложенную в международных стандартах.

Важным моментом в создании методологической базы для сближения является правильное понимание самого процесса. В данном случае имеется в виду не полный синтез с целью совмещения изначально различных целей, а нахождение общих методов исчисления и использование одних и тех же методик для получения результатов в рамках своей направленности. Сближение бухгалтерского и налогового учёта, прежде всего, приводит к снижению издержек ведения двух учётных систем.

В настоящее время, каждая организация имеет законодательно обусловленную возможность сделать выбор в отношении учтенных правил, а именно, будет ли проводится максимально возможное сближение бухгалтерского и налогового учёта. Как правило, в таком случае, бухгалтерский учёт подстраивается под правила налогового. [4,9с.] Это предполагает линейный способ начисления амортизации, одинаковый срок полезного использования, определённый согласно Классификатору основных средств, первоначальная стоимость не уменьшается на величину амортизационной премии, поскольку в бухгалтерском учёте такая возможность отсутствует, не используются повышающие коэффициенты. [2] Таким образом, организация самостоятельно лишает себя возможности на основе законодательно разрешённых механизмов понизить налоговое бремя, в тоже время, перестает выполняться

основная цель бухгалтерского учёта — формирование достоверной информации о реальном финансовом положении организации. Данный способ имеет также свои плюсы, поскольку нет необходимости ведения двух видов учётных систем, а, следовательно, нет необходимости в дополнительных трудозатратах, а также в их оплате. Но данный плюс целиком перекрывается минусом, выраженным в высоких налоговых платежах по сравнению с теми суммами, которые были бы обязательны к уплате в случае использования налоговых альтернатив при ведении двух учетных систем.

Перед небольшими организациями, как и перед крупными, часто становится вопрос об уменьшении затрат и поскольку, в связи со своими размерами, малые компании имеют недостаточно большой объем денежных средств и недостаточно крупные суммы налогов, выбирается режим экономии, связанный с трудозатратами бухгалтерии. Крупные же компании, в свою очередь, обладая достаточными денежными средствами, обязаны уплачивать налоги, суммы которых превышают десятки миллионов и в этом случае, экономия на налогах приоритетней, нежели расходы на оплату труда сотрудников.

Существование нескольких учётных систем приводит к появлению дополнительной нагрузки для их ведения. При этом, расчёт и мониторинг разниц бухгалтерского и налогового учёта может быть ручным или автоматизированным. Как правило, компании разных отраслей и масштабов имеют собственную специфику деятельности: так крупная транспортная компания имеет возможность создать собственную электронную систему, которая потребует минимум трудозатрат бухгалтера. Единственный минус — высокие расходы на своё создание и необходимость обслуживания, однако краткосрочный период окупаемости и значительные суммы экономии с лихвой компенсируют данный недостаток. В то же время, период окупаемости затрат на автоматическую программу для небольшой компании значительно возрастает, в то время как суммы экономии оказываются не так велики. В вышеуказанном случае, процесс ведения разниц усложняется

как в отношении трудозатрат, так и в отношении необходимости внимания.

Дополнительный плюс в ведении двух учётных систем, при условии, что как налоговый, так и бухгалтерский учёт максимально проработан с точки зрения эффективности, заключается в экономии на налоге на недвижимость. Используя все возможности, предоставленные законодательством, организация по средствам способа начисления амортизации имеет возможность увеличить амортизационные отчисления, чем снизит среднегодовую стоимость имущества. Иными словами, налоговая база уменьшится, что, в свою очередь, снизит величину налога. Таким образом, достигается не только экономия на нескольких налоговых платежах, но и временная экономия использования заёмных средств.

По нашему мнению, следует отметить, что современные тенденции в сфере бухгалтерского учёта свидетельствуют о тенденции увеличения различий бухгалтерского и налогового учёта, в связи с концепцией перехода на МСФО. Внедрение МСФО обусловлено ростом финансовой грамотности отечественных инвесторов, а также вовлечением российских компаний в международный бизнес, улучшением инвестиционной среды. Как можно сделать вывод из принимаемых Положений по бухгалтерскому учёту — многие из них адаптированные, а в некоторых случаях просто переведённые стандарты международного учёта.

Суммируя всё вышеизложенное, на наш взгляд, для организации с масштабами деятельности выше среднего является целесообразным ведение двух учётных систем автоматизированным способом. При этом, бухгалтерский учёт, исходя из своих целей, должен делать основной упор на достоверное отражение информации, донесение сведений о финансово-хозяйственном положении и привлечении инвесторов. Ведение налогового учёта, в свою очередь, нацелено на достоверный расчёт и своевременную уплату налоговых платежей, при использовании доступных и разрешённых законодательно методов оптимизации налогообложения.

Литература:

1. Башкатов В.В. История становления и развития налогового учёта Научный журнал КУБГАУ, №68 (04), 2011 года — [Электронный документ] — <http://ej.kubagro.ru/2011/04/pdf/05/pdf>
2. Брык Ю.Г. Что сближает бухгалтерский и налоговый учёт — [Электронный документ] — http://abiturient.ncstu.ru/Science/conf/past/2010/scotential/theses/economics/025.pdf/file_download
3. «Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу», одобренная Приказом Минфина РФ от 1 июля 2004 года N 180 — [Электронный ресурс] — <http://docs.cntd.ru/document/901903481> дата обращения 10.07.11
4. Наринов М.И. «Что лучше всего сближает бухгалтерский и налоговый учёт», газета «Учёт. Налоги. Право» №3/19—25 января 2010 г. — 9 с.
5. Федеральный Закон №129-ФЗ «О бухгалтерском учёте» от 21.11.1996 г. — [Электронный ресурс] — http://www.consultant.ru/popular/buch/53_1.html#p31 дата обращения 28.09.11

Качественные характеристики, определяющие информативность бухгалтерской отчетности

Огиенко Оксана Николаевна, аспирант
Оренбургский государственный аграрный университет

В настоящее время все большее значение приобретает информация. Информация в переводе с латинского *informatio* — разъяснение, осведомление, изложение.

Информация наряду с человеческими, финансовыми и материальными ресурсами, стала одним из важнейших стратегических, управленческих ресурсов. Ее производство и потребление составляют необходимую основу эффективного функционирования и развития различных сфер общественной жизни, и, прежде всего, экономики. Информация имеет большое значение как для внутреннего управления хозяйствующего субъекта, так и для всех внешних пользователей, особенно в момент принятия ими важных экономических решений. Информация — это ограниченный и дорогой ресурс производственной активности организации [4].

Экономический успех любого предприятия напрямую зависит от того, какой информацией обладает его руководитель. Все чаще задумываясь о собственной конкурентной позиции, желании получить большую прибыль и завоевать безусловные преимущества на рынке, современный руководитель должен владеть всей необходимой информацией, чтобы своевременно принять взвешенное стратегическое решение.

Для того, чтобы сформировать собственное мнение о хозяйственной и финансовой деятельности организации, разным категориям пользователей нужна объективная информация, которая представляется в форме отчетности. Недостаток информации, представляемой пользователям, может препятствовать развитию хозяйственной деятельности субъектов. Поэтому весьма актуальным является вопрос: достаточно ли информативна бухгалтерская отчетность и дает ли она возможность получить всю необходимую информацию о деятельности хозяйствующего субъекта?

Бухгалтерская отчетность строится на основе данных оперативного бухгалтерского финансового и бухгалтерского управленческого учета и рассматривает финансово-хозяйственную деятельность предприятия в целом. В условиях рынка эта отчетность становится практически единственным достоверным источником финансовой информации. Все формы бухгалтерской отчетности связаны между собой и представляют систему финансовых показателей, характеризующих условия и результаты работы организации за отчетный период.

Любой субъект хозяйствования, заинтересованный в успешном развитии, должен использовать отчетность как способ доказательства своей надежности в качестве партнера, чтобы максимально привлечь потенциальных клиентов и инвесторов [1, с. 7].

Анализ бухгалтерской отчетности дает возможность любому пользователю рассмотреть и оценить информацию, заложенную в ней, чтобы сделать вывод о прошлом состоянии предприятия и на этой основе предвидеть его жизнеспособность в будущем.

Безусловно, на раскрытие информации в бухгалтерской отчетности оказывает влияние сложившаяся система нормативного регулирования. Во многом именно она определяет методологию составления и представления бухгалтерской отчетности, а также степень раскрытия информации в ней [3, с. 72].

Объективной необходимостью для развития международных экономических связей и улучшения инвестиционного климата страны является сближение учетной бухгалтерской практики российских организаций с мировыми стандартами.

В какой бы форме не представлялась отчетность, каково бы не было ее наполнение, какие бы показатели не включались в ее состав, всем пользователям нужна своевременная, достоверная, правдивая, полная и сопоставимая информация. Проблему достоверности и прозрачности бухгалтерской отчетности активно обсуждают в политических и деловых кругах, на профессиональных форумах, страницах общеполитических и иных изданий.

Требования к бухгалтерской отчетности в России становятся жестче, поскольку каждому субъекту хозяйствования приходится своевременно корректировать свою отчетность в соответствии с отечественным законодательством и гармонизировать ее с требованиями МСФО [1, с. 6].

В бухгалтерской отчетности содержится большинство показателей, характеризующих количественную сторону финансовых процессов хозяйствующего субъекта. Это позволяет рационально управлять капиталом организации, ее активами и обязательствами, доходами и расходами, финансовыми результатами. Но информацию необходимо уметь оценивать не только с количественной, но и с качественной стороны.

Возможность и эффективность использования той или иной информации определяются ее показателями качества, к числу которых относятся содержательность, достаточность, доступность, актуальность, своевременность, точность, достоверность и нейтральность. Качественные характеристики, определяющие информативность бухгалтерской отчетности, представлены на рисунке 1.

Информация, представленная в любой бухгалтерской отчетности, должна быть содержательной, то есть давать полное представление об экономическом содержании фактов и условий хозяйствования субъекта.

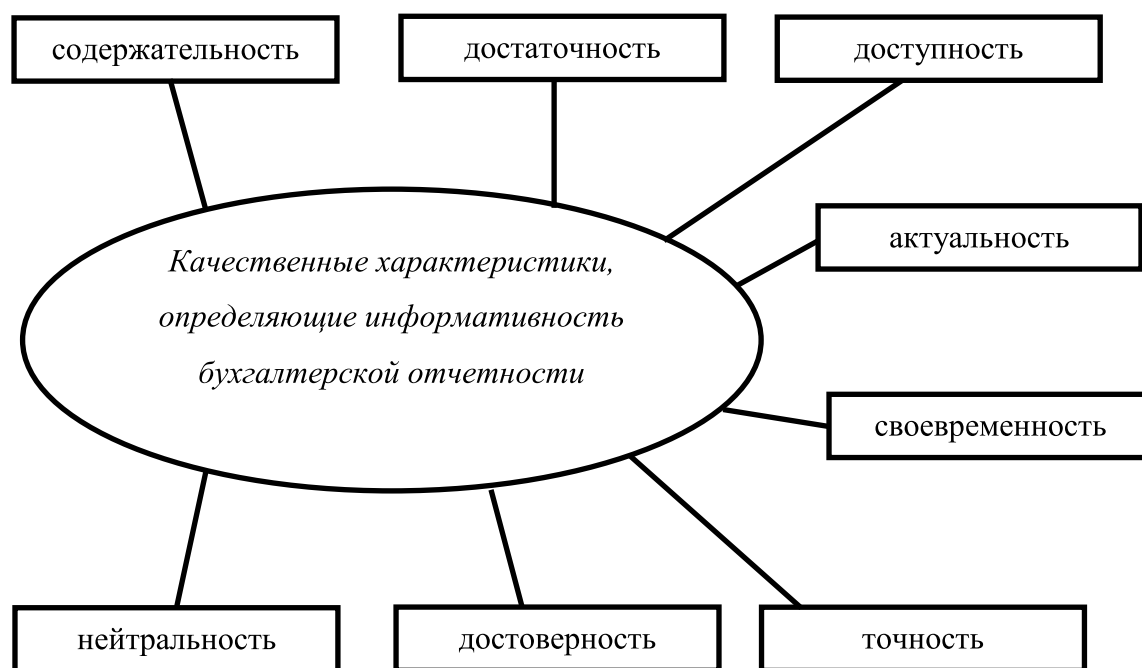


Рис. 1. Качественные характеристики, определяющие степень информативности бухгалтерской отчетности

Достаточность информации бухгалтерской отчетности означает, что она содержит минимальные, но достаточные для принятия правильного решения показатели. Не-полная, то есть недостаточная для принятия решения, так и избыточная информация снижает эффективность принимаемых пользователями решений.

Доступность информации бухгалтерской отчетности — это возможность получить ту или иную интересующую пользователя информацию в удобной для него форме. Отчетность организации не составляет коммерческую тайну, и отказ предоставить ее заинтересованным пользователям может вызвать подозрение и негативное отношение к организации.

Степень соответствия информации, представленной в бухгалтерской отчетности, текущему моменту времени характеризует ее актуальность. Любая достоверная и адекватная, но устаревшая информация может приводить пользователей бухгалтерской отчетности к принятию ошибочных решений.

Своевременность характеризуется быстрым доступом к информации бухгалтерской отчетности сразу же, как только в этом возникает потребность у пользователя.

Точность информации бухгалтерской отчетности определяется степенью близости получаемой пользователем информации к реальному состоянию интересующего субъекта хозяйствования.

Бухгалтерская отчетность должна давать достоверную и полную информацию о финансовом и имущественном положении организации, финансовых результатах ее деятельности и обо всех изменениях в ее финансовом положении. Достоверна информация бухгалтерской отчетности в том случае, если она не содержит ошибок и заинтересованные пользователи могут положиться на нее.

Нейтральность информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности, подразумевает исключение одностороннего удовлетворения интересов одних групп заинтересованных пользователей перед другими.

Таким образом, любая бухгалтерская отчетность должна содержать тот объем информации, при котором возможно будет судить о текущей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Более того, исходя из данных бухгалтерской отчетности, должно быть очевидно, стоит ли сотрудничать с интересующим хозяйствующим субъектом и имеет ли смысл вкладывать средства в его развитие.

Бухгалтерская отчетность — это результат работы предприятия за отчетный период, представленный главным бухгалтером. То, какая информация будет в итоге представлена в отчетности, во многом зависит от квалификации главного бухгалтера, его профессионального суждения и опыта работы.

Бухгалтерская отчетность считается достаточно информативной, если информация, содержащаяся в ней, соответствует всем показателям ее качества, а именно: содержательности, достаточности, доступности, актуальности, своевременности, точности, достоверности и нейтральности. Только в этом случае пользователь, изучив бухгалтерскую отчетность любого предприятия, сможет безошибочно принять грамотное и рациональное решение.

Если же бухгалтерская отчетность не дает возможность получить пользователю всю необходимую информацию о хозяйствующем субъекте, значит, она недостаточно информативна и требует доработки. При этом руководители, специалисты финансовых и бухгалтерских служб должны детально прорабатывать бухгалтерскую отчет-

ность, стремиться к повышению ее информативности и достоверности. Это, в свою очередь, определяет необходимость расширения пояснений и дополнений к формам отчетности, в которых приводятся количественные характеристики, конкретизирующие информацию основных отчетных форм [1, с. 7].

В заключении хотелось бы отметить, что информация бухгалтерской отчетности широко используется в планировании, прогнозировании, выработке тактики и стратегии деятельности предприятия. К информации бухгалтерской отчетности, которая в любых условиях должна быть объективной, достоверной, своевременной и опе-

ративной, на современном этапе становления рыночной экономики предъявляются высокие требования. Чтобы дать заинтересованному пользователю возможность получить всю необходимую информацию о деятельности хозяйствующего субъекта, бухгалтерская отчетность должна быть качественной и эффективной. Она должна удовлетворять потребности внешних и внутренних пользователей, то есть содержать тот объем показателей, при котором будет удовлетворено максимальное число пользователей разных уровней управления. Кроме того, информация бухгалтерской отчетности должна формироваться с наименьшими затратами труда и времени.

Литература:

1. Бухгалтерская финансовая отчетность по российским и международным стандартам: учебное пособие / С.В. Камысовская. — М.: КНОРУС, 2009. — 248 с.
2. Информатика: Учебник/под ред. Н.В. Макаровой. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 768 с.
3. Кондрабаева Е.А. Концептуальные основы составления финансовой отчетности. //Бухгалтерский учет — сентябрь 2008 — №18 — с. 72—74
4. Роль информации в современном обществе [Электронный ресурс]. http://infdeyatchel.narod.ru/rol_inf.htm.

Анализ изменений в бизнес-процессах организации, связанных с принятием управленческих решений согласно ПБУ 8/2010

Шмулинзон Вероника Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Уфимская государственная академия экономики и сервиса

Построение системы управленческого учета тесно связано с организационной структурой предприятия. Организационная структура объединена отдельными подразделениями, находящимися между собой в определенных производственных отношениях. Поскольку успешное функционирование системы финансового управления организацией напрямую зависит от информационной базы, то значительное место в управлении предприятием уделено бухгалтерской службе, которая является наиболее организованной частью информационного обеспечения управленческих решений. Это единственный поставщик документально обоснованной и системно обеспеченной экономической информации о фактическом наличии и использовании имущества и ресурсов организации, о хозяйственных процессах и результатах деятельности, о долговых обязательствах, расчетах и претензиях. Современная целевая ориентация бухгалтерского учета в системе управления организацией означает создание информационно-аналитической базы для принятия управленческих решений, ориентированных на адаптацию бухгалтерского учета и отчетности к требованиям современной экономической ситуации.

Министерство Финансов России продолжает обновлять Положения по бухгалтерскому учету (далее ПБУ), приближая национальные учетные принципы к Между-

народным стандартам финансовой отчетности [1]. Выполнение основных задач Программы реформирования бухгалтерского учета в России осуществляется через разработку новых и совершенствование существующих стандартов по бухгалтерскому учету и отчетности. Ориентация российских стандартов на МСФО видится в обеспечении сопоставимости бухгалтерской информации, формируемой российскими и западными компаниями. За последнее время вступили в силу новые Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ 22/2010, 23/2011.). В несколько действующих стандартов внесены поправки (3/2006, 6/2001, 14/2007, 18/02, ПББУ). С бухгалтерской отчетности за 2011 г. меняются требования к порядку раскрытия информации по сегментам (ПБУ 12/2010 [2]), а также порядок отражения условных фактов хозяйственной деятельности (ПБУ 8/2010 [3]).

Изменения в ряд нормативных актов по бухгалтерскому учету необходимо внести в учетную политику на 2011 год, а также учитывать при составлении бухгалтерской отчетности за отчетный период, в том числе промежуточной отчетностью считается месячная и квартальная отчетность (п.29 ПББУ [4]), а содержание и формы отчетности применяются последовательно от одного отчетного периода к другому (п.34 ПББУ [4]), то при формировании

финансовой отчетности необходимо учесть все изменения и новшества с начала финансового года.

До 2011 года в целях равномерного включения предстоящих расходов в издержки производства или обращения отчетного периода организация могла создавать резервы на предстоящую оплату отпусков работникам; выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет; выплату вознаграждений по итогам работы за год; ремонт основных средств; производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства; предстоящие затраты на рекультивацию земель и осуществление иных природоохранных мероприятий; предстоящие затраты по ремонту предметов, предназначенных для сдачи в аренду по договору проката; гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание; покрытие иных предвиденных затрат и другие цели, предусмотренные законодательством Российской Федерации, нормативными правовыми актами Министерства финансов Российской Федерации. Порядок создания указанных резервов регулировался соответствующими законодательными актами. (п.72 ПББУ [4], п.8 ПБУ 8/01 [5], п.8 ПБУ 16/02 [6]). Для получения информации о состоянии и движении резервов предстоящих расходов использовался пассивный счет 96 «Резервы предстоящих расходов» [7].

Приказ МФ РФ № 186н от 24.12.10 г. отменил пункт 72 приказа № 34н от 29.09.98 г. (ПББУ [4]), тем самым изменив учет резервов предстоящих расходов. С введением нового положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010 [3]) с начала отчетного периода на смену резервам предстоящих расходов пришли оценочные резервы.

Новое ПБУ 8/2010 устанавливает порядок отражения оценочных обязательств, условных обязательств и условных активов, содержит нормы, устанавливающие условия признания оценочного обязательства в бухгалтерском учете, обстоятельства его возникновения, списания и изменения величины. В бухгалтерском учете и отчетности оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы должны отражать все организации (кроме кредитных), являющиеся юридическими лицами по законодательству РФ. Что касается некоммерческих организаций (НКО), то если они являются юридическими лицами по законодательству РФ, созданные в форме некоммерческих партнерств, учреждений, автономных некоммерческих организаций, социальных, благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов, а также в других формах, предусмотренных федеральными законами, то также должны выполнять требования ПБУ 8/2010 в отношении отражения оценочных обязательств, условных обязательств и условных активов. При этом для НКО не установлен какой-либо особый порядок признания оценочных обязательств. Субъектам малого предпринимательства (СМП), за исключением тех организаций, которые являются эмитентами публично размещаемых ценных бумаг, предоставлено право не применять ПБУ 8/2010.

В соответствии с ПБУ 8/2010 понятие «оценочные обязательства» заменяет понятие «резервы под условное обязательство» (п.4 ПБУ 8/2010 [3]) и представляет еще больше оснований для их формирования в бухгалтерском учете (п.5 ПБУ 8/2010 [3]). Оценочное обязательство признается в бухгалтерском учете при одновременном выполнении следующих условий:

а) у организации существует обязанность на отчетную дату (как обязательство с неопределенной величиной и сроком исполнения), явившаяся следствием прошлых событий ее хозяйственной жизни, исполнения которой организация не может избежать;

б) уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения оценочного обязательства, вероятно;

в) величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена.

Если из трех условий, предусмотренных для создания оценочного обязательства, выполняется только первое, а два вторых не выполняются, то организация не создает оценочные обязательства. Однако у нее возникает так называемое условное обязательство. Если с такой же вероятностью возможны не только потери, но и выгоды, то возникают условные активы. Условные обязательства и условные активы не признаются в бухгалтерском учете. Согласно п.14 ПБУ 8/2010 [3] информация об условных обязательствах и условных активах раскрывается в бухгалтерской отчетности, т.е. о них следует написать в пояснительной записке к годовой отчетности.

Оценочные обязательства при выполнении условий их признания в бухгалтерском учете могут создаваться в отношении следующих фактов хозяйственной деятельности организации [1]:

- незавершенные на отчетную дату судебные разбирательства, в которых организация выступает истцом или ответчиком и решения, по которым могут быть приняты лишь в последующие отчетные периоды, приводящие к оттоку экономических выгод организации;

- неразрешенные на отчетную дату разногласия с налоговыми органами по поводу уплаты платежей в бюджет;

- выданные организацией гарантийные обязательства в отношении реализованных ею в отчетном периоде продукции, товаров, выполненных работ, оказанных услуг;

- обязательства в отношении охраны окружающей среды, природоохранных мероприятий, рекультивации земель, связанных с производственной деятельностью организации и возникающих из требований законодательных и нормативных документов, договоров, действий или заявлений организации;

- вывод объектов из эксплуатации, ликвидационные обязательства по объектам основных средств и капитальным вложениям;

- реструктуризация организации, продажа или прекращение какого-либо направления деятельности организации, закрытие подразделений организации или их перемещение в другой географический регион и др.;

— наличие заключенных договоров, неизбежные расходы, на исполнение которых превосходят поступления, ожидаемые от их исполнения (заведомо убыточные договоры) согласно п. 2 ПБУ 8/2010 [3] (см. примечание);

— обязательства по выплате и предстоящие расходы на оплату отпуска;

— обязательства по выплате и предстоящие расходы на выплату ежегодных вознаграждений за выслугу лет и по итогам работы за год;

— другие аналогичные факты.

Примечание. Не является заведомо убыточным договор, исполнение которого может быть прекращено организацией в одностороннем порядке без существенных санкций (критерий существенности необходимо установить в учетной политике организации). Порядок оценки оценочного обязательства в связи с заведомо убыточным договором в ПБУ 8/2010 не определен, и организациям при разработке своей учетной политики следует использовать подходы МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» [1] к формированию резервов по обременительным договорам (обязанность использования подходов МСФО основана на п. 7 ПБУ 1/2008 [8]) [1].

Равно как и коммерческие организации, НКО признают величину оценочного обязательства в зависимости от его характера в составе одного из следующих видов затрат:

— расходы по обычным видам деятельности (Д 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 44 «Расходы на продажу» — К 96 «Резервы предстоящих расходов») при условии, что существующее на отчетную дату обязательство связано с производством готовой продукции, оказанием услуг, выполнением работ, которые организация осуществляет на регулярной основе в обычном режиме функционирования организации, т.е. обязательство связано с осуществлением обычных видов деятельности (например, гарантийный ремонт готовой продукции, работ, услуг);

— капитализация затрат в стоимости актива (например, Д 08 «Вложения во внеоборотные активы» — К 96) при условии, что существующее на отчетную дату обязательство связано с созданием, сооружением, приобретением, строительством, изготовлением объекта имущества (в частности, ликвидационные обязательства, т.е. вывод объекта основных средств из эксплуатации (скважины, буровые установки, электростанции и пр.)). Необходимость такой капитализации в стоимости актива является отличительной особенностью требований нового ПБУ 8/2010;

— прочие расходы (Д 91 «Прочие доходы и расходы» — К 96) при условии, что существующее на отчетную дату обязательство не связано с обычными видами деятельности или с созданием, сооружением, приобретением, строительством, изготовлением объекта имущества [1].

Оценочное обязательство проживает свою жизнь в бухгалтерском учете по различным сценариям. Во-первых, оно может погашаться путем списания за счет него затрат, связанных с выполнением обязательств. Если размер понесенных затрат превысит размер созданного оценочного обязательства, то остальные затраты признаются в учете в обычном порядке. Во-вторых, если оценочное обязательство создано в избыточном размере, то неиспользованные его суммы относятся на прочие доходы. В-третьих, ежегодно сумма оценочного обязательства должна подвергаться проверке. Поэтому она либо остается неизменной, либо — корректируется в большую или меньшую сторону. Увеличение размера оценочного обязательства производится по дебету тех счетов, за счет которых оно было создано, а уменьшение — разница — относится на прочие доходы.

Согласно ПБУ 8/2010 оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы являются следствием какого-либо события и факта хозяйствования, которые возникают на всех этапах деятельности организации. В частности, величина оценочного обязательства определяется организацией на основе имеющихся фактов хозяйственной жизни организации, опыта в отношении исполнения аналогичных обязательств, а также, при необходимости мнений экспертов (п. 16 ПБУ 8/2010) [3]. Как правило, эти события и факты всегда предшествуют движению и (или) опосредуют движение каких-либо ресурсов. Документальное подтверждение обоснованности оценки событий и фактов обеспечивается непосредственно организацией, а именно, бухгалтерской службой, которая узнает информацию из первичных учетных документов.

Соответственно для корректного и достоверного отражения в учете и отчетности информации о деятельности организации необходимо формализовать процесс сбора информации о таких событиях или фактах непосредственно от центров ответственности — держателей этих событий [1].

Важную роль в обеспечении эффективности механизмов управленческого учета играет его построение на базе центров ответственности. Формирование системы организационного обеспечения управленческого учета на основе центров ответственности предусматривает следующие основные этапы:

— исследование особенностей функционирования отдельных структурных подразделений;

— определение основных типов центров ответственности в разрезе структурных подразделений предприятия;

— формирование системы прав, обязанностей и меры ответственности менеджеров центров ответственности;

— разработка и доведение центрам ответственности бюджетов текущей деятельности;

— обеспечение контроля выполнения установленных бюджетов центрами ответственности путем получения соответствующих отчетов, их анализа и установления причин отклонения.

Выделение центров ответственности позволяет представить работу предприятия как систему внутреннего бух-

галтерского учета и управленческой отчетности, которая характеризуется:

- персонализацией учетных документов по областям ответственности;
- определением контролируемых фактов и событий;
- предоставлением отчетности по фактическим результатам текущего периода.

Перечень центров управленческого контроля, перечень показателей, контролируемых по каждому из них, список подразделений и персонально ответственных по предоставлению и обработке этих показателей фиксируются с учетом требования минимума данных, необходимых для принятия управленческих решений. Их набор и определяет выработку единой учетной политики, включающей согласование управленческого и бухгалтерского учета.

Постановка интегрированной системы учета, анализа и контроля в данной ситуации предполагает последовательную реализацию следующих трех этапов.

На первом этапе определяются основы организации взаимоотношений участников контроля, которые включают:

- определение круга лиц, участвующих в формировании, контроле и анализе данных событий и фактов;
- установление прав и обязанностей участников контроля в рамках их взаимоотношений;
- обеспечение юридической (документарной) полноты материалов контроля;
- закрепление ответственности за достоверность, полноту и своевременность предоставления данных.

На втором этапе осуществляется разработка системы документов, средств и способов учета, анализа и контроля.

В связи с этим организация должна разработать и утвердить локальный внутренний документ (или их совокупность), например, учетная политика или стандарт «Положение по учету и раскрытию в отчетности информации об оценочных обязательствах, условных обязательствах и активах». В документе должны быть регламентированы следующие направления, связанные с событиями и фактами, порождающими оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы [1]:

- максимально полный перечень событий и фактов (например, судебные разбирательства, наличие заведомо убыточных договоров, выданные гарантии на реализованную готовую продукцию и т.д.);
- центры ответственности и ответственные лица;
- порядок, регулярность и момент оформления документов. Например, на регулярной основе на каждую отчетную дату, или как минимум на 31 декабря отчетного года, центры ответственности должны проводить мониторинг на предмет возникновения какой-либо новой информации или события, влияющие на оценки и предположения, связанные с оценочными обязательствами, условными обязательствами и активами;
- формы документов и порядок их заполнения центрами ответственности;

- порядок и сроки передачи информации от центров ответственности в бухгалтерскую службу (службу формирования финансовой отчетности);

- перечень показателей и ключевой информации, подлежащих раскрытию об этих событиях или фактах.

Перечень показателей и ключевой информации, раскрываемых в бухгалтерской отчетности должен быть существенным и как минимум представляться в следующем объеме [1]:

- заключение о наличии на отчетную дату существующих и возможных обязательств;
- оценка вероятности события, приводящего к уменьшению экономических выгод, связанных с этими обязательствами;
- денежная оценка последствий исполнения обязательства или диапазон величины оттока экономических выгод;
- денежная оценка условных активов как следствие исполнения обязательства или диапазон величины притока экономических выгод;
- оценка вероятности события, приводящего к увеличению экономических выгод, связанных с наступлением события и исполнением обязательства;
- срок исполнения обязательства.

В соответствии с положениями ПБУ 8/2010 в локальном нормативном документе или стандарте также необходимо отразить [1]:

- порядок дисконтирования (ставка и способы дисконтирования по конкретным видам оценочных обязательств);
- срок исполнения оценочного обязательства, который не превышает 12 месяцев после отчетной даты, с целью обязательного дисконтирования величины оценочного обязательства, если организация считает, что такой порядок позволит наиболее достоверно оценить величину оценочного обязательства (если срок не установлен организацией, то в соответствии с п. 20 ПБУ 8/2010 [3] в любом случае организация должна дисконтировать величину долгосрочного оценочного обязательства);
- критерий существенности величины каждого оценочного обязательства для целей раскрытия информации в отчетности согласно п. 24 ПБУ 8/2010 [3];
- порядок идентификации (определения) существующих обязательств и возможных обязательств;
- порядок оценки вероятности события, приводящего к уменьшению экономических выгод, связанных с этими обязательствами;
- порядок идентификации заведомой убыточности договора;
- критерий существенности санкций при прекращении организацией в одностороннем порядке заведомо убыточного договора;
- порядок оценки условных активов;
- порядок раскрытия информации в отчетности об оценочных обязательствах, условных обязательствах и активах;

— прочие показатели и критерии согласно ПБУ 8/2010 [3].

На третьем этапе проводится разработка организационных основ учета, анализа и контроля:

- доведение до ответственных лиц информации о требуемых от них действиях в рамках нового стандарта;
- установление порядка взаимоотношений сотрудников по поводу контроля, учета и анализа, принятого организацией стандарта;
- разработка системы документооборота, регламентирующего формирование необходимых документов;
- обеспечение контроля добросовестного исполнения требований, разработанного локального доку-

мента стандарта.

Таким образом, с выходом нового ПБУ 8/2010 у организаций возникает еще больше оснований для создания в бухгалтерском учете так называемых оценочных обязательств, которые пришли на смену резервам предстоящих расходов. Для обеспечения согласованного взаимодействия структурных уровней управления и выработки своевременной реакции на изменяющиеся условия первоочередная задача бухгалтерской службы видится в оказании помощи управляющим центрам ответственности, которая в дальнейшем напрямую повлияет на достоверность финансовых результатов организации и реальность её финансовой отчетности.

Литература:

1. Н.С. Фрезоргер. Порядок отражения оценочных обязательств, условных обязательств и условных активов: что изменилось за 9 лет.// электронный журнал «Финансовые и бухгалтерские консультации», Москва, с. 3–11, №3, март, 2011, <http://www.fbk.ru> (дата обращения 20.06.2011г).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» ПБУ 12/2010 утверждено приказом Минфина России от 8 ноября 2010 г. № 143н, вступает в силу с бухгалтерской отчетности за 2011 г.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» ПБУ 8/2010 утверждено приказом Минфина России от 13 Декабря 2010 Г. № 167Н.
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации утверждено приказом Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Условные факты хозяйственной деятельности» ПБУ 8/01 утверждено приказом Минфина России от 28 ноября 2001 г. №96н.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности» ПБУ 16/02 утверждено приказом Минфина России от 2 июля 2002 г. N 66н.
7. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».
8. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 утверждено приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н.
9. Управленческий учет и анализ с практическими примерами: учебное пособие/Л.В.Попова, В.А.Константинов, И.А.Маслова, Е.Ю.Степанова — 2-е изд, перераб. И доп. — М.: Дело и Сервис, 2008. 272 с.
10. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. М.; СПб.: Издательский дом «Герда», 2001 г.

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Проблематика существующих подходов к формированию информационной базы мониторинга и управления факторами рисков хозяйствующих субъектов

Лепешкина Марина Николаевна, кандидат экономических наук, докторант
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

Схематическая связь процессов анализа риска и управления риском достаточно проста и может быть представлена на основе приведенной в статье Быкова А.А., Порфирьева Б.Н. [4] методологической схемы анализа и управления риском следующим образом:

Информация

Анализ риска —————> Управление риском

Относительно структуры и содержания приведенной в методологической схеме анализа и управления риском указывается, что «дискуссии по вопросу о том, какие этапы следует выделять как самостоятельные и как их обозначать, что включает анализ риска, управление риском, не закончены и по сей день, и это естественно, так как анализ и управление риском — новые научные направления, еще не завершившие стадию своего становления» [3].

В основе мониторинга, анализа и управления риском, как видно, лежат информационные процессы.

Следует отметить, что информационные аспекты многих научных направлений, которые ранее рассматривались в качестве поддерживающих и обеспечивающих, в новом веке начинают выходить на первый план. Академик В.М. Глушков в своих трудах [6] развил новые подходы к пониманию процессов управления с позиций бурно развивающихся информационных технологий. В новой трактовке предложено процессы управления рассматривать с точки зрения информационного взаимодействия сложных систем. Мониторинг факторов риска также будет рассматриваться в качестве информационного процесса. При таком подходе очевидно, что основная направленности данного информационного процесса — уменьшение неопределенности при оценке и управлении рисками, а процесс мониторинга в данном контексте может считаться обеспечивающим процессом.

На ранних этапах развития риск-менеджмента основой систем мониторинга являлись анализ исторических данных и попытки выявления трендов развития.

Следующим этапом развития систем мониторинга стали системы раннего оповещения. Данные системы базировались на расчете количественных и качественных признаков т.е. по сути представляли собой системы анализа факторов риска.

Системы наблюдения за стратегическими составляющими (StrategicIssueManagement, SIM) получили распространение в начале 90-х. По сути, этот подход представляет собой попытку реализовать управление рисками компании с позиций «до того», а не «постфактум». Теоретики SIM трактуют неожиданность как результат невнимательности или незнания лица, проводящего анализ качественных или количественных показателей хозяйствующих субъектов.

Один из наиболее популярных перечень симптомов раннего оповещения о проблемах хозяйствующих субъектов был опубликован в 1993 г. Дж. Баррикманом по заказу Американской ассоциации банкиров [5].

После представления в начале 1990-х разработанной профессором HarvardBusinessSchool Робертом Капланом (Dr. Robert S. Kaplan) и президентом консалтинговой фирмы RenaissanceSolutions Дэвидом Нортоном (David P. Norton) системы сбалансированных показателей (BalancedScorecard) получило развитие направление прогноза возможных факторов риска по мониторингу системы сбалансированных показателей, поскольку прогнозирование по единичным показателям (например, прибыль или выручка) не дает обоснованного прогноза.

Одновременно с развитием различных подходов к мониторингу факторов риска появлялись вопросы, касающиеся достоверности результатов мониторинга и прогнозирования.

Одним из главных спорных вопросов стал вопрос доступности информации.

Был проведен ряд исследований когнитивных искажений (euristicandbiasesprogram) основной идеей которых является предположение, что люди используют методы мышления, называемые эвристикой, которые дают хорошие приблизительные ответы в большинстве случаев, но которые также приводят к увеличению системных ошибок, называемых когнитивными искажениями (bias). Примером эвристики является суждение о частоте или вероятности события по его информационной доступности.

Когнитивные искажения, основанные на эвристике доступности, влияют на оценки риска. Исследование немецкого ученого Лихтенштейна [1] описывает абсолютную и относительную достоверность суждений о риске. Люди

в общих чертах представляют, какие риски причиняют большее число смертей, и какие — меньшее. Однако, при необходимости расчета рисков точнее, они часто переоценивают частоты редких причин смерти, и сильно недооценивают частоты обычных. Другие повторяющиеся ошибки, выявленные в этом исследовании, также были очевидными: аварии считались причинами такого же количества смертей, что и болезни (на самом деле болезни в 16 раз чаще становятся причинами смертей, чем аварии).

Также существует теория, что люди не экстраполируют опыт пережитых малых опасностей на возможности возникновения более серьезных рисков; наоборот, прошлый опыт малых опасностей устанавливает верхнюю границу ожиданий максимально возможного риска. Общество, хорошо защищенное от малых опасностей, не будет предпринимать никаких действий по отношению к большим рискам.

Аналогично, риск человеческого вымирания может быть недооценен, поскольку, очевидно, человечество никогда не сталкивалось с этим событием.

Второй тип когнитивных искажений связан со знанием «задним числом». Это происходит, когда субъект, узнав окончательный итог событий, дает гораздо большую оценку предсказуемости именно этого итога, чем субъекты, которые предсказывают итог без знания результата.

В начале 2000-х американский ученый Нассим Николас Талеб начал исследования в области философии случайности и роли неопределённости в развитии общества. Он сделал предположение, что ошибки последующего знания и доступности несут первостепенную ответственность за нашу неспособность защититься от случайных событий. В его теории важные случайности получили название «черные лебеди».

«Чёрным Лебедем» Н. Талеб называет событие, которое имеет три следующих атрибута:

1) Оно необычно и лежит за пределами наших ожиданий.

2) Последствия этого события крайне велики.

3) Несмотря на нерядовой характер этого события, человеческая природа заставляет нас придумать такие объяснения этому событию, что оно выглядит задним числом объяснимым и предсказуемым.

Важно отметить, что «чёрные лебеди» это не обязательно негативные события или катастрофы, но и случайные удачи. По мнению Н.Талеба, люди не замечают этих событий, считая мир систематизированной, понятной, обычной и прогнозируемой структурой.

Этому явлению Н. Талеб дал название «Платонические заблуждения» и согласно его теории оно порождает три искажения:

- Сказительное заблуждение: постфактум событие описывается так, что не кажется беспричинным

- Заблуждение игрока: уподобление системы случайностей игры бессистемным случайностям в жизни. Талеб считает это ошибкой современного подхода к теории вероятностей

Заблуждение обратной статистики: уверенность, что события в будущем предсказуемы через изучение событий в прошлом.

Игровое заблуждение (англ. Ludicfallacy) — термин предложенный Н. Талебом в 2007 году в книге «Чёрный Лебедь» [2]. «Ludic» от латинского ludus, что означает «игра».

Игровое заблуждение определяется в книге как «злоупотребление играми для моделирования реальных ситуаций». Согласно теории Н.Талеба заблуждение характеризуется как понятие карты (модели) для реальности, показывая побочные эффекты человеческого познания.

В книге введен также термин «платонизмы» — то есть попытки построить теорию там, где на самом деле имеет место только случайность.

Когда мы всё же стараемся учесть неопределённость в наших моделях, мы слишком подвержены туннельному восприятию, которое состоит в попытках завернуть неопределённость в оболочку понятных теорий. Это даёт нам ложное ощущение безопасности и делает более уязвимыми для Чёрных Лебедей.

Чёрный лебедь — это не просто маловероятное событие — это то, о возможности чего мы даже не могли подумать.

Следующий источник ошибок — ошибочное подтверждение (ConfirmationFallacy). Оно состоит в том, что отсутствие свидетельств о чём-либо мы принимаем за свидетельство отсутствия, в результате чего Чёрный Лебедь подкрадывается к нам незаметно. Мы слишком уверены в своей правоте и слишком быстро сбрасываем со счёта то, что нам кажется может быть легко опровергнуто.

Н. Талеб пишет: «Трудно мотивировать людей к предотвращению «черных лебедей»... Защита с трудом воспринимается, измеряется и вознаграждается; это обычно незаметный и неблагодарный труд. Представьте себе, что некая дорогостоящая мера была предпринята, чтобы предотвратить такое явление. Легко вычислить стоимость этих мер, тогда как результат трудно измерим. Как мы можем говорить об эффективности, когда есть два альтернативных варианта объяснения: или принятые меры были эффективны, или просто ничего существенного не случилось. Оценка качества работы в таких случаях не просто сложна, но искажена наблюдением «актов героизма»... В исторических книгах не пишут о героических превентивных мерах». [2]

В связи с этим современной науке необходимо найти новые методы и подходы к мониторингу факторов риска, которые бы не только основывались на надежном математическом аппарате, но и учитывали выявленные в ходе научных исследований распространённые ошибки и заблуждения человеческого разума. Поскольку мониторинг невозможен без наличия информационной базы, то при формировании ее также должны учитываться когнитивные искажения, приводящие к ошибочной трактовке причин образования и последствий реализации факторов риска.

Литература:

1. Lichtenstein, S., Slovic, P., Fischhoff, B., Layman, M. and Combs, B. 1978. Judged Frequency of Lethal Events. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 4 (6), November: 551–78.
2. Taleb, Nassim Nicholas *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*. – New York: Random House, 2007. – ISBN 978–1–4000–6351–5
3. Акимов В.А. Оценка и прогноз стратегических рисков России: теория и практика //
4. Быков А.А., Порфирьев Б.Н. Об анализе рисков, концепциях и классификации рисков // Проблемы анализа риска. – 2006. – №4.
5. Вяткин В.Н., И.В. Вяткин, В.А. Гамза, Ю.Ю. Екатеринославский, Дж. Дж. Хэмптон – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. – 512 с.
6. Глушков В.М. Кибернетика, вычислительная техника, информатика: избр. тр.: в 3-х т. – Т.1: Математические вопросы кибернетики. – Киев, 1990.
7. Стратегические риски чрезвычайных ситуаций: оценка и прогноз: материалы конф. – М., 2003.

12. СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

Совершенствование системы входного контроля качества промышленного предприятия

Гумеров Анвар Вазыхович, кандидат технических наук, доцент
Казанский национальный технический университет им. А.Н. Туполева – КАИ

Деятельности промышленного предприятия на одно из первых мест выдвигаются вопросы принятия рациональных управленческих решений по управлению качеством выпускаемой продукции. Особые требования к качеству продукции предъявляются в автомобильной промышленности. Это определяет актуальность совершенствования управления качеством продукции на предприятиях автомобилестроения, целью которых является: повышение уровня обоснованности принимаемых решений на основе анализа потоков информации системы управления качеством продукции; упорядочение объемов и определение характера используемой при этом информации.

В современных условиях качество становится важнейшим фактором конкурентной борьбы, особенно на автомобильном рынке, что требует пересмотра состава и структуры комплексных систем менеджмента качества, которые по своей методологической основе и принципам построения в наибольшей степени соответствуют требованиям международных стандартов. Возникающие противоречия между сложностью появляющихся на предприятии проблем, связанных с выпуском качественной продукции и используемыми методами их решения негативно влияют на эффективность принимаемых решений по управлению качеством продукции. Все это определяет возникновение специфических требований к системам менеджмента качества, которые предполагают повышение значимости применения экономико-математических методов при принятии управленческих решений; современных средств сбора и обработки информации.

Важным элементом системы менеджмента качества является входной контроль качества сырья и материалов. Входной контроль качества, по сути — деятельность, направленная на выявление и устранение несоответствий, которая приводит к увеличению себестоимости конкретных единиц продукции, изготовленных при помощи ресурсов, подлежащих контролю. В то же время мероприятия по оценке способности поставщиков обеспечивать и улучшать качество поставляемых ресурсов позволяют в перспективе уменьшить издержки на единицу конечной продукции и таким образом повысить эффективность операций. Иными словами — ужесточение входного контроля

есть экстенсивный путь развития, приводящий к перерасходу ресурсов в рамках совместной деятельности поставщика и потребителя; а оценка поставщиков и сопряженные с ней мероприятия по совершенствованию их систем менеджмента качества — интенсивный путь, позволяющий сэкономить ресурсы.

В настоящее время особенно актуальным является проблема организации входного контроля качества продукции. Это связано с тем, что качество выпускаемой продукции во многом зависит от использования качественного сырья и материалов. Однако, на современных промышленных предприятиях данному виду контроля уделяют недостаточно внимания, что приводит к проблемам в процессе изготовления и выпуска продукции.

Анализ теоретической литературы и практики организации входного контроля качества сырья и материалов позволяет сформулировать следующие выводы.

Основной принцип работы с поставщиками, сформулированной в стандартах ISO серии 9000 говорит о том, что работа с ними должна строиться на партнерских взаимовыгодных отношениях.

Работа с поставщиками включает определение требований к качеству поставляемых материально-технических ресурсов, комплектующих изделий, продукции, оформление этих отношений в соответствующей нормативно-технической документации; определение требований к процессам деятельности поставщиков, а также критериев оценки и выбора поставщиков; оценка и выбор квалифицированных поставщиков и заключение с ними соглашений по качеству; формирование системы партнерских отношений с поставщиками; осуществление входного контроля качества.

К одному из основных элементов работы с поставщиком является оценка и выбор поставщиков, которые способны обеспечивать требуемый уровень качества поставляемой продукции. Основные методы оценки поставщика: анализ работы, внутренний аудит, аудит второй стороны, независимая оценка. После оценки и выбора поставщиков необходимо заключить с ними соответствующие договоры, в которых должны быть установлены требования по обеспечению качества поставляемой продукции, которые подразделяются на два вида: требования,

относящиеся к продукции, и требования, относящиеся к процессам деятельности.

К требованиям, относящимся к продукции, относятся: требования к качеству продукции; требования к таре, упаковке, хранению перевозке; порядок осуществления входного контроля; обращение с продукцией ненадлежащего качества; возмещение ущерба за поставку продукции ненадлежащего качества; страхование сохранности продукции при перевозке.

К требованиям, относящимся к процессам деятельности поставщика, относятся: порядок осуществления входного контроля качества; требования к квалификации персонала; требования к наличию определенных процедур, процессов и оборудования; требования к системе менеджмента качества.

Входной контроль качества — это контроль продукции поставщика, поступившей к потребителю и предназначенный для использования при изготовлении, ремонте или эксплуатации продукции на предприятии. Целью входного контроля является подтверждение уверенности в том, что потребитель получил продукцию надлежащего качества. На практике используется сплошной контроль партии изделий, выборочный контроль партии изделий с использованием теории вероятностей; выборочный контроль, основанный на использовании случайной выборки.

Основными видами входного контроля качества являются сплошной и выборочный контроль, разновидностью выборочного контроля является одноступенчатый, двухступенчатый контроль, многоступенчатый и последовательный контроль.

В рамках обеспечения высокого качества продукции важную роль играет совершенствование системы входного контроля качества промышленного предприятия, которое позволяет исключить возможности проникновения в производство сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, инструмента с отступлениями от требований к качеству, отраженных в договорных обязательствах.

Совершенствование системы входного контроля осуществляется по следующим направлениям: совершенствование технологии контроля; совершенствование средств контроля; повышение квалификации персонала; совершенствование документального обеспечения системы входного контроля.

Практическое исследование проблемы входного контроля было проведено на примере ОАО «Камаз-Металлургия», которое представляет собой промышленное предприятие занимающееся производством литья и поковок для различных отраслей народного хозяйства. Предприятие является прибыльным, но его развитие напрямую зависит от успешной деятельности материнской компании, так как более 70 % продукции ОАО «Камаз-Металлургия» направлено на обеспечение производственных мощностей ОАО «КАМАЗ».

В ОАО «Камаз-Металлургия» существует сертифицированная система менеджмента качества, которая входит

в общую систему менеджмента предприятия. Система менеджмента качества ОАО «Камаз-Металлургия» ориентирована на выполнение требований ГОСТ Р ИСО 9001—2008 (ISO 9001:2008).

Система входного контроля качества является одним из элементов системы менеджмента качества ОАО «Камаз-Металлургия». Порядок осуществления входного контроля качества закупленной продукции регламентирован в следующих документах: СТП 104.51.069—7.4.3.-002 «Входной контроль материалов на Литейном заводе» и СТП 104.52.041.-7.4.3.-001 «Входной контроль материалов на Кузнечном заводе».

Входной контроль качества сырья и материалов включает подготовительный этап проведения входного контроля материалов, этап проведения контроля и заключительный этап.

Подготовительный этап включает составление перечня металлопроката и материалов, подлежащих контролю; разработку технологических процессов контроля; разработку участков входного контроля; оснащение контрольным оборудованием, оснасткой, средствами измерения; разработку перечня материалов, подлежащих входному контролю.

Этап проведения контроля включает осуществление технологических процессов входного контроля (отбор проб, измерение и т.д.); проведение лабораторных исследований; оформление результатов входного контроля.

Заключительный этап включает принятие решение о приемке или отклонении материалов по результатам контроля; оформление материалов, не соответствующих нормативной документации; работа с некондиционной продукцией; выдача качественных материалов в производство.

В целом система входного контроля ОАО «Камаз-Металлургия» организовано достаточно хорошо, так как все процессы входного контроля четко расписаны, ведется работа по оценке поставщиков, несмотря на это, имеются некоторые недостатки, которые приводят к тому, что в производство поступают материалы, которые не отвечают требованиям качества.

Основные недостатки в организации входного контроля сырья и материалов связаны с недостаточной компетентностью персонала в вопросах контроля качества, слабой информированностью работников, участвующих в данном процессе, и отсутствием эффективной системы мотивации работников к повышению качества входного контроля качества сырья и материалов, поступающих на предприятие.

В связи с выявленными недостатками предлагаются мероприятия, направленные на совершенствование системы входного контроля качества ОАО «Камаз-Металлургия»: Программа повышения квалификации работников склада и бюро технического контроля, Положение о мотивации работников склада и бюро технического контроля, Инструкция по проведению входного контроля.

Реализация представленной программы обучения позволит повысить квалификацию работников в сфере ор-

ганизации входного контроля качества сырья и материалов, что будет способствовать снижению уровня брака и ошибок в работе персонала.

Внедрение Положения позволит мотивировать работников к более ответственному отношению к организации входного контроля и выполнению своих должностных функций. Предлагаемая система мотивации работников склада и бюро технического контроля будет мотивировать работников стремиться к соблюдению технологии входного контроля, не допускать брак в производство, не делать ошибок в документации, что в свою

очередь повысит качество их труда, что непосредственным образом отразится на качестве продукции предприятия.

Внедрение инструкции по проведению входного контроля позволит работникам склада и бюро технического контроля лучше организовать процесс входного контроля, что также отразится на качестве работы персонала.

Предварительные расчеты показали, что предлагаемый проект позволит сократить убытки предприятия, снизить количество рекламаций.

Литература:

1. Агеев А.В. Оценка выбора поставщиков продукции / А.В. Агеев // Экономический анализ: теория и практика. — 2007. — № 21. — с. 42–47.
2. Герасимов Б.И. Управление качеством на современных предприятиях / Б.И. Герасимов // Методы менеджмента качества. — 2007. — № 1. — с. 26–31.
3. Гончаров В. Входной контроль: две точки зрения / В. Гончаров // Вести КАМАЗа. — 2007. — 22 марта. — с. 2.
4. Ефимов В.В. Статистические методы в управлении качеством продукции: учебное пособие / В.В. Ефимов. — М.: КноРус, 2006. — 240 с.
5. Шараев Х. Работа с поставщиками по определению и внедрению ключевых характеристик в соответствии с требованиями ИСО/ТУ / Х. Шараев // Сертификация. — 2008. — № 1. — с. 18–19.

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Институциональные возможности развития социально-трудовых отношений

Карпушкина Анжелика Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

Институциональные источники экономического роста и развития всё в большей степени становятся объектом исследования экономистов. В настоящее время диапазон употребления понятия «институт развития» достаточно широк. Условно взгляды на сущность институтов развития можно разделить на три группы. Согласно первому представлению, институты развития — это определённые нормы и правила поведения, устанавливаемые государством в целях формирования у субъектов стимулов к деятельности в заданном направлении. К этой группе принадлежат позиции МВФ, Мирового банка [1, С. 59].

Второй подход объединяет взгляды, согласно которым под институтами развития понимают специальные организационно-хозяйственные структуры и субъектов хозяйствования, созданные государством и используемые им как инструмент регулирования экономики и поддержки других субъектов, деятельность которых отнесена к приоритетным [2, с. 8].

Представители третьего подхода считают, что институтом роста (развития) может стать любая социально-обусловленная структура (инструмент, механизм), снижающая неопределённость в системе и стимулирующая более эффективную экономическую деятельность [3, с. 87]. Согласно данному подходу, институты, в их узком понимании как отдельных организаций и процедурных механизмов, способствуют экономическому прогрессу в том случае, если позволяют реализовывать эффективные управленческие решения. Эти институты являются средой и одновременно инструментом государственной политики развития. В этом контексте выделяются следующие типы институтов развития: приоритеты инновационного развития, сети и кластеры, права собственности, финансовая поддержка малых инновационных предприятий, косвенное стимулирование инновационной деятельности, эффективное оценивание качества и результативности, центры превосходства и т.д.

В качестве целей институтов развития чаще всего называются преодоление «провалов» рынка, «провалы» в экономике с развивающимися рынками или побочные отрицательные эффекты реформ. Фактическое существование значительного количества таких отрицательных эффектов, в частности в России, объясняет и множественность формулировок задач, которые должны решаться институтами развития. Разнообразие задач и направлений

деятельности институтов развития обуславливает отсутствие универсальных, унифицированных норм и правил их создания и функционирования. Отсюда и существование широкого спектра как теоретических подходов к пониманию сущности институтов развития, так и реальных практик их внедрения в экономическую реальность.

Следует отметить, что эффективность уже действующих в России институтов развития неоднозначно оценивается научным сообществом. Часть исследователей считает российские институты развития своевременным, необходимым и эффективным инструментом государственной экономической политики, позволяющим комплексно решать неотложные проблемы с минимальными затратами; диверсифицировать экономику, обеспечивать развитие инфраструктуры и высокотехнологичных производств; а также не только поддерживать, но и наращивать темпы экономического роста в стране на долгосрочной основе [4]. Однако более распространённой является точка зрения, согласно которой действующие на данный момент в России институты, вопреки задекларированным инновационным и прорывным направлениям деятельности, фактически превратились в инструмент поддержки приближенных к власти субъектов из традиционных отраслей экономики с легко прогнозируемой и низкорискованной деятельностью, не ориентированных в принципе на любой технологический прорыв [5]. Ключевой проблемой, необходимостью решения которой признаётся представителями власти, бизнеса и науки, является отсутствие критериев эффективности институтов развития [6].

Автор, основываясь на собственном представлении о сущности институтов [7], считает, что институты развития отличаются от прочих институтов целями, задачами и принципами своего функционирования, содержание которых направлено на повышение социально-экономической эффективности вида деятельности, рынка, субъекта, системы. Цели, задачи и принципы должны определять содержание правил, механизм процедур, особенности организационных и институциональных форм, составляющих суть института развития. Тожество целей, задач, принципов института развития тем правилам, процедурам, конструкциям организационных и институциональных форм, которые конституируют данный институт, определяет эффективность функционирования последнего. Нетрудно заметить, что авторское понимание сущности ин-

ституты развития близко к представлениям, отнесённым к «третьему подходу».

Применительно к социально-трудовым отношениям институтами развития могут стать институты социального партнёрства и рынка труда. По нашему мнению имеются объективные предпосылки выполнения институтом социального партнёрства функций института развития, а именно:

1) взаимодействие всех субъектов экономической жизнедеятельности — работников, работодателей, государства, необходимое при определении приоритетов, целей и задач развития;

2) широкая область взаимодействия субъектов социального партнёрства, получающая свою институционализацию в целом ряде законодательных актов, формирующих институциональную структуру российской экономики и определяющих её развитие и, как следствие, социально-трудовых отношений;

3) функциональная способность снижать перераспределительный эффект от деятельности групп особых интересов и выработка коллективных действий, направленных на повышение эффективного использования ресурсов экономическими агентами.

Существующие дисфункции института социального партнёрства обуславливают создание условий реализации им потенциала института развития, в числе которых конкретизация содержания региональных институциональных форм социального партнёрства, контроль и санкции за девиантное поведение его субъектов.

Принципиальная значимость для экономики регионов и страны в целом института развития рынка труда аргументируется комплексностью проблем рынка труда и многоаспектностью задач по обеспечению его перспективной динамики, решение которых обуславливает необходимость консолидированных действий ряда институтов, а именно, института передачи прав собственности на услуги труда, зарплатообразования, охраны труда, институтов мобильности, развития трудового потенциала (накопления человеческого капитала). Согласование и взаимоувязка таких действий логично вписывается в рамки деятельности института развития рынка труда. Однако и в этом случае необходимо выделить те условия, соблюдение которых позволит перейти от декларативности к действительности и результативности функционирования института развития рынка труда. К таковым могут быть отнесены: 1) вид и метод разработки институциональных форм; 2) их согласованность с утвержденными стратегическими индикаторами экономического развития регионов.

1. Институциональными формами развития рынка труда являются целевые программы. Отсюда значимость разработки соответствующих программ на основе методологии программно-целевого планирования, с включением обязательных блоков: аналитического, прогнозного, функционального, методического. В данной статье мы лишь схематично остановимся на возможном содержании обязательных блоков целевых программ развития рынка

труда. На наш взгляд **аналитический блок** программы должен содержать интерпретацию:

1) динамики основных показателей социально-экономического развития региона (ВРП, абсолютные или индексные показатели по видам экономической деятельности, инвестиции, численность экономически активного населения, доходы населения и т.д.);

2) экономической активности населения (демографические тенденции, уровень и структура экономической активности населения, неформальной занятости); спрос на труд (динамика принятых работников, потребность предприятий и организаций в работниках, численность граждан, ищущих работу, в том числе в профессионально-квалификационном и территориальном разрезе; предложение труда (динамика численности безработных по определению МОТ, уровень общей безработицы, количество заявленных вакансий в профессионально-квалификационном и территориальном разрезе, показатели напряженности на рынке труда);

3) оплаты труда (минимальная оплата труда, среднемесячная номинальная и реальная зарплата по видам экономической деятельности, отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы по видам экономической деятельности к среднероссийскому уровню, динамика просроченной задолженности по зарплате и т.д.);

4) условий труда (удельный вес численности работников, занятых во вредных и опасных условиях труда, по воздействующим факторам, видам экономической деятельности и полу; травматизм и профессиональные заболевания; численность пострадавших при несчастных случаях);

5) мобильности и миграционных процессов (прием и выбытие работников по видам экономической деятельности и в территориальном разрезе, выбытие работников по причинам по видам экономической деятельности и в территориальном разрезе; численность работающих иностранных граждан, распределение численности работающих иностранных граждан по видам экономической деятельности и территориям);

6) развитие трудового потенциала (подготовка специалистов и квалифицированных рабочих в учебных заведениях профессионального образования, выпуск специалистов государственными и муниципальными высшими учебными заведениями по группам специальностей и направлениям подготовки, выпуск квалифицированных рабочих учреждениями начального профессионального образования по профессиям,

профессиональное обучение безработных граждан, состоящих на учете в органах государственной службы занятости)

Основное **содержание прогнозного блока** должны составлять прогнозы спроса и предложения рабочей силы на основе вариантов прогноза экономического развития региона, демографических, миграционных процессов в профессиональном и территориальном аспектах, оценка

баланса спроса и предложения. В содержание функционального блока включаются планируемые действия, целевые индикаторы и показатели, объемы финансирования в рамках институтов социально-трудовых отношений:

1) передачи прав собственности на услуги труда совместно с институтом контроля: мероприятия по легализации занятости;

2) охраны труда: проведение аттестации рабочих мест по условиям труда и приведение их в соответствие с государственными нормативными требованиями охраны труда, вывод рабочих мест с плохими условиями труда, совершенствование нормативно-правовой базы охраны труда, подготовка работников по охране труда на основе современных технологий обучения, информационное обеспечение и пропаганда охраны труда, совершенствование лечебно-профилактического обслуживания и реабилитации работающего населения;

3) зарплатообразования: повышение минимального и среднего уровня заработной платы, корректировка межотраслевых деформаций в оплате труда;

4) межфирменной, внутренней территориальной и международной мобильности: развитие негосударственных агентств занятости, системы информирования населения о возможности трудоустройства в различных регионах РФ; стимулирование трудовой мобильности путем адресной поддержки переселяющихся в другую местность (в том числе в сельскую местность) в целях трудоустройства; содействие по адаптации трудовых мигрантов из других регионов; оптимизация привлечения иностранной рабочей силы; формирование заявок работодателей на иностранную рабочую силу и определению квоты на привлечение иностранной рабочей силы;

5) занятости: снижение структурной безработицы, фрикционной безработицы; меры по борьбе с застойной безработицей; содействие развитию малого предпринимательства и самозанятости безработных граждан, реализация адресных мер по содействию занятости населения моногородов, в которых сохраняется высокий уровень безработицы; формирование механизмов защиты от безработицы на основе внедрения принципов добровольного страхования на случай потери работы; расширение информационной базы региональных банков вакансий за счет более полного предоставления работодателями данных о свободных рабочих местах, в том числе в других субъектах Российской Федерации и т.д.

6) развития трудового потенциала: подготовка кадров на всех уровнях профессионального образования в соответствии со структурой спроса, развитие форм сотрудничества субъектов системы образования, науки и бизнеса, совершенствование инфраструктуры образования и т.д.

Методический блок должен содержать методику сбора исходной информации, прогнозирования, расчета целевых индикаторов и показателей, оценки социально-экономического эффекта реализации программы.

2. Разрабатываемые программы должны быть увязаны с утвержденными стратегическими индикаторами экономического развития регионов с точки зрения бюджетов, поскольку отсутствие реального финансирования является главной причиной декларативности данных институциональных форм. Эффективность воплощения институциональных действий существенным образом будет зависеть от достоверности и реалистичности стратегических решений, сформированных механизмов реализации и контроля.

Литература:

1. Киндзерский, Ю. Институты развития: принципы формирования и проблемы использования в экономических преобразованиях. / Ю. Киндзерский. // Общество и экономика, 2010, № 7, С. 57–78.
2. Сулакшин, С.С., Сафонова Ю.А. Об институтах развития в России. / С.С. Сулакшин, Ю.А. Сафонова // Труды Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. М.: Научный эксперт, Выпуск № 15, 2010, 32 с.
3. Инновационное развитие — основа модернизации экономики России: Национальный доклад. — М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008, 168 с.
4. Петрикова, Е.М. Институты развития как факторы экономического роста. [Электронный ресурс] // URL: <http://institutiones.com/investments/1180-instituty-razvitiya.html> (дата обращения 25.06.2011)
5. Паппэ, Я., Дранкина, Е. Как развивают Россию. / Я.Паппэ, Е. Дранкина. // Деньги, 2008, №36 (691) [Электронный ресурс] // URL: <http://www.kommersant.ru/doc/1024272?isSearch=True> (дата обращения 17.08.2011)
6. Круглый стол «Вклад институтов развития в реализацию стратегических приоритетов Российской Федерации» 23 марта 2011 г. [Электронный ресурс] // URL: http://www.ng.ru/economics/2011-03-24/4_goscorp.html (дата обращения 13.08.2011)
7. Карпушкина, А.В. Институты социально-трудовых отношений: структурно-функциональный анализ. / А.В.Карпушкина. // Человек и труд, 2011, №.1 С. 46–49.

Гендерные аспекты занятости в аграрной сфере

Шуваева Светлана Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Северо-Кавказский государственный технический университет (г. Ставрополь)

Как известно, помимо биологических различий между людьми, существует разделение их социальных ролей, форм деятельности, различия в поведении и эмоциональных характеристиках. Ученые уже давно установили относительность представлений о «типично мужском» или «типично женском»: то, что в одном обществе считается мужским занятием (поведением, чертой характера), в другом может определяться как женское. Отмечающееся в мире разнообразие социальных характеристик женщин и мужчин позволяет сделать вывод о том, что биологический пол не может быть объяснением различий их социальных ролей, существующих в разных обществах [5].

В связи с этим возникает понятие *гендер*, означающее совокупность социальных и культурных норм, которые общество предписывает выполнять людям в зависимости от их биологического пола. Не биологический пол, а социокультурные нормы определяют, в конечном счете, психологические качества, модели поведения, виды деятельности, профессии женщин и мужчин. Быть в обществе мужчиной или женщиной означает не просто обладать теми или иными анатомическими особенностями — это означает выполнять те или иные предписанные нам гендерные роли. Таким образом, гендер создается (конструируется) обществом как социальная модель женщин и мужчин, определяющая их положение и роль в обществе и его институтах (семье, политической структуре, экономике, культуре и образовании, системе занятости др.) [1, с. 31–32].

Аграрные трансформации вызывают необходимость постановки и разрешения все новых проблем в области политики занятости на селе. Она должна быть направлена на оптимальное регулирование спроса и предложения на рынке сельского труда, что в первую очередь предполагает управление организованным трудоустройством рабочей силы по линии органов государственной службы занятости населения. Необходимость контроля за трудоустройством обусловлена, прежде всего, тем, что постоянно из всех отраслей и сфер АПК происходит закономерное высвобождение рабочей силы, которая самостоятельно не в состоянии быстро найти новое место работы. При этом основная доля уволенных и высвобожденных приходится на долю слабо защищенных категорий населения — главным образом на женщин и молодежь, среди которых безработных более чем в 2,4 раза больше, чем в среднем по всем категориям трудоспособных [4].

Говоря о региональном аспекте исследуемых проблем, отметим, что если в 2008 г. из предприятий и организаций Ставропольского края было высвобождено 3,4 тыс. чел., то в 2010 г. — 4,6 тыс. чел., или на 35,3 % больше, в том числе из сельского хозяйства численность высвобо-

жденных возросла с 271 до 563 чел., или в 2 раза. Характерно, что за это же время удельный вес женщин в общей структуре рассматриваемых категорий составил в среднем 60,4 %, а молодежи — 15,3 %. При этом доля высвобождаемых из всех отраслей сельского хозяйства возросла за исследуемый период с 7,9 до 12,1 %. Следовательно, рассматриваемая проблема наиболее остро стоит именно по отношению к сельской местности края и в основном актуальна для женских трудовых ресурсов.

Несмотря на то, что в настоящее время удельный вес женской рабочей силы составляет в среднем по сельскохозяйственным организациям треть общей численности занятых в этой отрасли, женские трудовые ресурсы оказывают прямое положительное влияние на эффективность производства. Так, повышение на 7 процентных пунктов (с 25 до 32 %) удельного веса указанной категории работников в третьей группе хозяйств по отношению к первой в группировке сельскохозяйственных предприятий центральной зоны Ставропольского края оказывает положительное влияние на рост численности постоянных кадров в этих организациях (соответственно с 81,3 до 83,9 %), повышение общей занятости трудовых ресурсов (с 71,8 до 99,5 %), их среднегодовой активности (с 259 до 273 дней) и дневной занятости (с 7,4 до 7,5 ч). Это приводит к лучшему использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов на предприятиях. Так, производительность аграрного труда в расчете на 1 занятого возрастает в среднем в 1,2 раза, а уровень рентабельности сельскохозяйственного производства — с 18,8 до 23,3 %.

На наш взгляд, данное обстоятельство объясняется более высокой трудовой активностью трудоспособных женщин (по сравнению с мужчинами), их добросовестным и более качественным трудом, низкой текучестью и лучшей дисциплиной труда, высокой трудовой занятостью на конно-ручных работах и в особенности в животноводстве, где уровень механизации трудоемких процессов еще недостаточен, а труд мало регламентирован. Увеличение всех видов занятости обеспечено в данном случае и более высоким уровнем оплаты труда (уровень среднемесячной заработной платы между сравниваемыми группами предприятий в данном случае отличается на 8,9 %).

Таким образом, проблемы трудоустройства на селе являются преимущественно женской проблемой (удельный вес женщин в численности безработных возрос с 56,9 % в 2005 г. до 67,7 % — в 2010 г.). Характерно отметить и более высокие темпы роста вынужденно незанятых женщин, нежели мужчин. Так, за анализируемый период численность первых увеличилась более чем в 1,5 раза, в то время как вторых — только в 1,2 раза.

Женщины занимают значительный удельный вес не только среди сельских безработных, но и среди ищущих

работу (56,7%). При этом способы поиска работы также разнятся между мужчинами и женщинами. В частности, женщины при поиске работы чаще, чем мужчины, обращаются в службу занятости (30,5 и 24,5%), быстрее находят работу через личные связи или печать. Велика их доля и среди незанятых трудовой деятельностью — 61,6%, а также занятых, но обратившихся в службу занятости по вопросу трудоустройства — 40,3% (заметим, что в структуре сельского населения трудоспособного возраста соотношение между мужчинами и женщинами 47,6 и 52,4%, то есть практически одинаково).

Приложение труда женщин как слабо защищенной группы населения на сельском рынке труда края обусловлено их более низкой конкурентоспособностью (по сравнению с мужчинами), зависящей, на наш взгляд, от ряда факторов.

Во-первых, это — необходимость предоставления женщинам льгот в связи с особой ролью в воспроизводстве населения и воспитании детей. При этом на лицо превращение в условиях формирования рыночных условий общественно значимой функции материнства в известное препятствие трудоустройству. Во-вторых, наличие невысокого, по сравнению с мужчинами, уровня квалификации и в особенности в животноводстве, а также на конно-ручных работах в растениеводстве, в подсобных и перерабатывающих предприятиях. Одновременно наблюдается и определенное несоответствие основных профессионально-квалификационных показателей женских трудовых ресурсов возросшим требованиям работодателей к наемным работникам, что обуславливает первоочередное высвобождение женщин из предприятий и производств.

В-третьих, женщинам свойственна в большей степени, чем мужчинам, социальная пассивность, выражающаяся в настороженном отношении к новым формам собственности и возможности начать собственное дело. Только 12–16% женщин, обратившихся в службу занятости изъявляют желание открыть собственное дело, да и то на определенных, преимущественно льготных условиях. В-четвертых, необходимость соблюдения руководителями хозяйств и предприятий ряда ограничений, обусловленных психофизиологическими особенностями женского организма (подъем и перенос тяжестей, работа с удобрениями и ядохимикатами и т.д.) препятствует их быстрому трудоустройству.

Несмотря на пониженную конкурентоспособность женских трудовых ресурсов, решение проблемы их занятости в новых условиях хозяйствования связано, с нашей точки зрения, не с их отстранением от оплачиваемого труда, а с поиском новых форм занятости, удовлетворяющих интересы как труженицы, так и работодателя.

По нашему мнению, основные препятствия, затрудняющие трудоустройство женщин в сельских районах края, примерно одинаковы. Прежде всего, это наличие у женщин малолетних детей и нехватка мест в детских дошкольных учреждениях. В условиях рыночных отношений эта проблема еще более обострилась в связи с закрытием

или передач детских учреждений в аренду различным коммерческим структурам, поскольку многие предприятия находятся на грани банкротства и не в состоянии содержать их на своем балансе. Кроме того, для многих женщин (в особенности с малолетними детьми) затруднена или отсутствует возможность переподготовки их в целях получения конкурентоспособной на сельском рынке труда профессии непосредственно по месту жительства.

Иными словами, в условиях трансформации аграрных отношений первостепенное значение должно придаваться государственному регулированию занятости как женских трудовых ресурсов, так и трудоспособного населения в целом, прилагающего усилия по нахождению нового рабочего места. В той связи особое внимание придается избирательному воздействию на механизмы, регулирующие спрос и предложение рабочей силы на локальных (местных) рынках труда. Речь идет об оптимальном перераспределении трудовых ресурсов, повышении их профессиональной мобильности, создании соответствующих условий по облегчению поиска работы и созданию дополнительных рабочих мест, в том и для слабо защищенных категорий незанятых.

Мы согласны с мнением тех ученых, которые считают, что женские и мужские различия в поведении на рынке труда должны рассматриваться в контексте соответствующих стратегий занятости, характерных для россиян. Классическое понимание «стратегий» занятости предполагает рассмотрение процесса реализации определенных целей при выборе профессии, места работы, ситуации занятости или не занятости. При этом основным критерием разграничения стратегий могут быть не просто характеристики рабочего места (занятости), а предпочтения и направленность индивидуального поведения, относительно показателей доходности рабочего места [2, с. 59].

Бесспорно, правильным является и утверждение о том, что женская и мужская занятость и поведение на рынке труда (гендерные стратегии) в современной России обусловлены трансформацией сложившейся в советское время модели полового разделения труда: взаимной ответственности за обеспечение семьи и женской ответственности за ведение домашнего хозяйства. В России модель двойной ответственности за обеспечение домохозяйства не была обусловлена экономическими причинами, а определялась гендерной политикой и сформировавшимися гендерными практиками. В перспективе критерием женской занятости будет ориентация на удобную и оптимальную работу, для мужчин — на высокозарплатную [3, с. 78].

Проблема гендерной занятости постоянно обсуждается на различных международных форумах и конференциях. В частности, в известной рекомендации АТЭС «Разработать руководящие принципы с целью обеспечения надлежащей реализации политики отказа от гендерной и других форм дискриминации» говорится, что *гендерное неравенство является очевидным во всем регионе АТЭС. В данном случае провозглашено следующее*: «Гендерное

неравенство проявляется во всем регионе АТЭС в доступе к ресурсам, возможностям получения образования, политической власти и руководящим должностям. В частности, программы реструктуризации, чаще всего включающие в себя приватизационные меры и строгую экономию государственных расходов, оказывают негативное воздействие на положение женщин в сфере труда и в обществе, поскольку они наносят ущерб уровню и условиям занятости в секторах с высоким представительством женщин, а также сокращают доступ к общественному обслуживанию, зависимость женщин от которого является непропорционально высокой, в частности, из-за неравного принятия ими на себя семейных обязанностей» [3, с. 126].

Не случайно, на последних заседаниях старших должностных лиц АТЭС подчеркивалась важность при-

нятия надлежащих фискальных, денежно-кредитных мер, а также мер, направленных на социальную гендерную устойчивость, чтобы помочь бизнесу и индивидуумам восстановиться после экономического кризиса. В данном случае государства АТЭС должны использовать подход, предполагающий большее государственное вмешательство в экономику, принимать решения по конкретным мерам, направленным на расширение пакетов финансового стимулирования, и установить адекватный регулирующий надзор за кредитными рейтинговыми агентствами, действующими или располагающимися в странах АТЭС, в полном соответствии с предложениями, выдвинутыми на Питтсбургском саммите Группы 20 24–25 сентября 2009 г., в том числе и по линии устойчивости гендерной занятости трудоспособного и населения.

Литература:

1. Воронина, О.А. Женщины и мужчины в России / О.А. Воронина. — М.: Юнити-Дана, 2009. — 179 с.
2. Гапова, Е.И. Антология гендерных исследований / Е.И. Гапова, А.Р. Усманова. — Минск: Профилен, 2008. — 253 с.
3. Crompton, R. Restructuring gender relations and employment. The decline of the male breadwinner / R. Crompton. — London: Oxford University Press, 1999. — 343 p.
4. <http://www.gks.ru>.
5. <http://www.owl.ru/gender>.

Занятость как важнейший элемент трудовых отношений

Шуваева Елена Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Северо-Кавказский государственный технический университет (г. Ставрополь)

Занятость является важнейшим основополагающим элементом системы трудовых отношений. При этом отличительной особенностью следует признать ее всеобщий характер, поскольку она имманентна любому способу производства и проявляет себя как определяющий фактор и основное условие функционирования и развития производительных сил. Становление занятости произошло задолго до появления наемной рабочей силы или рынка труда. В условиях модернизации трудовых рыночных отношений она приобретает свою подлинную качественную определенность и ярко выраженный экономический характер. В широком смысле слова под занятостью понимается обеспеченность работой, либо — трудовая деятельность, приносящая прибыль (доход). В этом плане понятие «занятость» свидетельствует о приобщении людей к трудовому процессу, о занятости их трудом, о степени сознательного участия населения в производстве материальных и духовных благ. На наш взгляд, такая интерпретация данной категории весьма ограничена, поскольку отражает ошибочное отождествление понятий «работа», «занятость», «трудовая деятельность».

Известно, что в Международном Пакте об экономических, социальных и культурных правах человека,

статье 10 Декларации прав и свобод человека и гражданина Российской Федерации, статье 37 Конституции РФ, статье 40.1 Кодекса Закона о труде РФ, статье 1 Закона «О занятости населения в Российской Федерации» — о занятости говорится, как о свободной общественно-необходимой деятельности человека. Вместе с тем нельзя полностью согласиться с такой трактовкой рассматриваемой категории в названных документах, а также с определением ее сущности как процесса трудовой деятельности работников, что характерно и для некоторых экономистов (Н. Даниленко, В. Костаков, Е. Рузавина и др.) [7, с. 113–115].

В указанных случаях неправомерно отождествляются категории «занятость» и «труд», что методологически неверно. Ведь труд — это целесообразная деятельность человека по поводу производства материальных и духовных благ (оказанию услуг), а занятость — это совокупность экономических, административных и правовых отношений между людьми по поводу включения работника в процесс труда. Тем более что по существующему законодательству можно считаться занятым, но не принимать участия в производстве (обучающиеся, находящиеся в отпусках, принимающие участие в забастовках и др.).

Не случайно в научной экономической литературе никогда не было и до сих пор нет определенной точки зрения относительно понятия «занятость», что, несомненно, является методологической недоработкой. Так, если ученые XIX века (К. Арсеньев, Г. Геркнер, Е. Зябловский и др.) рассматривали занятость как распределение работников по сферам трудовой деятельности, то в начале XX столетия (С.Г. Струмилин, А.И. Чупров и др.) она характеризовалась как степень вовлеченности рабочей силы в производство. В период «развитого социализма» большинство ученых трактовали занятость как социально-экономическое явление, отражающее отношения между трудящимися по поводу полного и рационального использования трудового потенциала общества [2, с. 11].

В настоящее время категория «занятость» рассматривается учеными с различных точек зрения, которые, по нашему мнению, могут быть сведены к двум основным. С одной стороны — как процесс приложения труда или вовлечение в производство трудоспособных лиц. С другой — как совокупность экономических отношений по поводу участия населения в трудовом процессе. В качестве примера приведем наиболее характерные определения категории «занятость». Так, А.Э. Котляр определяет ее как «...общественные отношения между людьми, прежде всего экономические и правовые, по поводу включения работника в конкретную кооперацию труда на определенном рабочем месте» [4, с. 52]. Б.Д. Бреев характеризует занятость населения как «общественное отношение не только обеспечения населения рабочими местами (т.е. с позиции производства и накопления), но и обеспечения человека необходимыми средствами существования (т.е. в связи с формированием и использованием фонда потребления)» [там же, с. 16]. Э.Р. Саруханов определяет занятость как «...общественно-экономические отношения, в которые вступают между собой по поводу участия в общественно полезном труде на том или ином рабочем месте», т.е. «это практическая деятельность людей по производству материальных благ» [6, с. 57]. По мнению В.Н. Ивановой и Т.И. Безденежных, занятость «выражает одну из сторон трудовых отношений по поводу непосредственного включения работника в процесс труда» [1, с. 13].

В условиях перехода к инновационной экономике понятие «занятость» должно включать в себя не только позитивный механизм трансформации экономических отношений по поводу формирования перспективных рабочих мест и рабочей силы или управления воспроизводством трудовых ресурсов, но и внерыночные отношения (демографические процессы, проблемы репродуктивности населения, формирование социально-трудовых установок). Занятость следует характеризовать как совокупность экономических отношений по поводу участия трудоспособных лиц в производстве продуктов труда или оказания различного рода общественно-полезных трудовых услуг. Такими должны быть основные отправные методологические предпосылки при определении сущности занятости как экономической категории.

В дореволюционной России разработкой вопросов организации и управления трудовой деятельностью в той или иной степени занимались А.Н. Радищев, П.Я. Чаадаев, В.Ф. Одоевский, Н.Г. Чернышевский. В их трудах анализируются такие понятия, как «работные люди», «рабочий люд», «трудящийся человек», «наемные работники». Существенный вклад в развитие теории регулирования занятости внесли А. Смит и Д. Рикардо, разработавшие в конце XVIII века основные принципы классической теории трудовой стоимости, согласно которой, труд наемных рабочих в сельском хозяйстве и других отраслях является единственным источником стоимости произведенных товаров и соответственно главным фактором богатства любой страны [5, с. 76–79].

Кроме того, следует выделить труды С.Н. Булгакова, Н.Д. Кондратьева, В.И. Ленина, В.Г. Плеханова, Г.Я. Сокольникова, П.А. Столыпина, М.И. Туган-Барановского, А.В. Чаянова. Основные условия повышения занятости они связывали с эффективным планированием производства в условиях экономических кризисов, развитием машинной индустрии, развитием свободного предпринимательства и кооперации, оптимальным распределением населения по сферам занятости.

В методологическом плане особую ценность представляют научные исследования Дж. М. Кейнса. Специфика кейнсианской теории занятости предусматривает государственное регулирование процессов трудовой деятельности как основное условие повышения занятости. Именно Дж. Кейнс впервые обосновал идею полной и эффективной занятости в государстве, отметив основные факторы ее роста. По его мнению, спад производства и низкий уровень благосостояния зависят в первую очередь от недостаточной занятости населения, в том числе и в сельской местности. И, наоборот, «когда занятость возрастает, увеличивается совокупный реальный доход» общества [3, с. 22].

Современные взгляды на проблемы занятости в аграрной сфере характеризуются следующими направлениями исследований. Прежде всего, выделяются макроэкономические факторы повышения трудовой активности (общий рост национальной экономики, кредитно-денежная политика государства, глобализация рынка труда, международная миграция и др.). В этой связи отметим исследования зарубежных экономистов Дж. Гелбрэйта, Я. Корнаи, В. Леонтьева, Й. Шумпетера, которые, помимо указанных детерминант занятости выделяют сбалансированность национальной экономики, высокие темпы роста экономики.

Кроме того, выделяются микроэкономические факторы повышения занятости (развитие и совершенствование организационно-правовых форм хозяйствования, расширение сферы приложения труда, государственная поддержка эффективно работающих предприятий и организаций, создание и сохранение рабочих мест и др.). Этот подход характерен для Р. Капелюшника, С. Кузьмина.

Таким образом, занятость как важнейший элемент рыночных трудовых отношений является специфической

формой проявления особенностей и основных характерных черт функционирующего рынка труда и выступает в качестве сложной и многогранной социально-экономической категории, а процесс ее регулирования — в качестве механизма развития национальной экономики. Проблемы регулирования занятости отражают аспекты не только экономического, социального или демографического характера. Но вполне могут быть раскрыты и через призму юридических, политических, психологических или нравственных проблем современного общества.

Занятость в условиях инновационной и многоукладной экономики есть отражение тех экономических отношений, которые складываются между агентами регионального рынка труда в процессе их взаимодействия, что предполагает возможность для трудоспособного индивида реально использовать свою способность к трудовой деятельности в общественном производстве, в сфере малого бизнеса и предпринимательства, в личном подсобном хозяйстве и других сферах трудовой деятельности.

Соотношение между занятостью и рынком труда следует рассматривать как соотношение между сущностью и явлением, либо в другой плоскости восприятия — как единство содержания и формы в рамках основных принципов диалектики. Причем, первичным и определяющим в данном контексте исследования является занятость. Аргументируем данную точку зрения. Занятость возникла на заре человеческой цивилизации. В процессе продолжительной эволюции общества, вначале возникает рынок по купле-продаже подневольной рабочей силы и уже гораздо позже — цивилизованный рынок труда, на котором осуществляются сделки по поводу купли-продажи не рабочей силы (как неправомерно отмечает большинство ученых), а только определенных услуг труда.

Функционирование и развитие регионального рынка труда является в настоящее время существенным и определяющим фактором трансформации занятости и раз-

работки концептуальных подходов к ее регулированию. Занятость и рынок труда, развиваясь в своем диалектическом единстве общих целей и задач, представляют собой ту единую систему, развитие которой обуславливает объективную необходимость совершенствования как самого рынка труда, так и познание основных закономерностей управления занятостью.

Таким образом, занятость как функция региональной системы трудовых отношений присуща любой сфере производственной и непроизводственной деятельности и в этой связи обуславливает специфику трудовых отношений между агентами регионального рынка рабочей силы по поводу их участия в трудовом процессе и формировании рыночной цены на товар «услуги труда». Особенности занятости детерминированы развитием производства, конъюнктурными процессами на региональном рынке товарной продукции и обусловлены проявлением сущностных системных характеристик объективных и субъективных факторов функционирования отраслевых комплексов национальной экономики.

Этот научный подход позволяет в дальнейшем обосновать основные принципы функционирования системы занятости в условиях реформирования экономики, которые в целом характеризуются усилением социальной направленности в плане совершенствования рынка труда и необходимостью дальнейшего развития человеческого капитала, в том числе на предприятиях различных организационно-правовых форм хозяйствования. К числу указанных принципов мы относим: приоритетность развития социально-трудовой сферы; усиление значимости регулирования и саморегулирования производственных и трудовых процессов; достижение оптимального уровня полной и продуктивной занятости на рынке труда; приоритетное развитие гибких форм занятости; преодоление гендерной и монополической асимметрии на рынке рабочей силы.

Литература:

1. Иванова В.Н., Безденежных Т.И. Управление занятостью населения на местном уровне / В.Н. Иванова, Т.И. Безденежных. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 189 с.
2. Касимовский Е.В. Формирование и использование трудовых ресурсов / Е.В. Касимовский. — М.: Экономика, 1982. — 424 с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. — Петрозаводск: Петроком, 1993. — 308 с.
4. Котляр А. Теоретические проблемы занятости остаются актуальными / А. Котляр // Человек и труд. — 2000. — №5. — С. 9—11.
5. Рикардо Д. Начала политической экономии / Д. Рикардо — Петрозаводск: Петроком, 1993. — с. 75—157.
6. Саруханов Э.Р. Управление занятостью населения / Э.Р. Саруханов. — СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1993. — 164 с.
7. Экономика труда: социально-экономические отношения / Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. — М.: Экзамен, 2008. — 736 с.

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Технология контроллинга оценки влияния внешних факторов на развитие предприятия

Павленков Михаил Николаевич, доктор экономических наук, доцент;

Бикмаева Анастасия Владимировна, аспирант

Дзержинский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Важным условием успешного развития любого предприятия является систематическое, непрерывное и качественное изменение в деятельности за счет внедрения инноваций, в том числе опыта и достижений успешных предприятий. Внедрение инноваций направленно на развитие потенциала предприятия и требует эффективной системы управления, поэтому необходимы новые методы и инструменты, современная технология управления этими процессами; в первую очередь технология оценки факторов, достигнутых лучшими предприятиями.

Для решения задач сопоставительного анализа и оценки факторов развития предприятия с целью повышения его конкурентоспособности и, в конечном счете, потенциала по отношению к лучшим (эталонным) предприятиям, может быть использована методология контроллинга [2].

С этой целью разработана технология контроллинга оценки влияния изменений внешних факторов на развитие предприятия, которая показана на рисунке 1.

Этап 1. Определение важнейших показателей потенциала предприятия.

Задача контроллинга в условиях рынка — обеспечить предприятию возможности достижения необходимого преимущества перед другими конкурентами путем использования эффективных методов управления. Те предприятия, которые планируют и поддерживают высокий потенциал своего развития, устойчиво оказываются сильными, прибыльными в деловом сообществе. Чтобы предприятие могло установить собственный долгосрочный конкурентный цикл развития, оно должно расти быстрее, чем повышается потенциал его основных конкурентов.

Потенциал любого предприятия оказывает наибольшее влияние не только на конечные результаты всякой его деятельности, но и на пределы экономического роста и структурного развития всего предприятия.

Повышение уровня развития потенциала сводится по существу к анализу его структуры, оценке и планированию влияния большой совокупности факторов на конкурентоспособность предприятия и его место на действующем рынке.

Для предприятий химического комплекса в процессе исследования определены основные факторы, определяющие потенциал предприятия. Для оценки потенциала выявлены показатели, которые позволяют оценить потенциал предприятия на основе анализа и сравнения их с аналогичными показателями наиболее успешных предприятий. На основе изменения показателей внешней среды проводится оценка потенциала предприятия и разрабатываются соответствующие мероприятия по корректировке текущих и стратегических целей развития предприятия.

На основе сравнения и оценки изменения показателей внешней среды могут быть сделаны выводы о степени конкурентоспособности предприятия. Указанная оценка является отправной точкой разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия.

Этап 2. Выбор приоритетных объектов для сравнения.

Экономика страны все в большей степени приобретает рыночный характер, при этом предприятия для оценки своей деятельности продолжают применять лишь стандартные методики анализа, базирующиеся на расчете различных коэффициентов собственного предприятия.

По этим и многим другим причинам, в настоящее время технологии, с помощью которых предприятие может оценивать свое текущее состояние и вырабатывать эффективные и результативные стратегии будущего развития, претерпевают значительные изменения.

Достижение поставленной цели исследования происходит посредством решения определенных задач. Можно выделить две основные задачи контроллинга, которые решаются в процессе проведения анализа и оценки:

- измерение своей деятельности и сравнение показателей с другими;
- изучение и применение лучшего опыта других в развитии предприятия.

Для изучения и применения опыта других предприятий необходимо провести поиск и определить наиболее успешные из них. Так называемых лучших в классе можно выбрать из следующих групп предприятий:

- прямые конкуренты;

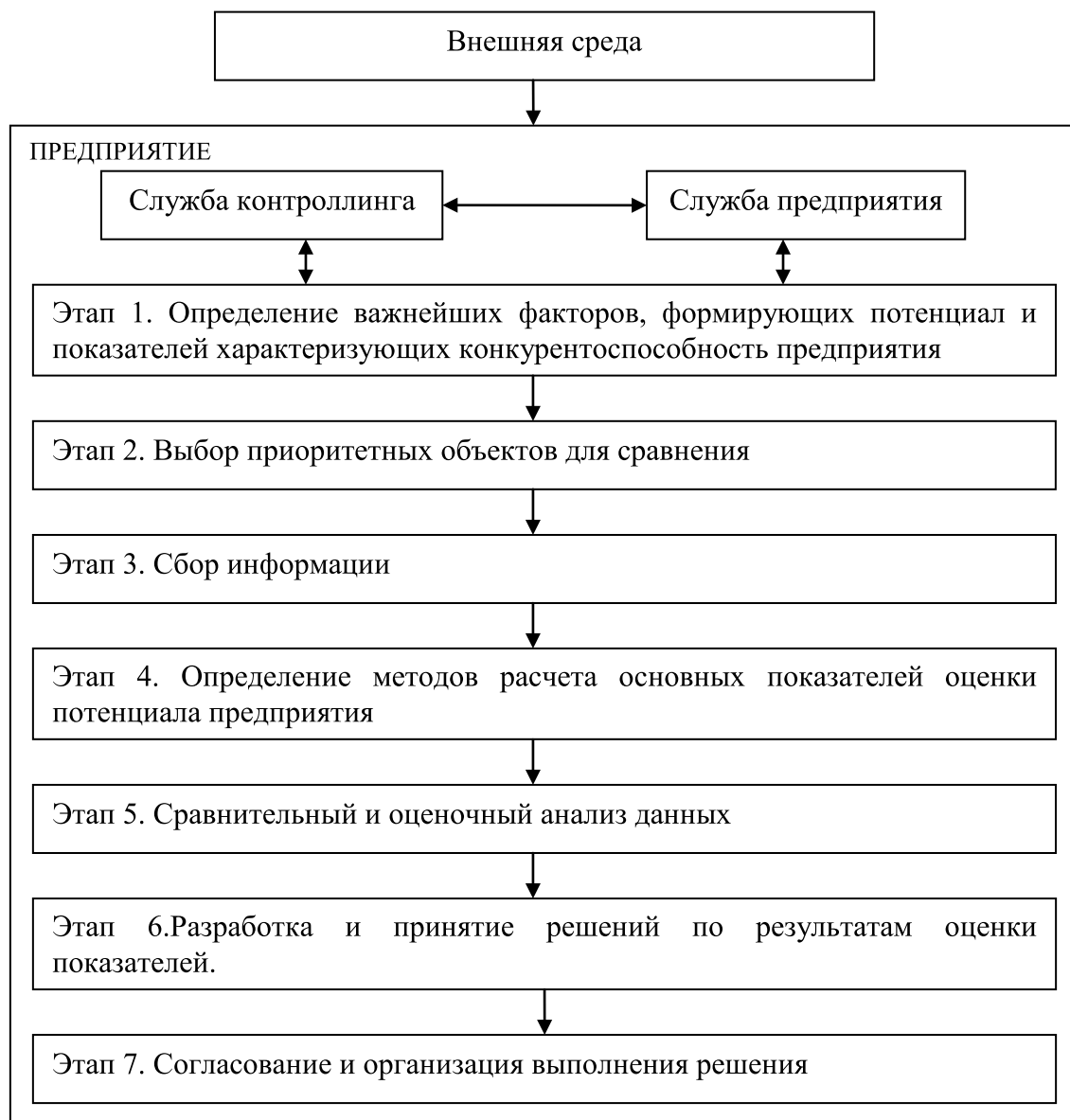


Рис. 1. Технология контроллинга оценки влияния изменений внешних факторов на развитие предприятия

— параллельные конкуренты (предприятия в той же отрасли бизнеса, но не конкурирующие напрямую);

— латентные конкуренты. Это предприятия, с которыми нет конкуренции сейчас, но которые могут являться угрозой в будущем. Это наиболее интересные и опасные конкуренты, ибо от них чаще всего исходит демпинг затрат и более высокое качество продуктов и услуг;

— предприятия вне отрасли. Наиболее творческая часть анализа лидеров. Разглядеть в другой отрасли то, что можно приложить в своей, это действительно искусство. При анализе лидеров вне отрасли есть более реальная возможность оказаться впереди конкурентов.

Выбор предприятия — трудоемкий процесс, от которого во многом будет зависеть успех всего проекта. На данном этапе используется конкурентный и общий бенчмаркинг.

Как только создан перечень предприятий потенциальных объектов сравнения, необходимо оптимизировать этот список и свести его к минимуму. Здесь тоже нет

жестко установленных правил, и приводятся только несколько рекомендаций:

- ограничить список предприятий до 4–6;
- использовать наиболее разнообразный список предприятий;
- отбирать действительных лидеров по определенным параметрам;
- отбирать наиболее творческие и изобретательные предприятия.

Таким образом, используя инструменты бенчмаркинга, осуществляется отбор приоритетных предприятий для проведения сравнений.

Этап 3. Сбор информации. Выбор объектов для сравнения, как правило, является результатом тщательно проведенного предварительного отбора на основе, во-первых, всестороннего и детального изучения вторичной информации, как внутренней, так и внешней, и, во-вторых, сбора и не менее тщательного анализа первичной инфор-

мации: работа с Интернет-ресурсами; личные встречи и беседы по телефону с представителями потенциальных партнеров; непосредственное наблюдение за их деятельностью; сбор отзывов от их партнеров и клиентов; обзор прессы и, в частности, бизнес-изданий — лишь малая часть необходимых мероприятий.

В процессе сбора информации особенно важны различные варианты официальной или, если возможно, неофициальной беседы как с персоналом, так и с третьими лицами, к примеру, экспертами. В случае необходимости поэтапного анализа деятельности может понадобиться проведение дополнительного исследования, облегчающего процесс определения целей и задач каждого из выделенных этапов.

Помимо вышеперечисленных методов сбора первичных данных крайне важно использовать метод наблюдения. Использование наблюдения в процессе внешнего сопоставительного анализа особенно эффективно при его совмещении с интервьюированием.

Перед службой контроллинга при выборе источников информации всегда встает вопрос о степени ее оперативности и достоверности.

Фактически собранная информация является информационной базой в системе контроллинга оценки внешних факторов. Данная база должна непрерывно пополняться и использоваться для анализа и оценки показателей с целью выработки рекомендаций по уточнению целей развития предприятия.

Создание информационной базы следует рассматривать как одну из важнейших программ контроллинга оценки внешних факторов.

Этап 4. Определение методов расчета основных показателей оценки потенциала предприятия.

В настоящее время методы, с помощью которых предприятие может оценивать свой потенциал и вырабатывать эффективные и результативные стратегии развития, претерпевают значительные изменения. В связи с этим возникает вопрос о выборе инструментария оценки потенциала предприятия, который позволит определять внутренние возможности и слабости предприятия и обнаруживать скрытые резервы в целях повышения эффективности его деятельности.

Потенциал необходимо рассматривать во взаимосвязи с производственными отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а также управленческим аппаратом предприятия, с внешней средой в целом по поводу полного использования их возможностей и способностей к производству товаров, работ и оказанию услуг [1, с. 7–10].

Этап 5. Сравнительный и оценочный анализ данных.

Сначала определяются показатели, которые будут анализироваться, потом подбирают лидеров в отрасли и вне ее, проводят сбор и оценку данных по выбранным показателям, сравнивают показатели лидеров с собственными показателями, разрабатывают программы действий для ликвидации этих разрывов. В итоге внедряют и осуществляют на постоянной основе мониторинг.

Новизна заключается в создании постоянно действующего механизма оценки и адаптации достижений других применительно к предприятию.

На основе анализа данных путем сопоставления фактических значений и возможных отклонений выявляется необходимость и возможность корректирующих мер.

Задача контроллера заключается, прежде всего, в подготовке данных о величине отклонений и проведении анализа с точки зрения выявления причин отклонений. При анализе отклонений следует различать контролируемые и неконтролируемые причины. Неконтролируемые причины отклонений связаны с изменениями во внешней среде. Предприятие в состоянии влиять на контролируемые причины.

При выявлении причин отклонений едва ли целесообразно рассматривать все влияющие факторы. Вполне достаточно ограничиться методами статистического анализа: регрессионными, корреляционными, факторными, или кластерными. На практике различают анализ причин отклонений: ориентированный на прошлое; ориентированный на будущее (на перспективу).

Разрабатывая инструментарий анализа, контроллинг способствует новому видению стратегических проблем и позволяет выявить приоритеты развития, а так же проблемы и опасности, которые несет в себе предполагаемая стратегия, позволяет определять отклонения от ожидаемого состояния или норм, выявлять причины и последствия отклонений. Сформулированные на данном этапе цели являются емким выражением экономической и социальной политики предприятия, ясно очерчивают круг задач, которые предстоит решить, достижению именно этих целей должны быть подчинены все усилия.

Этап 6. Разработка и принятие решений по результатам оценки показателей.

Для успешного использования результатов исследования необходимо четко осознать несколько принципиальных аспектов. Во-первых «слепое» копирование чужого опыта вряд ли приведет к успеху. Следовательно, одним из основных элементов на данном этапе должна стать адаптация полученных сравнительных результатов к существующей системе управления предприятием. Кроме того, не исключен вариант, когда различия могут быть слишком велики и реализовать их в планах развития весьма сложно. Причиной этого служит неверный выбор предприятия для сравнения. В данном случае следует выбрать другие варианты улучшения и опыт, который подойдет предприятию.

Во-вторых, важно проанализировать стоимость реализации и возможные выгоды от их внедрения в будущем. В случае несопоставимости затрат на внедрение с потенциальной прибылью использовать данные заимствования нецелесообразно. Вместе с тем следует избегать и другой крайности, например, проводятся исследования, анализируются результаты, а для использования полученных данных не хватает опыта и решимости руководства. В таком случае все усилия по изучению эталонов бессмысленны.

Проведение подобных исследований имеет смысл только при готовности к использованию лучших достижений.

Целенаправленное и рациональное использование информации направленно на дальнейшее развитие предприятия во всех направлениях, чтобы противостоять конкурентам и негативному влиянию внешней среды.

Таким образом, контроллинг не побуждает копировать новинки и достижения лучших предприятий, а стимулирует развитие предприятия. Положительный успешный опыт других предприятий должен стать стимулом для дальнейшего прогрессивного инновационного развития предприятия и его организационной структуры. Выявленный потенциал, использование которого может привести к существенному улучшению, обязательно нужно реализовать посредством обоснованных мероприятий. При этом может возникнуть некоторое несоответствие между полученными данными и обычным, принятым и устоявшимся планированием. Как следствие появляется необходимость переориентации, которую на практике не просто осуществить.

Целенаправленное инновационное использование результатов, возникающее после сравнительного анализа, приводит к:

- выявлению путей и направлений улучшения развития потенциала;
- корректировке плана развития предприятия;
- разработке плана осуществления необходимых изменений.

Практическое использование результатов имеет огромное значение для дальнейшего инновационного развития.

Этап 7.Согласование и организация выполнения решения.

Этап организации выполнения решения начинается после его принятия и утверждения. Методом доведения

принятого решения до исполнителей чаще всего является составление плана реализации, которым предусматривается система мер, обеспечивающих успешное достижение поставленных целей. Одним из механизмов планирования на этом этапе является дерево решений, позволяющее представить всю совокупность целей и задач, необходимых для его реализации.

Большое значение имеют разработка и использование методов контроля выполнения работ, связанных с реализацией решения, так как с их помощью можно не только выявить отклонения от намеченного плана действий, но и обнаружить недостатки самого решения, требующие своевременной корректировки.

После согласования и принятия решений важным вопросом становится доведение этих решений до конкретных исполнителей и координация их исполнения.

Наряду с согласованием деятельности подразделений предприятия, координация так же повышает надежность взаимодействия с внешней средой.

Современные информационные технологии, использующие компьютерное сопровождение, дают возможность одновременно отслеживать ход реализации значительного числа мероприятий в области маркетинга, производства, поставок и т.д.

Мониторинг позволяет своевременно фиксировать наметившиеся отклонения в ходе реализации плана.

Изменения условий реализации плана должны быть проанализированы с целью определения наиболее вероятных изменений, которые они могут вызвать при реализации намеченного плана. Такой анализ должен определить: отклонения от принятых решений; возможности по изменению сложившейся в результате работы ситуации; возможные дополнительные риски, к которым может привести сложившаяся ситуация.

Литература:

1. Бикмаева, А.В., Павленков, М.М. Контроллинг управления развитием потенциала предприятия // Материалы I Международного Конгресса по контроллингу: выпуск №1 / Под науч. ред. С.Г. Фалько. — М.: НП «ОК», 2011. — с. 7—10.
2. Павленков, М.Н. Разработка методического обеспечения контроллинга промышленного предприятия: Монография / М.Н. Павленков — Н.Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии гос. Службы, 2006. — 155 с.

Модель формирования интегративного механизма производственного контроллинга на промышленном предприятии

Гусев Максим Михайлович, аспирант

Алтайская академия экономики и права (институт) (г. Барнаул)

Основные направления совершенствования менеджмента для предприятий машиностроения определяются проблемами данной отрасли на настоящем этапе развития:

- изношенность оборудования;
- отсталость технологической базы;
- рост цен на топливно-энергетические ресурсы и высокая их доля в себестоимости продукции;

— высокая степень зависимости от конъюнктуры рынка.

Поэтому, если это промышленное предприятие в затратах которого значительную часть занимают постоянные затраты, то скорее всего следует направить усилия на контроль за постоянными издержками, который может быть осуществлен в форме бюджетирования.

Для предприятий, столкнувшихся с острой конкуренцией, первостепенное значение имеет возможность управления ценой собственной продукции. На таких предприятиях в первую очередь должен быть организован управленческий учет. Директ-костинг, лежащий в основе управленческого учета позволяет ответить на такие вопросы; о том какова минимально допустимая цена реализации продукции в краткосрочной и долгосрочной перспективе. [5]

Тот же директ-костинг позволяет предприятиям, имеющим максимальную загрузку мощностей принимать обоснованные решения об оптимальном ассортименте выпускаемой продукции на основе информации о величине покрытия (маржинальной прибыли) от различных видов продукции,

Предприятиям же, ориентированным на внедрение инноваций, технических нововведений, осуществлении проектов, наиболее актуальным будет внедрение проектного финансирования (проектного менеджмента), при котором учет в фирме настроен таким, образом, что максимально способствует отслеживанию эффекта внести реализуемых проектов, позволяет оперативно отслеживать их выполнение и принимать оперативные решения по их коррекции, тем самым, способствуя успешному их выполнению. [3]

Итак, проектно-модульный подход к рациональному формированию систем контроллинга реализуется в очередном формировании элементов контроллинга на основе выделения и изменения «узких» мест в системе управления среди областей управления: стратегическое управление, управленческий учет, система оперативного планирования, система целевых показателей, реструктуризация предприятия на основе выделения центров финансовой ответственности, информационная система предприятия, управление проектами. Основой определения первоочередности формирования того или иного элемента системы контроллинга является функциональная стратегия предприятия.

В современных условиях трансформации взглядов на проблемы управления, обуславливающей постоянный процесс совершенствования хозяйственного механизма, преобразования механизма его организационно-экономического обеспечения становятся существенно-необходимыми. Постоянная перестройка работы промышленных предприятий требует создания управленческих механизмов, основной задачей которых должно стать объединение и координация действий всех элементов производственной системы для достижения четко поставленных целей. В такой ситуации контроллинг, ин-

тегрируя процессы планирования, контроля, экономического анализа и информационного обеспечения, координирует и направляет деятельность всей системы управления предприятием на достижение поставленных целей. [1]

Необходимость формирования организационно-экономического механизма контроллинга объясняется двумя основными подходами к совершенствованию координации системы управления, предполагающими параллельное, взаимодополняющее развитие. Согласно первому, усиление взаимодействия всех элементов системы управления предприятием происходит за счет улучшения соответствующих экономических механизмов. В соответствии со вторым, достижение необходимого уровня координации осуществляется в результате организационных преобразований в структуре производственной системы. Организационно-экономический механизм, представляя собой их оптимальное соотношение, выступает необходимым условием успешного функционирования системы управления. В результате вопрос его формирования рассматривается нами в качестве критически важного подхода к повышению эффективности управления. [2]

Организационно-экономический механизм контроллинга является сложной по природе, интегрированной по форме, целенаправленно функционирующей системой форм и методов взаимодействия рассматриваемых субъекта и объекта.

В связи с этим существенным условием функционирования механизма контроллинга выступает научно-обоснованная разработка указанных форм и методов. Важным становится применение не только общеметодологических, имеющих общенаучное значение подходов и принципов, но и принципов контроллинга, методы которого будут использоваться при функционировании его организационно-экономического механизма.

Исходя из этого подсистема научного сопровождения организационно-экономического механизма контроллинга предложенной модели в обязательном порядке включает:

- научные подходы и принципы;
- инструменты и методы.

Среди научных подходов рассматриваемой подсистемы организационно-экономического механизма контроллинга ключевая роль принадлежит следующим общеметодологическим подходам (табл. 1):

В результате комплексность использования указанных подходов позволит обеспечить формирование и развитие организационно-экономического механизма контроллинга как целостной системы. При этом предложенная совокупность составляющих, системно увязанная в организационно-экономический механизм, позволит реализовать процесс контроллинга на практике, выступив наиболее конструктивным проявлением его производственной сути.

Среди инструментов и методов механизма контроллинга центральное место принадлежит традиционным ме-

Таблица 1.

Программа по формированию и реализации организационно-экономического механизма производственного контроллинга в контексте методических подходов

ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕ- СКОГО МЕХАНИЗМА КОНТРОЛЛИНГА	НАЗНАЧЕНИЕ ПОДХОДА К ФОРМИРОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА КОНТРОЛЛИНГА
Системный	Позволит обеспечить интегративные свойства всех элементов при формировании и последующей реализации организационно-экономического механизма контроллинга
Процессный	Позволит сориентировать рассматриваемую систему на цель ее функционирования — реализацию процесса контроллинга, рассматривая его как непрерывную цепь действий
Функциональный	Позволит разработать функции организационно-экономического механизма контроллинга, необходимые для реализации его цели
Структурный	Позволит сформировать научно-обоснованную рациональную структуру организационно-экономического механизма контроллинга в пределах существующей структуры промышленного предприятия
Ситуационный	Позволит увязать используемые формы и методы со спецификой среды, влияющей на формирование и функционирование организационно-экономического механизма контроллинга
Комплексный	Позволит учесть все аспекты взаимосвязанных факторов среды формирования организационно-экономического механизма контроллинга промышленного предприятия

тодам и инструментам контроллинга. Однако методы поддержки процесса принятия решений, по нашему мнению, также являются неотъемлемой составляющей организационно-экономического механизма контроллинга предприятия.

Кроме того, необходимым представляется учесть, что формирование и последующая реализация механизма контроллинга происходят в условиях некоторой динамической среды, которая, как предполагается, оказывает воздействие на рассматриваемую нами систему — организационно-экономический механизм контроллинга.

Рассмотрение вопроса формирования и функционирования механизма контроллинга носит специфический для каждого конкретного предприятия характер. Однако общим является выделение факторов, обусловливаемых влиянием внешней и внутренней сред предприятия, определенным образом оказывающих влияние на рассматриваемый механизм.

Для механизма контроллинга, как открытой системы, характерно неразрывное единство со средой, во взаимоотношениях с которой он проявляет свою целостность. Под внешней средой нами понимается «совокупность естественных и искусственных систем, для которых данная система не является функциональной подсистемой». В то же время, механизм контроллинга, как любая система, может быть рассмотрен как элемент системы более высокого порядка, составной частью механизма управления предприятия. При этом речь идет о внутренней среде предприятия. [4]

В такой ситуации большое значение приобретает классификация факторов среды формирования и функционирования организационно-экономического механизма контроллинга промышленного предприятия на:

- внешние и внутренние;
- управляемые и неуправляемые.

Внутренние факторы, отражая влияние внутренних переменных и движущих сил внутри предприятия на формирование механизма контроллинга, в наибольшей мере зависят от самого предприятия.

Внешние факторы отражают влияние окружающей среды, способствуя успешному формированию механизма контроллинга (позитивные факторы) или противодействуя ему (негативные факторы). Они в меньшей степени поддаются бездействию при формировании механизма контроллинга, так как формируются внешней средой, в которой работает промышленное предприятие.

В связи с этим не менее важна классификация факторов и условий по признаку возможности управления ими. Управляемыми являются факторы, которые предполагают возможность оказания на них необходимого воздействия. Как правило, к ним относят факторы внутренней среды предприятия. Неуправляемые факторы, напротив, лишены возможности воздействия на них с требующей целью. В этом случае речь идет о факторах внешней среды предприятия.

В соответствии с изложенным, под рассматриваемой средой мы понимаем набор основных внешних и внутренних факторов, влияющих на формирование и фун-

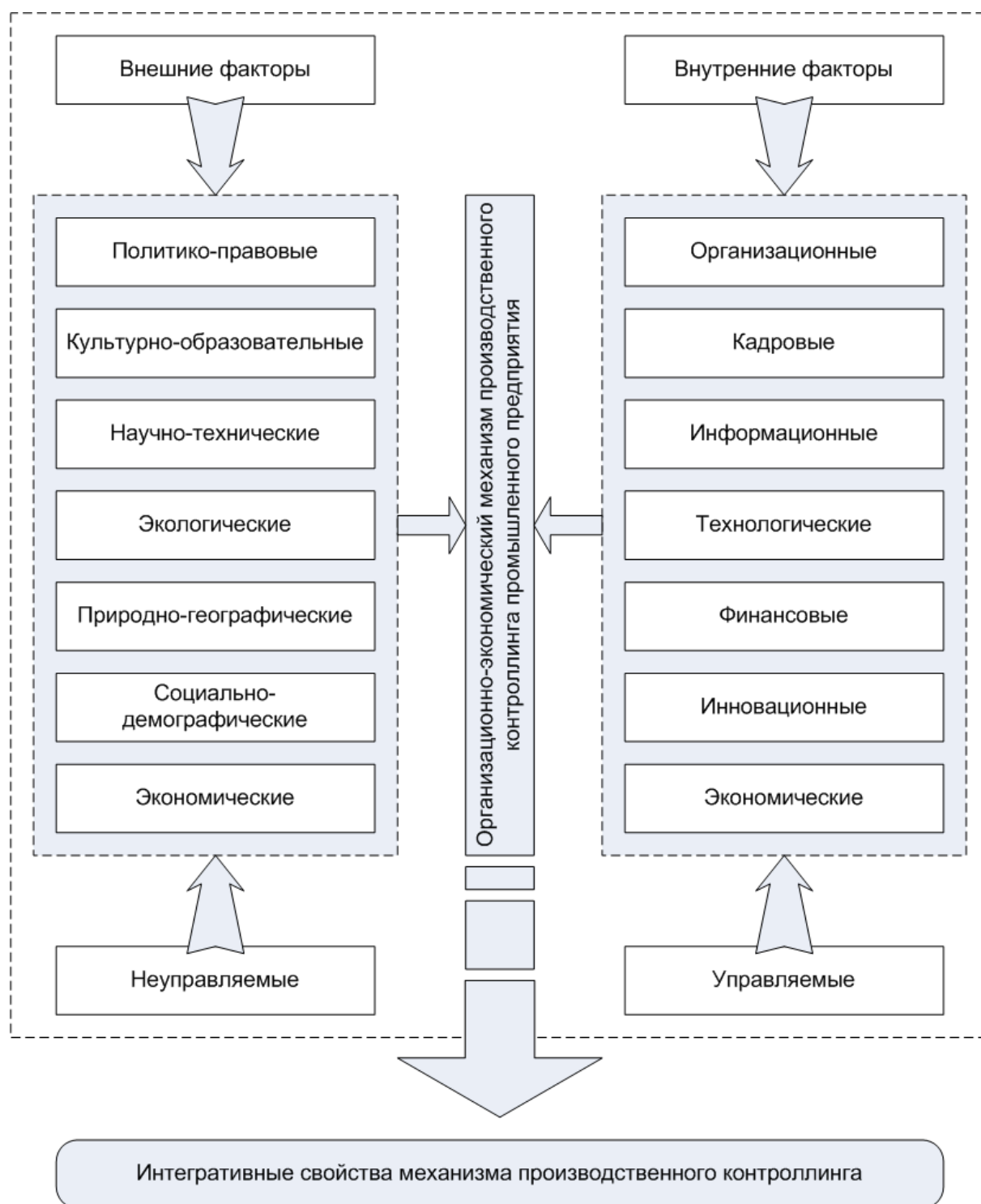


Рис. 1. Модель формирования интегративных свойств механизма производственного контроллинга на промышленном предприятии

кционирование механизма производственного контроллинга промышленного предприятия (рис. 1).

Представленная схема влияния факторов среды формирования и функционирования механизма контроллинга предприятия позволяет заключить, что возможность достижения планируемых интегративных свойств механизма находится в зависимости от их действия.

Отметим, что важным шагом на пути практического приложения механизма, его теоретическим обоснованием, выступила разработанная модель его структуры и процесса функционирования, которая потребует дальнейших исследований в постоянно меняющихся условиях национальной экономики, определяя направления дальнейших исследований в области формирования и реали-

зации механизма производственного контроллинга промышленного предприятия. При этом кроме детального и комплексного исследования существующей практики, необходимым станет критически осмыслить отечественный

опыт в области планирования, учета и информационной поддержки управления, ориентируя российский менеджмент промышленных предприятий на опыт ведущих стран мирового экономического пространства.

Литература:

1. А. Дайле. Практика контроллинга: пер. с нем. / под ред. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой — М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Анискин Ю.П., Павлова А.М. Планирование и контроллинг — М.: Омега-Л, 2003.
3. Л.В. Попова, Р.Е. Исакова, Т.А. Головина. Контроллинг — М.: «Дело и сервис», 2003.
4. Лапыгин Ю.Н. Основы управленческого консультирования / 3-е изд., перераб. и доп. — М.: КноРус, 2004. — 304 с.
5. Харин А.А., Коленский И.Л., Пущенко И.Н., Старых В.А. Управление инновациями : учебное пособие / под ред. Ю.В. Шленова — М.: Высшая школа, 2003.

Основные направления деятельности межрегиональных распределительных сетевых компаний и современное состояние менеджмента в отрасли

Лапшина Наталья Алексеевна, ст.преподаватель
Филиал Удмуртского государственного университета (г. Нижняя Тура)

Рассмотрены основные направления деятельности межрегиональных распределительных сетевых компаний. Выявлены причины изменения основных показателей работы отрасли. Показаны механизмы управления, используемые в электроэнергетике.

Ключевые слова: электроэнергетика, электроэнергия, система менеджмента качества (СМК), интегрированная система менеджмента (ИСМ).

На сегодняшний день электроэнергетика является базовой отраслью экономики Российской Федерации. Соответственно, надежное и эффективное функционирование энергообъектов, бесперебойное электроснабжение потребителей — основа поступательного развития страны и неотъемлемый фактор обеспечения цивилизованных условий жизни ее граждан.

Доминирующее расположение на рынке услуг по передаче электрической энергии занимают межрегиональные распределительные сетевые компании. Одной из них является открытое акционерное общество «МРСК Урала», которое было образовано 28 февраля 2005 года в г. Екатеринбург в ходе реформирования российской электро-

энергетики после выделения компаний по производству, передаче и распределению, продаже электрической и тепловой энергии, а также по оперативно-диспетчерскому управлению в отдельные бизнес-направления.

ОАО «МРСК Урала» является крупнейшей электросетевой компанией Уральского региона, осуществляющей деятельность по транспорту электрической энергии и технологического подключения потребителей к сетям на территории Свердловской, Челябинской областей, а также Пермского края, входящего в состав Приволжского федерального округа (рис. 1).

Регионы, находящиеся в зоне ответственности Компании, располагают значительными запасами мине-

Основные направления деятельности ОАО "МРСК Урала"		
Передача и распределение электрической энергии.	Технологическое присоединение потребителей к электрической сети.	Развитие и эксплуатация электрических сетей.

Рис. 1. Основные направления деятельности ОАО «МРСК Урала»

Таблица 1.

Изменение показателей ОАО «МРСК Урала» по итогам 2009 года

	2008 г.	2009 г.	Изменение (2009/2008)%
Выручка от реализации продукции (услуг), в т.ч.:	35 964 707	41 297 636	15 %
От передачи электроэнергии	34 437 161	40 001 176	16 %
От технологического присоединения	895 581	973 985	9 %
От прочей продукции	631 965	322 475	-49 %
Себестоимость продукции (услуг)	33 947 171	36 623 611	8 %
Валовая прибыль	2 017 536	4 674 025	132 %
Коммерческие расходы	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2 017 536	4 674 025	132 %
Чистая прибыль, в т.ч.:	862 085	1 053 267	22 %
От операционной деятельности	310 754	391 533	26 %
От технологического присоединения	550 598	661 734	20 %

ральных ресурсов и характеризуются одним из наиболее высоких в стране уровней развития промышленности, инвестиционной привлекательностью, имеют большой научно-технический и технологический потенциал, развитую рыночную инфраструктуру, профессиональные кадры. В связи с этим можно сделать вывод, что от стабильной и качественной работы общества напрямую зависит успешное социально-экономическое развитие России.

По статистическим данным чистая прибыль ОАО «МРСК Урала» по итогам 2009 года составила 1 053 267 тыс. руб. таблица 1.

Выручка от реализации продукции (услуг) по итогам 2009 года составила 41 298 млн руб., что на 5 333 млн руб. (15 %) больше, чем в 2008 году. Доходы от оказания услуг по передаче электроэнергии по итогам 2009 года составили 40 001 млн рублей (97 % от выручки), что на 16 % больше, чем по итогам 2008 года. В абсолютном выражении данное увеличение составило 5 564 млн руб. и произошло из-за роста среднего тарифа на услуги по передаче электроэнергии. Доходы от оказания услуг по технологическому присоединению за 2009 год достигли 974 млн рублей (2,4 % от итоговой выручки Компании), что на 9 % больше, чем по итогам 2008 года. Увеличение в абсолютном выражении составило 78 млн руб. и было вызвано фактическим удовлетворением заявок потребителей (присоединением), а также за счёт увеличения тарифа на подключение к сетям по сравнению с 2008

годом. Прочие доходы принесли Компании 322 млн рублей (0,78 % от общей выручки), что на 49 % меньше, чем в 2008 году.

Операционные расходы Компании за 2009 год составили 36 623,6 млн рублей, что на 8 % превышает уровень 2008 года.

Несмотря на положительную динамику основных показателей деятельности компании, в обществе все же существует ряд проблем требующих особого внимания.

Основное направление деятельности компании — передача и распределение электрической энергии.

Фактический отпуск электрической энергии в сеть ОАО «МРСК Урала» в 2009 г. составил 75 796 млн кВт/ч (таблица №2), что на 12 % ниже (10 570 кВт/ч) по сравнению с уровнем 2008 года.

Основной причиной этого является снижение электропотребления крупными промышленными предприятиями металлургической отрасли, машиностроения в результате влияния финансово-экономического кризиса.

Так же одной из главных проблем, препятствующих успешному функционированию отрасли, является фактический объем потерь электроэнергии при транспортировке.

По результатам 2009 года технические потери электроэнергии по ОАО МРСК «Урала» были снижены на 5,512 млн кВт/ч., что в сравнении с показателями 2008 года дало эффект по снижению величины потерь на 7,157

Таблица 2.

Фактический отпуск электрической энергии

	Отпуск в сеть (тыс. кВт/ч)	Полезный отпуск (тыс. кВт/ч)	Потери	
			(тыс. кВт/ч)	%
2008 г.	86 365 797	79 901 975	6 463 821	7,48
2009 г.	75 795 896	69 339 232	6 456 664	8,52

Таблица 3.

Мероприятия по снижению технических потерь электроэнергии

Наименование мероприятия	Снижение потерь (млн кВт/ч.)
Замена проводов линий электропередач	4,98
Замена перегруженных/недогруженных трансформаторов	0,87
Отключение трансформаторов на 2-х трансформаторных подстанциях и на подстанциях с сезонной нагрузкой.	1,259
Выравнивание нагрузок фаз в сетях 0,4 кВ	0,516
Регулирование реактивной мощности в узлах распределительной сети	0,53
Оптимизация распределения нагрузки за счет строительства подстанций и линий, в т.ч. перевод на более высокий уровень напряжения.	0,1

млн кВт/ч. Мероприятия по снижению технических потерь электроэнергии представлены в таблице 3.

Следующей проблемой в данном направлении, является рост задолженности потребителей за услуги по передаче электроэнергии, который обусловлен снижением платежной способности клиентов в результате финансово-экономического кризиса, так же потребители оспаривают величину заявленной мощности, учтенной при формировании тарифов на 2009 год. Спорная задолженность по состоянию на 31.12.2009 г. составляла 916 млн руб. с учетом НДС. По данным спорам проходят судебные разбирательства. В частности, в декабре 2009 года арбитражным судом в пользу ОАО «МРСК Урала» было принято решение по расчетам за услуги по передаче электроэнергии по заявленной мощности, учтенной при формировании тарифов. В результате с контрагентом было подписано соглашение о реструктуризации долга до июля 2010 года на сумму 412 млн. руб.

Компанией проводится ряд мероприятий с потребителями услуг для погашения спорной задолженности:

1. Проведение претензионно-исковой работы.
2. Подписание соглашения о реструктуризации.
3. Направление уведомления о вводе ограничения.
4. Введение ограничения.
5. Проведение совещания с участием органов региональной власти.

Вторым направлением деятельности компании является — технологическое присоединение потребителей к электрической сети.

В 2009 году в Общество поступила 16 441 заявка на технологическое присоединение к сетям (+16,3% к уровню 2008 г.) на общую мощность 702,4 МВт (-65,7%). Выручка за услуги по техсоединению составила 974 млн. руб. (+76% к уровню 2008 года).

Рост количества заключенных в 2009 году договоров и одновременное уменьшение стоимости по ним связаны с ростом количества заявок от юридических и физических лиц на технологическое присоединение энергопринимающих устройств до 15 кВт. Предприятия черной и цветной металлургии, машиностроения, крупные предприятия в области торговли, логистики и жилищного строитель-

ства значительно уменьшили количество поданных заявок на технологическое присоединение, причиной этому послужил финансово-экономический кризис. Учитывая снижение деловой активности предприятий и организаций, увеличился объем заявлений на расторжение договоров и возврат оплаченных средств. В связи с тяжелым материальным положением заявителей увеличилась сумма задолженности по плановым платежам, согласно действующим договорам, а также дебиторская задолженность по исполненным договорам. Для сокращения задолженности Компанией был принят комплекс мер по подписанию дополнительных соглашений о корректировке сроков оплаты, направлены иски в суд и разосланы письма-напоминания о погашении задолженности. Исходя из клиентоориентированной политики ОАО «МРСК Урала» основной объем работы по урегулированию задолженности ведется в досудебном порядке. Путем проведения разъяснительной работы с потребителями Компании удалось избежать массового оттока финансовых средств по таким заявлениям, также были пролонгированы сроки оплаты и исполнения обязательств филиала с резервированием мощности под будущий инвестиционный проект.

Третьим направлением деятельности Компании является — развитие и эксплуатация электрических сетей.

Основной стратегической задачей в данном направлении является консолидация сетевых комплексов муниципальных образований с сетями Компании для создания единого электросетевого пространства, которое:

- Ликвидирует недобросовестные территориальные сетевые компании, что, в свою очередь, приведет к более «прозрачной» тарифной модели региона и снижению тарифного бремени для потребителя.
- Оптимизирует производственные процессы.
- Приведет к сокращению операционных издержек Общества и снижению тарифа.
- Обеспечит одновременное формирование и согласование планов развития энергосистемы и коммунальной энергетики.
- Обеспечит осуществление более пристального контроля за приростом коммунальной нагрузки и своев-

ременность принятия мер по изменению конфигурации сетей и вводу новых мощностей.

Реализация стратегии по созданию единого электросетевого пространства на территории деятельности ОАО «МРСК Урала» осуществляется путем заключения договоров аренды, приобретения в собственность электросетевых комплексов, а также принятием во владение, содержание и эксплуатацию бесхозяйных электросетевых объектов, расположенных на территориях муниципальных образований.

В 2009 году ОАО «МРСК Урала» увеличило долю присутствия на коммунальном электроэнергетическом рынке на 1,2% (от общего числа УЕ на территории). Всего в результате деятельности по консолидации электросетевых активов в 2006–2008 гг. ОАО «МРСК Урала» увеличило свою долю на рынке на 6% от общего числа условных единиц на территории деятельности, при этом число условных единиц ОАО «МРСК Урала» увеличилось почти 72 тыс. УЕ (на 14,5%).

Между тем интенсивное развитие жилищного строительства, а так же рост промышленного производства и строительства новых предприятий с 2006 г. по первую половину 2008 г., привели к предельно допустимым нагрузкам действующих электрических сетей. Электрические сети ОАО «МРСК Урала» при существующих ныне темпах нового строительства и реконструкции физически и морально устаревают. Средний процент износа оборудования подстанций, кабельных и воздушных сетей составляет порядка 70%.

Для обеспечения надежной и устойчивой работы Компании первоочередными задачами в данном направлении являются:

- Преодоление тенденции старения основных фондов Компании (замена морально и физически устаревшего оборудования и использование новейших технологий, оборудования, материалов повышенной прочности и надежности).
- Снижение потерь электроэнергии за счет регулирования напряжения в сети 6–10 кВ, вывода в резерв незагруженных трансформаторов, разгрузки перегруженных участков ЛЭП, повышение пропускной способности электрических сетей за счет мероприятий по управлению реактивной мощностью.
- Совершенствование и повышение качества ремонтно-эксплуатационного обслуживания, снижение количества и продолжительности отключений элементов сети с внедрением новых технологий.
- Мониторинг состояния существующего силового оборудования и внедрение современных методов и приборов испытаний и диагностики.
- Реконструкция ПС с увеличением установленной мощности трансформаторов.
- Внедрение устройств связи и телемеханики нового поколения, развитие IT-технологий.
- Обновление парка спецтехники и механизмов.
- Применение новых информационных технологий

при управлении распределительными электрическими сетями на платформе SAP 6.0.

Развитие электросетевого комплекса ОАО «МРСК Урала» базируется на «Схемах развития электроэнергетического комплекса» регионов, входящих в территорию деятельности Компании, разработанных с учетом планов развития всех участников энергосистемы и прогноза прироста нагрузки на территории. Основными принципами, лежащими в основе стратегии перспективного развития электросетевого комплекса ОАО «МРСК Урала», являются:

1. Удовлетворение спроса и создание резерва электрических мощностей в объеме, опережающем развитие экономики регионов.
 2. Обеспечение качественного и надежного электроснабжения потребителей.
 3. Сооружение новых питающих центров.
 4. Разгрузка существующих транзитов.
 5. Радиально-кольцевая структура сетей.
 6. Ограничения применения уровня напряжения 35 кВ и перевод сетей на более высокие классы напряжения.
 7. Развитие сетей 220 кВ для передачи и распределения мощности от опорных ПС-220 (500) кВ и электростанций.
 8. Применение нового современного оборудования.
 9. Основными направлениями развития электросетевого комплекса ОАО «МРСК Урала» являются:
 10. Присоединение новых потребителей к электросетевому комплексу Компании с целью обеспечения развития экономики Уральского региона и увеличения объема оказываемых услуг по передаче электрической энергии.
 11. Строительство объектов электросетевого комплекса с целью ликвидации зон дефицита электрической мощности по режимам работы распределительных сетей 110–220 кВ и обеспечения надежной и бесперебойной работы энергосистемы.
 12. Создание единого энергетического сетевого пространства, т.е. консолидация электросетевых активов на территории присутствия для обеспечения надежного электроснабжения потребителей, а также создания возможностей эффективного развития территориальных энергосистем.
 13. Развитие производственного комплекса Компании обеспечивает реализацию федеральных программ, национальных проектов, региональных программ и планов развития территорий.
- В 2008 году для обеспечения эффективного использования ресурсов, сохранности активов, соблюдения законодательных требований и представления достоверной отчетности в ОАО «МРСК Урала» была создана система внутреннего контроля (рис. 2).
- Роль совета директоров состоит в определении политики внутреннего контроля и осуществлении оценки эффективности процедур внутреннего контроля. Комитет по аудиту Совета директоров осуществляет общую оценку эффективности процедур внутреннего контроля в Обществе, в том

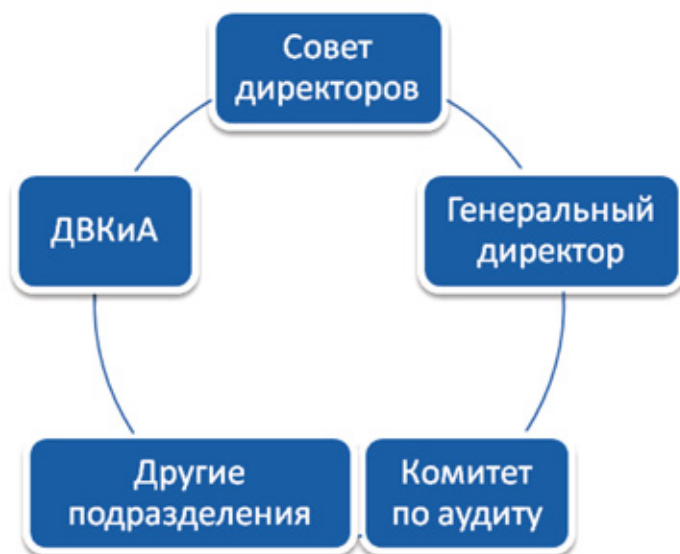


Рис. 2. Система внутреннего контроля

числе на основании сообщений и отчетов Департамента внутреннего контроля и аудита. Генеральный директор несет ответственность за функционирование процедур внутреннего контроля Общества. Департамент внутреннего контроля и аудита производит непосредственную оценку адекватности, достаточности и эффективности процедур внутреннего контроля, а также осуществляет контроль за соблюдением процедур внутреннего контроля.

Внутренний контроль осуществляется по основным направлениям финансово-хозяйственной деятельности Общества, включая финансовую, экономическую, инвестиционную и другие виды деятельности Общества.

На результаты деятельности ОАО «МРСК Урала» так же оказывает влияние ряд факторов, которые оно не может полностью контролировать. Многие из указанных ниже факторов являются макроэкономическими и воздействуют на все компании. Отдельные стороны бизнеса могут быть особенно подвержены определённым факторам риска. Наличие рисков в деятельности по возмездному оказанию услуг по передаче электрической энергии в определенной степени являются производными от рисков в сфере оптового и розничного рынков электроэнергии и мощности. Данные развивающиеся рынки электроэнергии и мощности, в свою очередь, обладают более высоким уровнем рисков, чем развитые рынки другой продукции и услуг, и включают значительные правовые, экономические и политические риски. Динамичное развитие оптовых и розничных рынков электроэнергетики позволяет с высокой степенью вероятности предположить, что приведённая информация может достаточно быстро устареть. Существующая информационная неопределенность из-за динамичности факторов может повлиять на будущую деятельность, возможность реализации активов Общества и соблюдение сроков погашения обязательств. Кроме того, некоторые риски, которые не

являются существенными в данный момент, могут стать материально-существенными в будущем.

В ОАО «МРСК Урала» управление рисками осуществляется на системной непрерывной основе. Компания ведёт постоянную работу, направленную на выявление событий, потенциально влияющих на любой из аспектов деятельности Компании, оценку и контроль вероятных негативных последствий или возникающих возможностей таких последствий, принятие комплекса эффективных мер по минимизации или ликвидации рисков, а также проведение, при необходимости, корректировок результатов выбранной стратегии. Целью системы управления рисками является достижение целей Компании и снижение вероятности потенциальных потерь (убытков), обеспечение ее долгосрочной стабильной работы и соблюдение баланса интересов всех заинтересованных лиц.

С целью упреждения потенциальных рисков ОАО «МРСК Урала» проводит регулярный мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды, прогнозируется внешняя экономическая обстановка и прорабатываются возможные сценарии развития ситуации, осуществляются стратегическое планирование и контроль деятельности. Решения по управлению рисками, принимаемые топ-менеджментом ОАО «МРСК Урала», соответствуют действующему российскому законодательству, обеспечивают разумное соотношение положительного эффекта и связанных с ними затрат. В ходе исполнения решений по управлению рисками Компания проводит постоянный анализ их практической эффективности. Среди основных методов работы по управлению рисками Компания выделяет:

1. страхование: имущества, производственных объектов и транспорта Компании, гражданской ответственности, медицинское страхование и прочие виды страхования;



Рис. 3. Система корпоративного управления ОАО «МРСК Урала»

2. диверсификация рынка сбыта с целью распределения долей потребителей в общем объеме услуг;

3. отказ от работы с ненадежными контрагентами;

4. диверсификация закупок сырья, материалов, оборудования, услуг для снижения зависимости ОАО «МРСК Урала» от отдельных контрагентов;

5. отказ от реализации инвестиционных проектов с потенциально высоким уровнем риска.

Для минимизации рисков проводится анализ всех выявленных в ходе проведения проверок Департаментом внутреннего контроля и аудита Общества замечаний, а также даются рекомендации по их устранению и предотвращению возникновения повторных нарушений.

ОАО «МРСК Урала» придает особое значение корпоративному управлению (рис. 3) исходя из того, что высокое качество системы корпоративного управления является решающим фактором его успешной деятельности и в итоге определяет его репутацию и инвестиционную привлекательность. Развитие корпоративного управления способствует повышению внутренней эффективности бизнес-процессов в Обществе и их переходу на качественно новый уровень.

В апреле 2008 г. «МРСК Урала» стала первой межрегиональной распределительной сетевой компаний, завершившей внедрение системы менеджмента качества (СМК) на всех своих предприятиях. Как показывает мировой опыт, внедрение в организациях СМК является одним из способов эффективного использования резервов управления. Контроль качества процессов и результатов труда, улучшение качества управления, применение системного подхода приводят к существенному снижению потерь и повышению эффективности использования имеющихся ресурсов.

Целью этой системы является достижение долгосрочного успеха предприятия путем максимального удовлетворения запросов потребителя, сотрудников, владельцев и общества, соответствие результатов процессов компании потребностям потребителя, организации и общества.

По мнению Виктора Паули (заместитель технического директора — главный технический инспектор ОАО РАО

«ЕЭС России»), задача широкого внедрения СМК не стоит особняком, она органично входит в комплекс взаимосвязанных задач, решаемых в соответствии с разработанной стратегией совершенствования управления и повышения его качества. Параллельно с новыми подходами к менеджменту, реализуемыми в СМК, разрабатываются и воплощаются в жизнь новые подходы:

1. к контролю — на базе контроллинга, который находится на стыке теории принятия решений, математического моделирования, теории систем информационного и организационного моделирования, способствуя функционированию механизма саморегуляции;

2. к инновациям — на основе инновационного менеджмента, позволяющего в условиях непрерывного совершенствования управления добиваться лучших результатов;

3. к персоналу — выстраивая взаимодействие менеджмента по отношению к сотрудникам компании как к главной ее ценности, сначала на основе внедрения Системы обеспечения надежности профессиональной деятельности и сохранения здоровья персонала энергопредприятий, а затем и путем реализации положений международного стандарта OHSAS 18000, касающегося производственной безопасности и здоровья персонала.

СМК Компании представляет собой совокупность организационной структуры, полномочий и ответственности, существующей в ее рамках, процессов деятельности, трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Все эти составляющие объединены и взаимодействуют между собой для достижения Политики и Целей в области качества Общества. В настоящее время в Компании проведены внешний сертификационный и надзорные аудиты, которые подтвердили успешные результаты функционирования СМК и способствовали стремлению Компании не останавливаться на достигнутом.

Кроме проблемы менеджмента качества в отрасли существуют еще два направления, требующие особого внимания. Это вопросы, касающиеся уменьшения отрицательного воздействия деятельности на окружающую среду, здоровье персонала и повышение качества жизни.



Рис. 4. Интегрированная система менеджмента

В связи с этим «МРСК Урала» планирует совершенствовать и повышать эффективность управления путем разработки, внедрения и последующей сертификации интегрированной системы менеджмента (ИСМ), включающей в себя:

1. Систему менеджмента качества.
2. Система экологического менеджмента.
3. Система менеджмента промышленной безопасности и охраны труда.

Построение ИСМ (рис. 4) в соответствии с международными стандартами на системы менеджмента позволяет выстроить в организации комплексную систему взаимодействующих процессов, что дает возможность оптимально быстро и качественно решать задачи, возникающие в процессе управления и существенно повышает эффективность работы. Сертификация интегрированной системы менеджмента объединяет в себе все преимущества каждой из входящих в ИСМ систем менеджмента. Помимо этого, сертификация интегрированной системы менеджмента позволяет значительно сократить трудовые и финансовые затраты на проведение работ, необходимых для получения сертификата соответствия.

Можно выделить следующие преимущества создания ИСМ:

1. Обеспечение согласованности действий внутри организации, при которых общий результат от взаимодействия процессов выше, чем простая сумма отдельных результатов.

2. Минимизация функциональной разобщенности, возникающей при разработке и внедрении отдельных систем менеджмента.

3. Уменьшение объема документов на систему менеджмента, по сравнению с суммарным объемом документов в нескольких параллельных системах.

4. Уменьшение затрат на разработку, сертификацию и функционирование системы менеджмента, по сравнению с суммарными затратами при нескольких системах менеджмента.

В настоящее время главная задача менеджмента отрасли состоит в умении координировать деятельность различных служб ради достижения главной цели бизнеса. Система менеджмента — механизм, инструмент управления для реализации миссии, стратегии, политики и достижения целей организации. Система увязывает взаимодействующие и взаимосвязанные процессы в единую сеть. Если все аспекты деятельности управляются по единым принципам, в рамках единой интегрированной системы менеджмента, результативность и эффективность такой деятельности намного выше.

Литература:

1. Годовой отчет ОАО «МРСК Урала» за 2009 год. (б.д.). Получено из <http://www.mrsk-ural.ru/ru/757>.
2. Официальный сайт ОАО «МРСК Урала». (б.д.). Получено из <http://www.mrsk-ural.ru/ru/194>.
3. ПАУЛИ, В. (2006). Менеджмент качества и энергетическая безопасность России. Электронный журнал «Новое в российской электроэнергетике». №8.
4. Файбисович, Д. (2009). Справочник по проектированию электрических сетей. Москва: ЭНАС.

Проблема планирования кадрового потенциала на предприятиях

Мельник Елена Сергеевна, аспирант

Белгородский государственный технологический университет имени В.Г. Шухова

Кадровое планирование является одним из важнейших этапов плановой деятельности предприятий, поскольку от результатов планирования зависят с одной стороны объемы деятельности предприятия (товарооборот, прибыль, доход), с другой — сумма расходов предприятия на содержание персонала и ее обоснованность.

Преуспевающее предприятие должно обладать четко организованным, грамотным, преданным и дисциплинированным персоналом, умеющим быстро перестраиваться и переучиваться. В отечественные времена кадровым проблемам уделялось минимальное внимание. За последние годы не только ученые, но и руководители многих предприятий России стали уделять внимание проблеме планирования кадрового потенциала. Именно кадровое планирование имеет целью создать сплоченную, ответственную, высокоразвитую и высокопроизводительную рабочую силу. Оно должно создавать не только благоприятные условия труда, но и обеспечивать возможность продвижения по службе и необходимую степень уверенности в завтрашнем дне. Успешная деятельность любого учреждения зависит, в первую очередь, от слаженной и стабильной работы квалифицированного персонала.

Главная цель кадрового планирования — создание системы управления кадрами, базирующейся в основном не на административных методах, а на экономических стимулах и социальных гарантиях, ориентированных на сближение интересов работника и организации, достижение высокой производительности труда, повышение эффективности производства, получение организацией наилучших экономических результатов.

По мнению автора, без четко налаженной кадровой системы сложно увеличивать возможности предприятия, реагировать на изменяющиеся требования технологии и рынка в ближайшем будущем, создавать благоприятные условия труда, обеспечивать возможность продвижения по службе и необходимую степень уверенности в завтрашнем дне. Система работы с кадрами должна быть спланирована таким образом, чтобы постоянно добиваться увеличения в составе рабочей силы предприятия тех людей, кто обладает хорошими знаниями, и следить за тем, чтобы таких работников становилось больше.

Крейчман Ф.С. в своей книге «Эффективное управление предприятием на основе демократизации собственности» отмечает, что отсутствие реальной оценки роли кадровых служб не позволяет в полном объеме использовать потенциал персонала, а следовательно, и получить конкурентное преимущество, которое обеспечивается эффективно выстроенной кадровой стратегией.

Организации, прежде всего относящиеся к высокотехнологичным отраслям промышленности и, стремящиеся к сохранению позиций на рынке, завоеванию новых сег-

ментов рынка как в текущем, так и в стратегическом плане, должны иметь специалистов, обладающих соответствующим квалификационным потенциалом, стремящихся постоянно повышать уровень знаний и готовых к работе в быстро меняющихся внешних условиях.

Однако автор книги отмечает, что проблема связана с тем, что специалистов соответствующей квалификации не готовит ни одно учебное заведение. Специалист формируется в процессе конкретной деятельности в некоторой предметной области в течение определенного периода времени, длительность которого зависит от способностей человека и возможностей предприятия. Применительно к предприятию это означает, что либо оно должно создавать условия для формирования таких специалистов, либо привлекать их со стороны [1, с. 93].

Планирование привлечения персонала позволяет ответить на вопрос: «Как можно с перспективой на будущее удовлетворить фактическую потребность в кадрах?».

При этом следует рассматривать как внутривозвратный (внутрифирменный), так и внешний по отношению к предприятию рынок труда.

В целом внутривозвратное привлечение следует считать лучшим, так как укрепляется убежденность в том, что на собственном предприятии можно получить повышение [2, с. 46].

Говоря о внутрифирменном планировании, следует отметить, что на предприятии всегда должен быть резерв кандидатов на все должности, из которых организация отбирает наиболее подходящих. При этом учитываются такие факторы, как уход на пенсию, текучесть, увольнения в связи с окончанием срока договора найма, расширение сферы деятельности организации.

К средствам внешнего отбора относятся: публикации объявлений в газетах, журналах, обращение к агентствам по трудоустройству и к фирмам, поставляющим руководящие кадры, заключение контрактов с высшими учебными заведениями [2, с. 48].

Кадровое планирование не ограничивается только наймом на работу квалифицированного персонала, а касается принципиальных позиций предприятия в отношении подготовки, развития персонала, обеспечения взаимодействия работника и организации. Следует отметить, что кадровая политика связана с выбором целевых задач, рассчитанных на дальнейшую перспективу, текущая кадровая работа ориентирована на оперативное решение кадровых вопросов. Между ними должна быть, естественно, взаимосвязь, которая бывает обычно между стратегией и тактикой достижения поставленной цели.

Кадровое планирование носит и общий характер, когда касается кадров предприятия в целом, и частный, когда ориентируется на решение частных задач (в пределах от-

дельных структурных подразделений, функциональных или профессиональных групп работников, категорий персонала).

Для полного анализа кадрового планирования любого предприятия попробуем выделить критерии его оценки:

- количественный и качественный состав персонала;
- уровень текучести кадров;
- гибкость проводимой политики;
- степень учета интересов работника и производства.

Количественный состав организации для удобства анализа обычно подразделяется на три категории: руководители высшего, среднего звена и обслуживающий персонал с разделением на мужчин и женщин, пенсионеров и лиц, не достигших 18-летнего возраста, работающих и находящихся в отпусках, а также на работающих в головном предприятии или филиалах и т.п. Качественный состав персонала обычно подразделяется на сотрудников с высшим, средним специальным, средним и начальным профессиональным образованием, с учетом опыта работы, повышения квалификации сотрудников и прочих факторов.

Уровень текучести кадров — один из самых показательных критериев кадрового планирования предприятия. Конечно, текучесть кадров можно рассматривать и как положительное явление, и как отрицательное. Во-первых, расширяются возможности работника, и увеличивается его способность к адаптации. Во-вторых, коллектив предприятия обновляется, происходит приток новых людей, а следовательно, новых идей.

Гибкость кадровой политики оценивается исходя из ее характеристик: стабильности или динамичности. Кадровая политика должна динамично перестраиваться под воздействием меняющихся условий и обстоятельств.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что кадровое планирование предприятия — это целостная кадровая стратегия организации, направленная на подготовку кадров, обеспечение пропорционального и динамичного развития персонала, его обучение и повышение квалификации, способствующая снижению текучести кадров, росту удовлетворенности трудом, снижению затрат на мотивацию.

Кроме того, необходимо отметить, что кадровое планирование должно включать следующие аспекты:

- планирование численности и кадрового состава персонала;
- планирование потребности в обучении;
- планирование служебно-профессионального продвижения кадров.
- планирование расходов на проведение кадрового планирования.

Планированию численности работников предшествует этап анализа численности в предплановом периоде. Задачами анализа являются: изучение особенностей формирования штатного состава предприятия, изучение эффективности использования трудовых ресурсов предприятия и факторов, ее определяющих, с целью последующей оп-

тимизации численности работников и повышения эффективности труда.

Планирование потребности в обучении, включающем переподготовку и повышение квалификации, проводится при помощи анализа данных анкетирования, которое проводится каждый год на данных предприятиях.

Карьеру работника можно условно разделить на несколько этапов, каждый из которых сопряжен не только с должностным уровнем, но и с определенным этапом в жизни. Планирование карьеры основывается на кадровом резерве, который формируется, исходя из глубокого анализа кадрового состава предприятия в области стажа работника, послужного списка.

К расходам на проведение кадрового планирования следует отнести расходы на социальную поддержку сотрудников, расходы на обучение сотрудников и повышение их квалификации, расходы на мотивацию труда, расходы на рекламу с целью привлечения новых кадров.

При планировании кадрового потенциала предприятия возникают определенные проблемы. Причем планирование, проводимое в самых общих чертах, нуждается в конкретизации в краткосрочно действующих оперативных планах, а установочные параметры для кратко, средне и долгосрочных частных планов должны каждый раз корректироваться с учетом новой информации о будущем. Во многих литературных источниках такая способность приспособления к изменяющимся условиям называется гибкостью, или эластичностью, планирования.

Рассмотрим некоторые проблемы, возникающие в ходе процесса планирования персонала.

Первой проблемой кадрового планирования является наличие пробелов в информации и неопределенности в исходной ситуации. Планирование связано с прогнозированием, которое более или менее надежно предсказывает, что в будущем при известных условиях наступят определенные события, в то время как планирование устанавливает, как надо действовать, чтобы в будущем получить конкретные желаемые результаты. Прогнозы часто становятся основой для планирования.

Второй проблемой является особая трудность в кадровом планировании, порождаемая тем, что многие плановые показатели лишь с трудом поддаются количественной оценке, и поэтому последствия изменения важнейших факторов не могут быть точно учтены в частных планах.

Третья проблема — необходимость координации отдельных планов. Даже если бы были учтены все важные факторы влияния и было бы точно известно, что в будущем они обязательно проявятся, идеальное сведение целей производства к оптимуму ввиду взаимозависимости отдельных производственных планов можно было бы осуществить только в процессе производственного планирования, в котором все важные плановые показатели будут установлены одновременно.

Проблемы кадрового планирования обусловлены:

- трудностью процесса планирования кадров из-за сложности прогнозирования трудового поведения, воз-

возможности возникновения конфликтов и так далее. Возможности использования кадров в будущем и будущее отношение их к работе прогнозируется, если это вообще возможно, с высокой степенью неопределенности.

— двойственностью системы экономических целей в кадровой политике. Если при планировании в области маркетинга, инвестиций цели планирования затрагивают экономические аспекты, то при планировании кадров сюда добавляются компоненты социальной эффективности. Если в других областях можно оперировать количественными величинами, то данные при кадровом планировании носят преимущественно качественный характер.

Необходимо отметить, что полностью эффективным кадровое планирование является лишь в том случае, если оно вовлечено в общий процесс планирования. В качестве интегрированной составной части планирования кадровое планирование имеет своей задачей предоставление работающим рабочих мест в нужный момент и в необходимом количестве в соответствии с их способностями и склонностями.

Кадровая проблема в целом — это проблема формирования и развития профессионального кадрового потенциала, слабая подготовка руководящего состава в вопросах планирования производства на всех уровнях управления. К этому приводит следующее: разработка планов требует привлечения квалифицированных специалистов и, соответственно, оплаты их труда должным образом. Однако не все руководители предприятий в

нашей стране готовы осознать реальную необходимость привлечения соответствующих специалистов, и тем более, достойно оплачивать их труд.

Такие действия руководителей в последствие могут привести даже к банкротству. Только за первую половину 2011 года в России увеличилось количество судебных дел по банкротству в восемнадцать раз по сравнению с предыдущим годом.

Но причина данной проблемы кроется не только в привлечении нового персонала. По мнению автора, с вопросами планирования могут справиться и представители высшего звена управления, при частичном привлечении к разработке планов других сотрудников предприятия.

Анализ работы горных предприятий показал, что вовлеченность управленческого персонала среднего звена в процесс планирования очень низкая, а некоторых предприятиях и вовсе отсутствуют плановые отделы. В таких случаях разработкой плана деятельности предприятия занимаются специализированные компании, фирмы, научно-исследовательские институты.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что главной причиной данной проблемы является отсутствие четких требований к результатам работы плановых отделов, отсутствие контроля над управленческой деятельностью. Сложившаяся ситуация требует более серьезного отношения руководителей, директоров промышленных предприятий к подготовке и переподготовке своих кадров, плановых работников, владеющих основами рыночного планирования.

Литература:

1. Крейчман Ф.С. Эффективное управление предприятием на основе демократизации собственности. — 2-е изд., перераб. И доп. М.: РАЕН, 2009. -528 с. ; ил.
2. Ильенкова С.Д. Кузнецов В.И. Менеджмент. / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. — М., 2011. -77 с.

E-commerce in the enterprise's system of innovation management

Никифорова Елена Вадимовна, студент
Липецкий государственный технический университет

The explosion of information associated with the rapid growth of information and communication technologies happened at the beginning of the third millennium and the development of electronic commerce has become an integral part of the innovative company's management system. This time we face an introduction of automation systems and enterprise management (ERP-systems). ERP known as Enterprise Resource Planning is a widely practiced technology-based material management system. Introduced during the early 1990s, ERP was the outcome of big business' push for a more cost efficient way to manage warehousing and inventory costs by way of integrating technology into planning, or-

ganization, production and forecasting. The world annual market growth of ERP-systems is up to 35—40 %.

The development of the world market of ERP-systems is associated with the regular use of their advantages, such as integration, large quantity of information (a company can build a very large catalogue with a lot of information on the web), lower transaction costs, improving product quality and planning, the formalization of business processes and providing «up-to-date» information. The amount of trade conducted electronically has grown extraordinarily with widespread Internet usage. The use of e-commerce is conducted in this way, spurring and drawing on innovations in elec-

tronic funds transfer, supply chain management, Internet marketing, online transaction processing, electronic data interchange, inventory management systems, and automated data collection systems. The most important factor is that ERP-systems of e-commerce helps to create intercorporate relationships between ERP-systems suppliers, consumers and individual corporate management systems are becoming a part of global electronic market.

Despite the high cost of ERP-applications, financing of ERP-systems' introduction is not the main difficulty from the opinion of business leaders. More important factors are the project's scale, staffing and risk management.

The forms of distribution of the product's information are catalogues and reference system, Web server and paid business inquiry.

Catalogues and reference system greatly facilitate the work of the Internet users. The interface of the reference system gives the possibility to organize the search of the necessary information. This search is free and the information provider gets profit due to the large volume of advertising on the most visited servers.

The main aim of Web server is to increase the number of readers of some publications. Usually the distribution of this information product is as follows.

Special information system is organized for the work in the sphere of entrepreneurship, associated with the collection, processing, analysis, classification and design of different kinds of information. Special consulting firms provide the necessary information in the fields of business, finance, marketing, etc. They can also provide information on the exchange rate of currencies and on the stock exchange.

Online purchasing is very convenient for customers and

can provide competitive advantage for the vendors. According to Cunningham, CISCO's director of advanced customer services, «we roll something out, put it on the web with a secret url, show a couple of dozen customers, listen to their comments, true it, tweak it, let it out. Six months later we were going to have a change or two. We plan for it. It's not a surprise, not a shock, nobody's hurt. Our most successful tools (commerce agents), became that way because customers said, 'Its what I want. I want the output on the screen, in e-mail, or a fax.' Boom! We were not so smart; we just do what the customers tell us.»

The advancement of E-commerce technologies has led to new possibilities for companies to access new markets and reach new customers that were not possible before. It gives companies an opportunity to create value with low financial resources and marketing efforts. E-commerce also reduces the importance of location for conducting sales, since the virtual market is accessible, in most parts of the world, at anytime and anywhere. It also eases for large and small businesses to communicate the marketing message in the domestic and international market.

The success of the modern company is determined by its ability to transform into e-global enterprise and maximize the opportunities of electronic commerce. Recent changes in business processes are associated not only with the necessity to conduct business processes online, but with the importance of technology adoption of e-commerce at all stages of the value chain. Therefore, this time ERP-systems should become the most important part of the enterprise, improve companies' competitiveness in the global market and promote the internationalization of the world economic relations and foreign economic globalization processes.

References:

1. Al-Mashari, M. (2002). Electronic commerce – A comparative study of organizational experiences. *Benchmarking: An International Journal*, 9 (2), pp. 182–189.
2. Daniel, E.M., & Grimshaw, D.J. (2002). An exploratory comparison of electronic commerce adoption in large and small enterprises. *Journal of Information Technology*, 17, pp. 133–147.
3. <http://www.bestreferat.ru/referat-39318.html>.

Стимулирование персонала предприятия к трудовой деятельности через собственность

Шпак Андрей Александрович, студент

Санкт-Петербургский университет управления и экономики

Происходящее в России релевантное реформирование экономической системы, основанное на развитии рыночных отношений, сопровождается проблемами взаимоотношений персонала и работодателя. Субстрат капитала собственника (работодателя) составляет результат деятельности предприятия, поэтому его увели-

чение напрямую зависит от увеличения производительности труда. В связи с этим, управляющие предприятий ставят перед собой вопрос «Об эффективных путях повышения производительности труда через стимулирование» (см. схему «Взаимосвязь категорий»). Одним из таких решений мы считаем «собственность», а именно

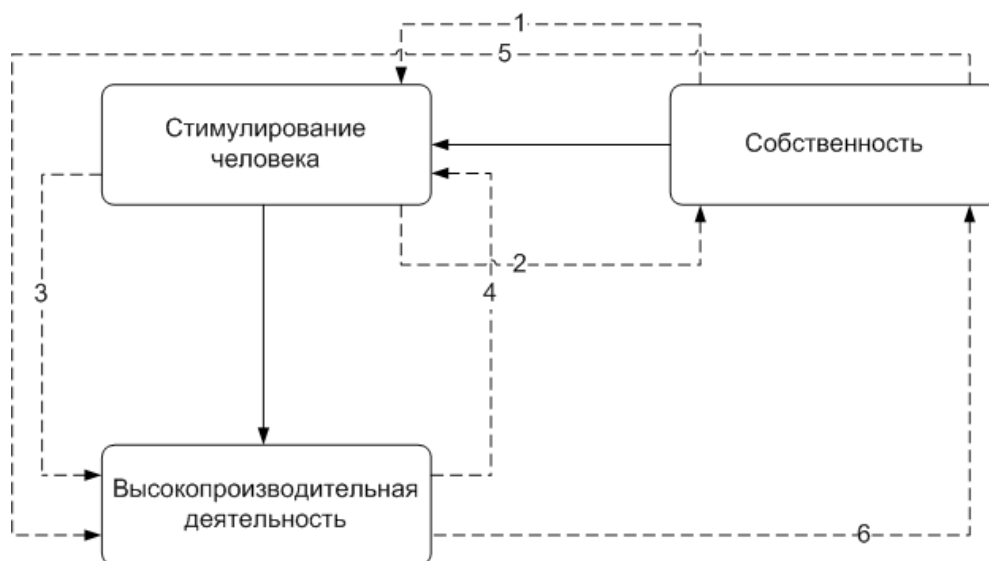


Схема «Взаимосвязь категорий»

«непосредственное стимулирование персонала предприятия к высокопроизводительной деятельности через собственность» [1].

Отсутствие в менеджменте широкой практики использования собственности в качестве стимула не дает возможности рассмотреть данный способ в полном объеме. «Теоретические пустоты», образованные вследствие дизъюнкции научно-публицистических материалов необходимо заполнить сведениями междисциплинарных исследований категории «собственность», конъюнктивно анализируя категории «стимулирование» (*стимулирование персонала*) и «деятельность» (*высокопроизводительная деятельность*).

По сути, центральной фигурой процесса повышения производительности труда являются как таковые отношения между работником и работодателем по поводу собственности. Эти на первый взгляд дуалистические связи являются многофакторными. В исследовании на тему «Стимулирование человека к высокопроизводительной деятельности через собственность» [1], автором проводился первичный экономико-правовой анализ, результатом которого стала соответствующая постановка вопроса, детерминантой которого служит категория «собственность».

Эвентуальность «собственности» выступать в качестве стимула является научно доказанной. Рассматривая

различные вопросы относительно собственности, авторы работ обязательно приходят к выводу, что собственность служит стимулом. К этому выводу пришли такие ученые, как: доктор экономических наук Бурменко Т.Д., кандидат психологических наук Иванова Е.А., доктор экономических наук Ивлева Г.Ю., доктор психологических наук Карнышев А.Д. и другие.

«Стимул — это побуждение к действию или причина поведения человека [2]. Стимул в отличие от мотива является «предпосылкой». Мотив выступает в роли эффекта, достигнутого за счет стимулирования [2]. Мотив — это побудительные причины и действия человека» [1].

Собственность в психологической ипостаси для каждого работника есть своя субстанция, влияющая на формирование мотива. На наш взгляд стимул «собственность» выступает универсальным средством управления. За счет определенной конвертируемости, работник способен предавать ей любую абстрактную форму.

Считая экономическую категорию «собственность» чем-то новым, так как в Советские времена вся собственность считалась народной, и принадлежала государству [1]. Можно утверждать, что благодаря своей сущности в настоящее время, данный способ стимулирования является наиболее эффективным. Поэтому его исследование необходимо продолжить в более узком направлении.

Литература:

1. Шпак А.А. О стимулировании человека к высокопроизводительной деятельности через собственность [Текст]. — М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2011.
2. Шпак А.А. Повышение производительности труда на предприятии посредством мотивации сотрудников [Текст] / Шпак А.А. // Научная перспектива. — 2011. — №6. — С. 31–33 (0,29 а.л.).

16. ДЕМОГРАФИЯ

Смертность населения как социальное явление и демографическая категория

Калашникова Галина Витальевна, директор

Некоммерческое партнерство «Институт социально-экономических исследований» (г. Елабуга)

Теоретические исследования в области изучения смертности и продолжительности жизни основывают свои выводы на определении основных тенденций, причин смертности в тех или иных странах, в те или иные периоды. Именно обусловленности смертей различными факторами являются индикатором социального благополучия в стране и регионе, влияют на ожидаемую продолжительность жизни.

Сравним показатели смертности республики Татарстан с общероссийскими, что и представлено в таблице 1.

Анализ этих данных позволяет сделать следующие выводы. 1) Показатели уровня смертности в Татарстане ниже среднероссийских, что позволяет утверждать о более благополучной демографической ситуации. Это подтверждают и другие исследования. Например, О.И. Антонова, классифицируя российские регионы по числу умершего мужского населения, Татарстан ввел в группу с наиболее благополучной демографической ситуацией [2]. 2) Для республики характерен низкий уровень смертей от алкогольных отравлений — в 3 и более раза ниже общероссийских показателей. Это дает право предположить, что общая алкогольная компонента смертности (учитывая несчастные случаи, убийства, совершенные в состоянии алкогольного опьянения, влияние алкоголя на соматические заболевания) в Республике Татарстан ниже общероссийской. 3) Занимая устойчивую более благополучную позицию по сравнению с общероссийскими показателями в таких классах причин, как смертность от внешних причин, от дорожно-транспортных происшествий, убийств, республика уступает этим показателям по количеству самоубийств — в Татарстане их чуть больше, чем в целом по России. В целом, данные сведения позволяют предположить, что алкоголизация и наркотизация в структуре причин смертности татарстанского населения занимают менее значительное место, чем в стране в целом.

Обзор основных причин смертности и количества умерших от них в ретроспективе дает возможность наглядно проследить и убедиться в незавершенности демографического перехода в России, о чем писали многие демографы. С 1970-х лет до начала XXI века удвоились коэффициенты смертности от внешних причин (отравлений, убийств, самоубийств и т.д.), заметно возросла смертность от инфекционных и паразитарных заболеваний [3]

Таким образом, среди основных причин смертности

российского населения, наряду с болезнями системы кровообращения и новообразованиями, высок удельный вес внешних причин — отравлений, травм и т.д. Этим российские показатели смертности отличаются от многих западных стран. Более того, эта группа причин в 1995–2000 годах занимала второе место после болезней системы кровообращения. Исследователи связывают такое положение с незавершенностью демографического перехода. Однако, начиная с 1990-х годов, с началом затяжного демографического кризиса, названного исследователями и политиками депопуляцией, «вымиранием», «русским крестом» [4], факторами как высокой смертности, особенно сверхвысокой мужской смертности, роста экзогенных причин смертности стали называть переходное состояние общества, экономический кризис, приведшие к аномии, маргинализации населения, падению уровня и качества жизни, криминализации общества.

Наиболее заметные изменения в структуре причин смертности в России последних десятилетий можно свести к следующим:

- в 1990-х годах в России наблюдалось резкое учащение случаев заболевания «социальными» инфекционными болезнями, в частности, сифилисом и туберкулезом, гепатитами, ВИЧ-инфекцией. Особенно распространен туберкулез в российских тюрьмах. При этом особую опасность представляет форма туберкулеза, не поддающаяся лечению антибиотиками;

- высокая смертность в результате дорожно-транспортных происшествий. В 2009 году в России в результате несчастных случаев на транспорте погибли 30,1 тыс. человек [5]. Показатели выше европейских более чем в 2 раза. Причинами этого называют как плохое состояние российских дорог, так и низкую культуру вождения, пренебрежительное отношение к правилам и собственной жизни;

- ежегодно в России около 30–40 тысяч человек пропадают без вести. Большинство из них нет в живых [6];

- высокий уровень насилия в обществе. Россия входит в пятёрку «лидеров» по количеству убийств среди стран, на территории которых не ведется широкомасштабных военных действий. Убийства и самоубийства занимают с 1992 года первое место среди несчастных случаев. Смертность от самоубийств превышает средневропейский уровень у российских мужчин в 2,5 раза, у женщин в 1,5

Таблица 1.

Коэффициенты смертности по основным классам причин смерти (число умерших на 100 000 человек населения)
в Российской Федерации и Республике Татарстан [1, с. 73–74]

	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	РФ	РТ	РФ	РТ	РФ	РТ	РФ	РТ	РФ	РТ	РФ	РТ	РФ	РТ
Умерли от всех причин	1529	1312,6	1556	1324,4	1617	1367,4	1644	1384,3	1596	1361,1	1610	1376,9	1521	1308,6
в том числе:														
от болезней системы кровообращения	846	771,4	865	779,4	907	835,0	928	843,1	895	818,8	908	848,6	865	817,3
от новообразований	205	175,4	203	177,1	203	177,4	203	178,1	202	179,4	202	172,8	201	169,7
от внешних причин смерти	219	184	229	190,3	235	188,5	234	189,1	227	191,3	221	180,8	199	165,0
от транспортных травм (всех видов)	27	23,1	28	25,6	29	26,9	30	28,8	29	28,0	28	24,5	27	23,3
от случайных отравлений алкоголем	26	5,4	28	5,2	31	7	31	9,7	30	10,5	29	8,1	23	7,3
от самоубийств	39	40,9	40	41,7	38	40,4	36	37,6	34	37,6	32	36,8	30	32,3
от убийств	28	19,5	30	21,9	31	21	29	20,1	27	18,8	25	16,2	20	13,9
от болезней органов дыхания	70	66	66	59,5	70	56,1	71	58,1	65	56,8	66	58	58	48,3
от болезней органов пищеварения	44	40,3	48	43,7	52	48,4	57	49,8	59	48,6	66	50,3	63	46,2
от некоторых инфекционных и паразитарных болезней	25	15,3	24	16,1	26	14	26	14,9	26	17,6	27	16,5	25	12,7

раза. Согласно рейтингу ВОЗ, смертность от самоубийств в России в возрасте до 64 лет самая высокая в Европе (26,01 на 100 тыс. чел.) [7];

— высокий уровень потребления алкогольных напитков. За первую половину 90-х годов продажа спиртных напитков на душу населения возросла более чем вдвое. По подсчетам специалистов, реальное потребление алкоголя в России достигает 14,5 литров спирта в год на душу населения и более. По данным ВОЗ, потребление более 8 литров спирта уже является угрожающим для нации. Проблема алкоголизации населения, и, в част-

ности, алкогольной смертности в последние годы были посвящены много исследований. В 1993–2006 годах ежегодно в России от алкогольных отравлений умирало около 40 тыс. чел. С 2004 года в России началось устойчивое снижение смертности от отравления алкоголем. В 2009 году от этой причины умерли 21,3 тыс. человек, что является самым низким показателем после 1992 года. Однако следует учитывать, что отравление алкоголем — это лишь небольшая доля «алкогольной смертности». Потребление алкоголя является косвенной причиной большинства сердечно-сосудистых заболеваний, циррозов, психи-

ческих расстройств, некоторых видов рака; смертности от внешних причин — травматизма, убийств, дорожно-транспортных происшествий, насилия. В результате этих причин преждевременно умирают сотни тысяч россиян. По подсчетам А.В. Немцова, около трети всех смертей в России являются прямыми и косвенными потерями в результате потребления алкоголя (72,2% убийств, 42,1% самоубийств, 52,6% смертей от других внешних обстоятельств и т.д.) [8, с. 142]

— увеличение «наркотических» смертей и преступлений, к чему привело распространение наркомании на постсоветском пространстве. Смертность за счет наркомании повышают не только и не столько случаи передозировки наркотиками, но и заражение ВИЧ и другими болезнями среди наркоманов, самоубийства и убийства, а также участие в дорожно-транспортных происшествиях в состоянии наркотического опьянения. Специфика «наркотической» смертности в том, что она более «молодая» (к наркотикам приобщаются в основном подростки и молодежь, а средняя продолжительность жизни наркомана 7–10 лет), является существенным препятствием для оставления здорового потомства, да и создания семьи вообще.

Подобные изменения структуры причины смертности российского населения объясняют такие проявления депопуляции, как сверхвысокая мужская смертность, особенно среди мужчин трудоспособного возраста, существенный разрыв в продолжительности жизни мужчин и женщин, низкая продолжительность жизни, распространение хронических и инфекционных заболеваний. Эти же факторы являются и косвенными причинами снижения рождаемости в стране. По мнению некоторых исследователей, именно аномально высокий уровень смертности является основной причиной демографической катастрофы в России. (Низкая рождаемость характерна для многих европейских стран, но это не приводит к депопуляции).

Данные демографические тенденции, как и основные классы причин смертности, являются общероссийскими и характерны практически для всех территорий страны. Для российской реальности последних десятилетий характерно усиление негативных последствий проводимых реформ для провинциального населения и периферий. В регионах, малых городах, особенно в сельской местности, население более маргинализировано, более бедно, для

этих территорий характерны более высокий уровень безработицы и более низкий уровень жизни.

В последние годы выросло количество исследований в области регионологии. Исследования демографической ситуации в региональной дифференциации делают акцент на различиях между разными областями, республиками Российской Федерации [9]. Наличие большого количества природно-климатических, социально-экономических, этнических, социокультурных различий между регионами России является причиной и различного проявления тех или иных демографических процессов в них.

В частности, выделяется роль таких региональных факторов демографических процессов, как политика властей региона, национальный и конфессиональный состав жителей. Например, некоторые этнические группы сохраняют традиционное демографическое поведение, отличаются высокой рождаемостью (национальные республики — Ингушетия, Дагестан), а в русских областях смертность в 2 и более раз выше рождаемости. Это позволяет делать выводы об этническом характере демографического кризиса («русское население вымирает с возрастающей скоростью» [10, с. 10]).

Структура причин смертности населения различных регионов тоже может отчасти зависеть от национальных, конфессиональных, экономических факторов. Например, в исламских республиках алкогольный фактор смертности не будет играть такую роль, как в среднем по России. Можно предположить, что для сельского населения с более маргинальным населением алкогольная смертность традиционно более актуальная проблема, чем для городского. «Наркотическая» смертность же более распространена в крупных городах с высоким уровнем анонимности, аномии, более молодым населением. Однако причины смертности провинциального населения, повторяя в общем российские тенденции, будут иметь различия для каждого региона, и требуют отдельного, более детального изучения.

Таким образом, смертность населения как социальное явление и демографическая категория зависит от многих социальных, биологических, иных факторов, среди которых особую роль играют образ жизни, территориальность, пол, специфика занятости. Среди причин смертности большего внимания заслуживают внешние, экзогенные факторы, так как именно в них проявляются последствия алкоголизации и наркотизации.

Литература:

1. Численность, состав и движение населения в Республике Татарстан в 2006 году: Статистический сборник. Казань, 2007. С. 73–74.
2. Антонова О.И. Региональная дифференциация смертности от внешних причин // Электронная версия бюллетеня Население и общество. №321–322. 18 февраля — 2 марта 2008 // <http://www.demoscope.ru/weekly/2008/0321/analit02.php>
3. Антонова О.И. Региональная дифференциация смертности от внешних причин // Электронная версия бюллетеня Население и общество. №321–322. 18 февраля — 2 марта 2008 // <http://www.demoscope.ru/weekly/2008/0321/analit02.php>

4. http://www.gks.ru/free_doc/2005/b05_13/04-30.htm
5. Халтурина Д.А., Коротаев А.В. Русский крест: Факторы, механизмы и пути преодоления демографического кризиса в России. — М.: Эдиториал УРСС, 2006.
6. <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>
7. Демографический кризис в России // <http://ru.wikipedia.org/wiki>
8. Халтурина Д.А., Кобзева С.В. Геополитические перспективы России в условиях социально-демографического кризиса // *Общественные науки и современность*. 2009. №6. с. 142.
9. Немцов А.В. Алкогольная смертность в России. Население и общество // <http://www.demoscope.ru/acrobat/ps78.pdf>) 2003
10. Захаров С.В., Иванова Е.И. Региональная дифференциация рождаемости в России: 1959—1994 гг. // *Проблемы прогнозирования*. 1996. №4; Кваша А. Региональная демография России // *Федерализм*. 1997. №4; Зинурова Р.И. Особенности репродуктивного поведения в российских регионах // *Социол. исслед.* 2005. №3; Ходенко С.В. Постоянное население: классификация регионов России // *Народонаселение*. 2009. №1; Галин Р. Роль демографического фактора в управлении социально экономическим развитием региона // *Социально-гуманитарные знания*. 2002. №2; Руткевич М. Демографическая катастрофа. Где выход? // *Свободная мысль-XXI*. 2002. №6; Иванова Е.И. Смертность российских мужчин (причины и региональные различия) // *Социол. исслед.* 2010. №5 и др.
11. Руткевич М. Демографическая катастрофа. Где выход? // *Свободная мысль-XXI*. 2002. №6.

18. ТУРИЗМ

Деловой туризм – инструмент продвижения индустрии туризма

Маклашина Лариса Рудольфовна, директор
ООО «ТК «Альманах» (г. Нижний Новгород)

Современная туристская индустрия является одной из крупнейших, высокодоходных и наиболее динамично развивающихся отраслей мирового хозяйства. Туризм, как сфера услуг выступает значительным инструментом перераспределения национального дохода внутри страны, оказывает мультипликативный эффект на развитие многих отраслей экономики.

Тенденции мирового социально-экономического развития показывают, что в настоящее время в мире в сфере услуг производится более половины валового внутреннего продукта. Свыше 40 % размещенных в мировой экономике прямых инвестиций приходится на торговлю, банковские и финансовые услуги, страхование и туризм. Мировая практика свидетельствует, что туристская индустрия по доходности и динамичности развития уступает лишь добыче, переработке нефти и газа. По данным Всемирной туристской организации туристский бизнес обеспечивает 10 % оборота производственно-сервисного рынка, на его долю приходится 7 % общего объема инвестиций и 5 % всех налоговых поступлений.

Российская Федерация, несмотря на свой высокий туристский потенциал, занимает незначительное место на мировом туристском рынке. На ее долю приходится около 1 % мирового туристического потока. По оценкам ВТО, потенциальные возможности России позволяют при соответствующем уровне развития туристской индустрии принимать до 40 млн. иностранных туристов в год. [2]. Однако по данным Росстата количество приезжающих в Россию иностранных гостей в 2010 году составляет 22,281 млн. человек, в том числе туристов 2,13 млн. человек, по целевым целям 4,43 млн. человек. [3]

По оценкам Всемирного совета путешествий и туризма (World Travel and Tourism Council, WTTC), за 2010 год объем деловых поездок во всем мире составил 819

млрд. дол. США. Это на 1,8 % меньше, чем годом ранее, к 2020 году WTTC прогнозирует цифру в 1,589 трлн. дол. США, что делает ежегодный рост на 4,3 %. Этот же источник оценивает рынок частных путешествий в этом году в 3,111 трлн. дол. США, прогноз на 2020 год 5,793 трлн. дол. США с ежегодным ростом на 4,1 %. По оценкам WTTC объем российского рынка деловых поездок в 2010 году сократился на 5 % и составил 6,5 млрд. дол. США, прогноз на 2020 год 18,4 млрд. дол. США при ежегодном росте на 5,9 %. Объем частных поездок оценивается в 50,5 млрд. дол. США. Это на 5,8 % меньше, чем годом ранее. Прогноз на 2020 год 122,8 млрд. дол. США при ежегодном росте на 4,3 %. По оценке международных экспертов общий объем российского рынка, включая деловые поездки и индустрию встреч MICE, должны составлять 13 млн. дол. США. [4]

Исторически деловой туризм и объем мировой торговли были всегда очень тесно взаимосвязаны. Сегодня рост мировой торговли составляет 9 % в год, тот же уровень роста ожидается для расходов на мировой деловой туризм в 2011 году. [5]

На индустрию делового туризма приходится 60 % всего мирового туризма, 55–60 % мест в отелях заполняется за счет деловых поездок. Этот сектор туризма активно развивается в 150 странах, и крупные бизнес – мероприятия проходят не в столицах, а в регионах. [7]

По прогнозам совокупный годовой рост расходов на деловой туризм в Бразилии, России, Индии и Китае будет идти в два-три раза быстрее, чем в развитых странах, таких как США, Франция, Германии и Великобритании. Быстрый рост делового туризма развивающихся стран спровоцирован трудностями в области долговых обязательств, секторе недвижимости и сокращением потребительского спроса в развитых странах.

Таблица 1.

Прогнозируемый общий годовой рост делового туризма на 2011–2015 гг.

Развивающиеся страны	% роста	Развитые страны	% роста
Китай	11,2	Великобритания	5,4
Индия	10,8	США	3,8
Россия	7,1	Франция	3,3
Бразилия	7,0	Германия	2,9

Поэтому произошли относительные изменения в формировании новых маршрутов и инновации в области индустрии начали формировать новый мировой заказ в плане форм, объемов и регионального распределения мирового делового туризма. (Таблица 1.) [5]

Проблема увеличения Российского туристского экспорта на сегодняшний день является одной из важнейших в современной России. И решением является развитие делового туризма. С каждым годом деловые, культурные и научные связи между регионами и странами становятся все более тесными. Развитие национальной экономики и интеграция ее в мировой рынок также немыслимы без развития сферы делового туризма. Деловая коммуникация, обмен технологиями и информацией, поиск новых рынков, поиск партнеров для инвестиций и совместных проектов, продвижение компаний через PR-акции, обучение персонала и внедрение корпоративной культуры — все это деловой туризм, как неожиданно бы это не звучало. Деловой туризм является одним из ресурсов интеграции и развития компаний посредством участия в выставках и конгрессах, через бизнес-образование.

Деловой туризм играет важнейшую роль в развитии национальной экономики — содействует ее интеграции в мировой экономический рынок. Современный бизнес невозможен без активного обмена информацией, овладения новыми технологиями, участия в международных конгрессах, семинарах, выставках, без повышения квалификации на всех уровнях делового образования. Все это входит в сферу делового туризма. Благодаря этой отрасли туризма происходит приток новых инновационных идей в экономику, завоевываются новые рынки, разрабатываются инновационные продукты.

Ежедневные расходы совершающего деловую поездку бизнесмена в среднем в три раза превышают затраты обычного туриста, следовательно, при увеличении свободного времени участников за счет оптимальной организации, возможно комбинировать деловую часть поездки с различными туристскими программами и дополнительными услугами. И при этом, как показывают маркетинговые исследования, в отличие от других туристских поездок, в периоды любых экономических спадов и кризисов сфера делового туризма страдает менее всего, а порой даже увеличивает свои объемы.

Бизнес-туризм на сегодняшний день представляет собой высокоразвитую индустрию по обслуживанию бизнес — поездок, которые, в свою очередь, делятся на несколько видов. В свою очередь индивидуальные и групповые деловые поездки для участия в мероприятиях, проводимых промышленными и торговыми корпорациями, составляют около 68% от общего объема деловых поездок. Посещение промышленных выставок, ярмарок и участия в их работе — 12%, участие в конференциях и семинарах под эгидой политических, экономических, научных, культурных, религиозных и других организаций составляют около 14%, конгресс — поездки — 3%, инсентив — туризм — 3%. Это деление относительно

условное, поскольку все виды деловых поездок могут переплетаться между собой. Особенностью современного делового туризма является устойчивый спрос на комбинированные программы, сочетающие 3–4 дня работы (деловые переговоры, установление контактов, приобретение или продажа продукции, поиск новых технологий или оборудования и т.д.) и 1–3 дня отдыха (экскурсии, активный отдых, развлекательные программы, культурные мероприятия и т.д.). [6]

На западе деловой туризм существует с 1841 года, в то время как в России он появился только в 1990-х годах. В создании инфраструктуры туризма, и прежде всего делового, в последние годы наметился определенных прогресс — в Москве и некоторых областных центрах строятся многочисленные бизнес — отели и бизнес — центры с применением инновационных форм управления, создаются конгресс бюро и выставочные организации, расширяется календарь форумов и иных деловых мероприятий.

Эта тенденция легко объяснима — за последние годы бизнес туризм превращается в одну из самых высокодоходных отраслей мировой туристской индустрии. В то время как на российском рынке деловой туризм вошел в двадцатку самых крупных отраслей экономики страны, в регионах деловой туризм развит слабо. Однако, спрос на проведение конференций, выставок и встреч неуклонно растет, а игроков работающих на рынке делового туризма, которые целенаправленно продвигали этот продукт крайне мало. Компании, которые занимаются элементами делового туризма, как правило, не подозревают об этом, а те, кто считают себя участниками данного рынка, зачастую ими не являются. Между компаниями индустрии туризма, работающих в сфере делового туризма почти не существует партнерских связей, поэтому цепочка между гостиницами, туристскими фирмами и компаниями, занимающимися организацией событий в регионах не выстроена. Объединение компаний в один цикл для полного удовлетворения потребителей рынка делового туризма, а так же создания нового конкурентоспособного продукта в сфере делового туризма очередная задача, которую можно решить с помощью создания стратегических альянсов туристских структур, государственно — частных партнерств. Это становится общепринятой мировой практикой, позволяющей быстрее реагировать на изменения рынка. Успех коммерческой деятельности на рынке туристских услуг, том числе и делового туризма, определяется, в первую очередь, привлекательным туристским продуктом.

Деловой туризм — основной сектор туристской отрасли Нижегородского региона, локомотив всей региональной туристской индустрии. В настоящее время более половины туристских прибытий в Нижегородскую область связано с деловыми целями. Деловая привлекательность Нижнего Новгорода и региона определяется транспортно-географическим положением, промышленным и научным потенциалом, а так же историко-культурным наследием.

Нижегородская область расположена в центре европейской части России, территория около 80 тыс. кв. км, население 3,6 млн. чел., уровень урбанизации 78%, по плотности населения регион входит в десятку наиболее густонаселенных регионов России. Административный центр Нижний Новгород (с 2000 года — столица Приволжского федерального округа РФ), расположен на слиянии Волги и Оки, в 400 км от г. Москвы, основан в 1221 г., входит в число 100 городов мира, включенных ЮНЕСКО в список городов, представляющих историческую и культурную ценность. Нижегородский регион известен своими историко-архитектурными ансамблями XII—XIII веков.

Нижегородская область входит в европейский проект развития транспортных коридоров. Плотность сети автомобильных дорог в 5 раз превышает средние российские показатели, железных дорог — в 3 раза. Нижний Новгород располагает международным аэропортом, речным портом, обслуживающим суда река-море, который имеет выход ко всем морям, омывающим Европейскую часть России.

В структуре экономики области сектор услуг в настоящее время составляет около 50% валового регионального продукта, более 40% ВРП приходится на производство товаров и здесь лидирующее положение занимает промышленность 38,4% и производство сельскохозяйственной продукции около 7%. По объему промышленного производства регион занимает 12 место среди 89 регионов России. Особенностью промышленного потенциала региона является развитый машиностроительный промышленный комплекс (45% в общем объеме выпускаемой продукции) и уникальные технологии предприятий оборонно-промышленного комплекса. Научно — технический потенциал региона — это более 100 различных научных организаций от академических и отраслевых научно — исследовательских институтов до заводских конструкторских бюро. Система высшего и среднего профессионального образования Нижегородской области обеспечивает ежегодное обучение около 200 тысяч студентов.

В качестве основного сегмента развития регионального туризма правительство области рассматривает деловой туризм и в качестве основного ресурса — выставочно-ярмарочная и конгрессная деятельность ряда организаций, в том числе Нижегородской ярмарки. В рамках программы «Развитие въездного и внутреннего туризма в Нижегородской области в 2007–2011 годах» предлагается сочетать деловой туризм с событийным и культурно познавательным. Планируется проведение костюмированных балов и фестивалей таких как, «Мастеров народных братств» в городе Городце, «Золотой хохломы» в городе

Семенове, Пушкинского фестиваля в селе Большое Болдино и других. Для реализации данной программы правительство области намерено аккумулировать, средства из разных источников. До конца 2011 года на программу планируется потратить: 991,2 млн. руб. — из областного бюджета, 609 млн. руб. — из федерального бюджета и 296,9 — млн. руб. из местных бюджетов. Кроме того, предполагается, что 1,7 млрд. руб. поступит от частных инвесторов. По прогнозам чиновников, в результате реализации программы до конца 2011 года поток иностранных туристов увеличится до 100 тыс. человек в год, российских — до 1,4 млн. человек. Кроме того, доля Нижегородской области на рынке въездного и внутреннего туризма в Приволжском федеральном округе должна вырасти до 20% на рынке России — до 5%.

Однако, анализ развития международного туризма в регионе показал, что дальнейшее развитие индустрии туризма сдерживается рядом факторов: неудовлетворительным состоянием инфраструктуры туризма, особенно наличием высокой степени износа гостиничной базы (лишь 22% гостиниц туристского класса соответствуют мировым стандартам, то есть могут претендовать на размещение туристов из дальнего зарубежья, отсутствием конгресс — отелей, отсутствием помещений для проведения конференций и семинаров вместимостью 500 человек и выше), неудовлетворительное состояние объектов историка — культурного и природного наследия, плохое состояние дорог и придорожного сервиса. На нижегородском рынке почти нет компаний, специализирующихся на деловом туризме. Предоставлением таких услуг занимаются и туристские фирмы, и гостиницы, и немногочисленные event-компании. Даже при наличии заказчика они редко стремятся объединить свои усилия. Объединившись компании, работающие в сфере индустрии туризма, используя инновационные продукты в сфере управления бизнесом, получают конкурентное преимущество в создании нового конкурентоспособного продукта удовлетворяющего потребности делового туриста и возможность быстрее реагировать на изменения внешней и внутренней среды туристского рынка, тем самым привлекая в регион новых инвесторов.

Таким образом, перед российскими туристскими регионами и отраслью встает проблема поиска таких инновационных методов построения эффективной системы управления, которые позволили бы укрепить рыночные позиции региональной индустрии туризма в отдельности и способствовать тем самым дальнейшему развитию туристской территории в целом.

Литература:

1. Сайт Администрации Нижегородской области www.government.nnov.ru.
2. Сайт Торгово-Промышленной палаты Нижегородской области [электронный ресурс] Режим доступа: <http://tpprf.rbc.ru/ru/main/committee/komtur/turkonc/>.
3. Сайт Федерального агентства по туризму РФ www.russiatourism.ru.
4. <http://ru.wikipedia.org>.

5. <http://www.tourprom.ru/news/14171/>.
6. Брыляков К. Что иностранцу хорошо в России? // Журнал National Business, Май 2008 г., стр. 18.
7. Зайцева Г. Чем привлечь делового туриста? // Нижегородский деловой журнал Деловая неделя — «Экстра-Н», март №5 (104) 2007 г., стр. 35.

Влияние индустрии туризма на экономику страны и социально-культурную сферу

Тайгибова Таиса Тайгибдибировна, соискатель
Дагестанский государственный технический университет

Туризм как сфера хозяйственной деятельности имеет огромное значение и ряд характерных особенностей. Туризм служит интересам человека, общества в целом и является источником доходов, как на микро, так и на макроэкономическом уровнях. Туризм становится одним из основных факторов создания дополнительных рабочих мест, ускоряет развитие дорожного и гостиничного строительства, стимулирует производство всех видов транспортных средств, способствует сохранению народных промыслов и национальной культуры регионов и стран. По прогнозам Всемирной туристской организации, число туристских прибытий к 2020 г. составит 1,6 млрд. человек, мировые доходы от туризма в 2020 г. возрастут до 2 трлн. долл. [1, с. 88].

Туризм — очень многогранно развитая отрасль хозяйства, являющаяся одной из главных составляющих дохода в некоторых странах, влияющая на развитие их экономики и мирового сотрудничества

Во многих странах туризм играет значительную роль в формировании валового внутреннего продукта, создании дополнительных рабочих мест и обеспечении занятости населения, активизации внешнеторгового баланса. Туризм оказывает огромное влияние на такие ключевые отрасли экономики, как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и другие, т.е. выступает своеобразным катализатором социально-экономического развития. В свою очередь, на развитие туризма воздействуют различные факторы: демографические, природно-географические, социально-экономические, исторические, религиозные и политико-правовые. Экономическое развитие туризма характеризуется впечатляющими данными по мировому экономическому рынку. Они показывают, что туризм является самой динамично развивающейся отраслью во многих странах мира и что его роль в мировой экономике непрерывно растёт.

Международный туризм оказывает мощное воздействие на занятость населения. Индустрия туризма — трудоемкий процесс, поэтому в нем заняты в основном неквалифицированные работники. Однако это не означает, что в сфере туризма не используется высококвалифицированный труд. В данной сфере новые рабочие места в географическом плане распространяются шире, чем в других развивающихся секторах экономики.

На развитие туризма в мире оказывают влияние научно-технический прогресс, повышение качества жизни населения, увеличение продолжительности свободного времени, отпусков, экономическая и политическая стабильность и ряд других факторов.

Туризм является фундаментальной основой экономики многих развитых и развивающихся стран мира. Основу современного туристского рынка, как в качественном, так и в количественном отношении составляют оплачиваемые отпуска работников. В последнее время в туризме возрастает роль деловых поездок, а также путешествий лиц пенсионного возраста. Размер и степень влияния международного туризма в мире можно оценить по следующим показателям.

По мнению многих ученых-аналитиков в основе развития международного туризма лежат следующие факторы-возможности:

1. Экономический рост и социальный прогресс привели к расширению объема не только деловых поездок, но и поездок с познавательными целями.
2. Совершенствование всех видов транспорта удешевило поездки, сделало их возможными для многих слоев населения.
3. Увеличение числа наемных рабочих и служащих в экономически развитых странах и повышение их материального и культурного уровня повысили их стремление к духовным и познавательным ценностям.
4. Интенсификация труда и получение трудящимися более продолжительных отпусков предполагают необходимость более содержательного отдыха.
5. Развитие межгосударственных связей и культурных обменов между странами привело к расширению межличностных связей как между, так и внутри регионов.
6. Развитие сферы услуг стимулировало технологический прогресс в области телекоммуникаций, увеличило заинтересованность в посещении различных стран и регионов.
7. Ослабление ограничения на вывоз валюты во многих странах и упрощение пограничных формальностей также стимулирует развитие туризма.

Экономические возможности развития туризма в международном масштабе создали благоприятные условия для развития организационно-экономических процессов в отдельных странах.

Для многих из них международный туризм является:

1. важнейшим источником валютных поступлений;
2. фактором, стимулирующим рост платежного баланса;
3. мощным стимулом развития и диверсификации многих отраслей (возникают как предприятия, так и отдельные отрасли, обслуживающие сферу туризма).

Туризм оказывает воздействие на экономику практически по всем аспектам фундаментального определения этой сферы жизни общества. В экономическом отношении туризм рассматривается:

- 1) как определенная совокупность общественных отношений в сфере производства, обмена и распределения продукции;
- 2) часть народнохозяйственного комплекса данной страны, включающая определенные отраслевые виды производства и экономической деятельности;
- 3) экономическая наука, изучающая туризм как отрасль хозяйства страны или региона (экономика туризма);
- 4) общественная наука, изучающая поведение в сферах производства туристского продукта, его потребления, распределения и обмена. Экономисты анализируют процессы, происходящие в этих сферах, прогнозируют их последствия для физических лиц, организаций и общества в целом;
- 5) современная экономическая теория, изучающая поведение людей как хозяйствующих субъектов на всех уровнях туристской экономической системы в процессах производства, распределения, обмена и потребления туристских услуг в целях удовлетворения человеческих потребностей при ограниченных ресурсах семьи, фирмы и общества в целом.

С точки зрения фундаментальной экономики туризм представляет собой экономический комплекс, развитие которого в большей степени объясняется мирохозяйственными процессами и отношениями, нежели имманентными (внутренними) причинами. Но туризм также и важнейший катализатор экономического роста многих быстро развивающихся стран, поскольку выступает каналом перераспределения валового национального продукта между странами, которое не сопровождается вывозом (импортом) товаров и услуг. Другими словами, если туристы не только вывозят часть заработанных в других производствах средств, но и создают в других странах новые рабочие места.

Современный туризм как экономическое явление:

1. имеет индустриальную форму;
2. выступает в виде туристского продукта и услуг, которые не могут накапливаться и транспортироваться;
3. создает новые рабочие места и выступает зачастую пионером освоения новых районов и катализатором ускоренного развития национальной экономики;
4. выступает как механизм перераспределения национального дохода в пользу стран, специализирующихся на туризме;

5. является мультипликатором роста национального дохода, занятости и развития местной инфраструктуры и роста уровня жизни местного населения;

6. характеризуется высоким уровнем эффективности и быстрой окупаемостью инвестиций;

7. выступает как эффективное средство охраны природы и культурного наследия, поскольку именно эти элементы составляют основу его ресурсной базы;

8. совместим практически со всеми отраслями хозяйства и видами деятельности человека, поскольку именно их дифференциация и дискретность и создают ту разность потенциалов рекреационной среды, которая вызывает потребности людей к перемене мест и познанию.

Российская Федерация, несмотря на высокий туристский потенциал, в настоящее время занимает незначительное место на мировом туристском рынке: ее доля составляет около 1,4 % мирового туристского потока [2, с. 312]. По оценкам экспертов потенциальные возможности России позволяют при соответствующем уровне развития туристской инфраструктуры принимать до 40 млн. иностранных туристов в год [3, с. 188]. Однако, на сегодняшний день, количество приезжающих в Россию иностранных гостей с туристскими, деловыми и частными целями составляет 7,4 млн. человек, что не соответствует ее туристскому потенциалу [1, с. 74]. Въездной туризм в России имеет колоссальный потенциал, несмотря на далекое от идеального состояния туристического бизнеса и туристической инфраструктуры и не всегда благоприятствующие росту въездных туристических потоков экзогенные факторы (экологические, политические, экологические и т.д.).

Структура поездок в Россию иностранных граждан выглядит следующим образом:

- Служебные — 2899,0 тыс. человек (28,2 %)
- Туризм — 1837,0 тыс. человек (17,9 %)
- Частные — 39,03,1 тыс. человек (37,9 %)
- Транзит и обслуживание транспорта — 1651,1 тыс. человек (16 %)

Таким образом, туризм способен оказывать активное влияние на экономику региона (или страны), в котором он развивается, на его хозяйственную, социальную и гуманитарную основы.

Существует прямая связь между тенденциями в развитии индустрии туризма и общими экономическими, техническими и социальными достижениями.

Растущий уровень жизни в развитых индустриальных странах мира ведет к росту продолжительности отпусков работников и достаточно высокому уровню пенсионного обеспечения, что также оказывает значительное влияние на развитие туризма.

Спрос на путешествия и туризм определяется одновременно и рыночными механизмами (спросом на туристские, экскурсионные и другие услуги, предложением этих услуг и их распределением), и экзогенными переменными, т.е. факторами, не связанными непосредственно с туризмом и путешествиями, но оказывающими существенное влия-

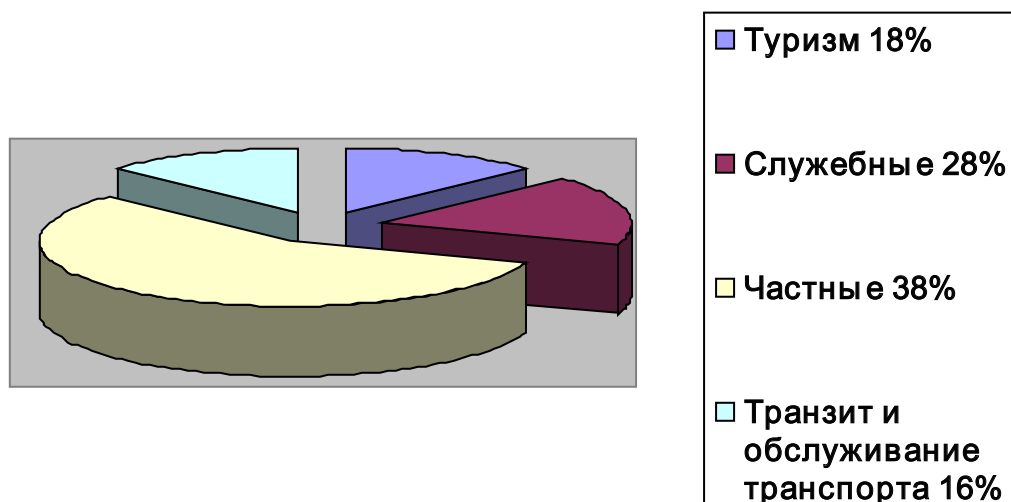


Диаграмма 1. Структура поездок в Россию иностранных граждан

яние на степень и форму спроса на туристскую деятельность. Экзогенные факторы включают демографические и социальные изменения, экономические и правовые достижения, развитие торговли, транспортной инфраструктуры, информационных технологий и повышение безопасности путешествий.

К демографическим и социальным изменениям относятся: старение населения, более ранний выход на пенсию с достаточным пенсионным обеспечением, возрастающее число одиноких взрослых, увеличение числа работающих женщин, семей с двумя работающими членами семьи, тенденция к более поздним бракам, рост числа бездетных семей, увеличивающийся срок оплачиваемого отпуска, лучшее понимание возможностей путешествия и забота об окружающей среде. Таким образом, изменения, происходящие в демографической структуре и социальных моделях общества, приводят к тому, что все большее количество людей в мире имеют время, желание и финансовые возможности для путешествий.

В практике туристской деятельности различают страны — поставщики туристов (направляющие страны) и страны, как правило, принимающие туристов. К первым могут быть отнесены: США, Германия, Англия, Бельгия, Дания и др. Ко вторым — Франция, США, Испания, Италия, Венгрия и др. Статистика ВТО показывает, что за последнее время международные путешествия и доходы от них выросли во всех регионах мира.

Эксперты ВТО указывают на то, что существует четкая связь между тенденциями развития туризма и общим состоянием экономики в стране. Динамика путешествий очень чувствительна к тому, находится ли экономика на подъеме или идет на спад.

Анализ туристского рынка в каждом туристском регионе мира освещает историю развития, текущее состояние и будущее мирового туристского сектора и преследует основные цели:

- идентифицировать те регионы, где международный туризм возрастает, и те, где он снижается;
- объяснить причины больших различий в географическом распределении числа туристов и доходов от них и динамику этих различий;
- идентифицировать страны, где международный туризм имеет большой потенциал для превращения в важный элемент экономического развития.

Географическое сосредоточение международных туристских обменов соответствует географической концентрации торговли, однако имеет два важных отличия.

Во-первых, страны с положительным балансом по поступлениям от туризма, например США, Испания, Португалия, Греция, часто имеют отрицательный баланс в торговле. Страны с отрицательным балансом по туристским обменам имеют положительный торговый баланс, например Германия, Япония.

Во-вторых, обмен туристскими услугами между индустриальными странами с аналогичными образцами спроса не обязательно является обменом продуктами подобных типов, как в торговле товарами.

Действительно, обмен товарами между индустриальными странами является, прежде всего, обменом продуктами одной и той же категории, например торговля автомобилями между США и Японией или продуктами питания между европейскими странами. Это так называемая внутриотраслевая торговля. В туризме обмен подобными продуктами также существует, например, в секторе культурного туризма, но в меньших размерах. Как правило, происходят обмены традиционными видами туризма. Например, жители северных стран Европы в основном проводят отпуск на курортах стран Средиземноморья, а жители южных теплых стран отдают предпочтение отдыху на горнолыжных курортах.

Экономическое пространство социально-культурной сферы и туризма охватывает большую часть мировой эко-

номики. Многие развитые страны считают туризм и сферу услуг приоритетным направлением своего экономического развития, поскольку данная отрасль очень привлекательна в инвестиционном плане. Далее она способствует развитию инфраструктуры региона или страны, притоку валютных средств. Пример целевых программ по развитию туризма в России показывает прямой эффект от их реализации: а именно строительство гостиниц, ресторанов, горнолыжных комплексов, дорог и т.д. Но сама реализация данных программ требует вложений в другие отрасли народного хозяйства: строительство, обрабатывающая промышленность. Мультипликативный эффект от реализации данных программ подразумевает вовлечение в этот вид различных субъектов предпринимательства (рекламные агентства, предприятия торговли, общественного питания, развлекательные учреждения, транспортные фирмы), что обеспечивает приток денег в местные, региональные и федеральные бюджеты.

Таким образом, международный туризм будет продолжать свое развитие, несмотря на риск экономического спада, так как туристский спрос имеет свои собственные детерминанты. Неоспорим и тот факт, что международное неравенство в секторе туризма значительно. Для достижения равнозначного успеха в мире новые подходы поощрения развития туризма должны базироваться на международной кооперации. Следовательно, международная кооперация и соглашения между ключевыми компонентами туризма (гостиницы, транспорт, туристские фирмы) должны гарантировать будущее развитие индустрии.

Туризм — как вид социально-культурной деятельности и как индустрия, производящая услуги, необходимые для удовлетворения потребностей, возникающих в процессе путешествий, представляет собой важнейшую сферу экономики, дальнейшее развитие и совершенствование которой будет способствовать увеличению доходов государства.

Литература:

1. Морозов М.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме: учебник для студентов. — М.: Издательский центр «Академия», 2009. — 288 с.
2. Скороходов А.В. Международный туризм: учеб. пособие. — М.: Инфа — М, 2007. — 321 с.
3. Драчева Е.Л. Экономика и организация туризма: учебное пособие./Е.Л. Драчева, Ю.В. Забаев, Д.К. Исмаев и др. — М.: Кнорус, 2010. — 576 с.

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Развитие логистических услуг и задачи контроллинга

Куличенко Наталья Ивановна, соискатель
Смоленское ОУИ

В настоящее время на фоне стабилизации макроэкономической ситуации происходит активное развитие и реструктуризация российской экономики. Перемены, происходящие в экономике, наложили определенный отпечаток на внутренние бизнес-процессы предприятий. В сложившейся экономической ситуации особенно актуальны вопросы планирования, управления и контроля за бесперебойным и своевременным обеспечением материальными, информационными и финансовыми ресурсами. Раздел современной экономической науки, представляющей собой систему, которая связывает, организует, контролирует, координирует и оптимизирует все элементы бизнес-структуры, с целью получения максимальной эффективности предприятия в целом — логистика. Необходимо также отметить, что сфера действия логистики — оптимизация затрат предприятия, поиск и активизация новых возможностей. Джон Шрайбфедер, президент Effective Inventory Management Inc., в своей книге «Эффективное управление запасами» доказывает, что сокращение логистических затрат только на 1 % эквивалентно минимум 10–15 % увеличению объема продаж, а эффективное управление логистическими потоками позволяет организации удовлетворять ожидания покупателей, что, в свою очередь, позволяет добиться высокой рентабельности вложений. [1, с. 64]

Стратегия предприятий меняется: «стратегии выживания» заменяются на «стратегию роста и развития». В связи с тем, что объектом исследования логистики является движение материальных потоков, потоковых процессов, процессов выполнения заявок клиентов, процессов продвижения продукции по логистическим цепям или любая комбинация из них, логистика исследует деятельность по управлению, планированию, организации, контролю, регулированию, учету процесса продвижения продукции и услуг на основании «8 правил логистики»: 1. продукт — востребованный продукт; 2. качество — необходимого качества; 3. стоимость — с требуемым уровнем затрат; 4. потребитель — с ориентацией на клиента; 5. количество — в необходимом количестве; 6. время — должен быть доставлен в нужное время; 7. место — в нужное место; 8. персонализированность — система обслуживания разрабатывается для каждого индивидуально. [2, с. 6]

Таким образом, цель логистики считается достигнутой, если выполнены перечисленные выше правила,

то есть востребованный продукт необходимого качества доставлен с требуемым уровнем затрат с ориентацией на клиента в необходимом количестве в нужное время в нужное место. Из возможного множества используемых ситуаций логистика выбирает самый оптимальный, самый эффективный вариант для выполнения поставленной задачи, для достижения намеченной цели. В логистике используется термин *lean* («лин») — стройный, худой, скудный. Употребляя его, говорят о «стройной» логистике, «стройном» производстве и «стройной» закупочной деятельности. Подчеркивается «тонкость или легкость», рациональность, гибкость материального потока, пронизывающего процесс обслуживания в комплексе. Цель «стройной» логистики достигается путем исключения операций организационного и функционального характера, то есть все то, что не приносит пользу потребителю, и соответственно дохода предприятию, является излишним.

Координация взаимодействий в логистических системах происходит посредством логистических технологий на основе использования прогрессивных методологий из других сфер бизнес управления. *Balanced Scorecard* (BSC), или Сбалансированная система показателей (ССП) — система управления, позволяющая Руководителям переводить стратегические цели компании в четкий план оперативной деятельности подразделений и оценивать результаты их деятельности с точки зрения реализации стратегии с помощью ключевых показателей эффективности.

В настоящее время в передовых компаниях администрирование логистической деятельности выполняют подразделения контроллинга служб логистики. Функциональная составляющая контроллинга логистики обычно состоит из следующих элементов:

- разработка сбалансированной системы показателей (ССП) логистики;
- определение стандартов ключевых показателей эффективности (KPI);
- определение форматов сбора данных для расчета логистических KPI и составления учетных / отчетных форм;
- организация системы мониторинга и информационной поддержки СПП логистики;
- анализ отклонений («разрывов») фактических KPI от плановых (стандартов);

— принятие решений по регулированию операционной логистической деятельности с учетом отклонений KPI. [3, с. 1]

Процесс внутреннего контроля должен охватывать все области деятельности компании. Он направлен на обеспечение разумной уверенности в том, что будут достигнуты три основные цели организации:

- эффективность и результативность операций;
- достоверность финансовой отчетности;
- соблюдение соответствующих законодательных норм. [4, с. 3]

Основной целью любой системы внутреннего контроля является достижение такого эффекта, чтобы система не была подвержена краткосрочным изменениям, перестановке приоритетов и фокусированию на иных рисках. Именно поэтому в настоящее время внутренний контроль затрат на предприятии приобретает первостепенное значение. При этом необходимо помнить, что внутренний контроль — это процесс, который направлен на достижение целей одной или нескольких независимых, но дополняющих друг друга (или взаимозаменяемых) видов деятельности.

Иными словами, логистический подход должен иметь экономическое обоснование по всей технологической цепочке бизнес-процессов, рассматривая нормируемые затраты на каждый процесс и на все процессы вместе. Основой для оптимизации затрат должна быть грамотная система нормативов по каждой операции, по каждому процессу с конкретными нормами времени по ним. Соответствие фактических показателей нормативным также является задачей контроллинга.

При этом необходимо отметить, что новые логистические технологии практически не возможно внедрить без использования современных ИТ-систем, так как «вручную» управлять бизнес-процессами в режиме реального времени весьма затруднительно. Эффективность ПО (КИС, ERP, SCM, WMS и др.) зависит от настройки алгоритма и адаптации его бизнес-процессам конкретного предприятия. Создаётся «модель компании» — формализованный алгоритм, необходимый для успешного внедрения любого программного обеспечения. Моделирование сложных систем оказания услуг на основе изолированного применения какого-либо одного метода невозможно. Необходима разработка комплексной системы поддержки принятия решений при планировании и оперативном управлении производственными и логистическими сетями на единой междисциплинарной методологической основе. [5, с. 1] Чрезвычайная актуальность и важность логистических задач контроллинга определяет необходимость активизации информационного обмена между звеньями в логистических цепочках. Необходимы большая информационная открытость и прозрачность. Только таким образом можно достичь существенного повышения уровня управления затратами, что в целом может в разы повысить рентабельность компании.

Планирование и оперативное управление в современных логистических системах осложнено многообразием и активностью поведения элементов логистической цепи, неопределенностью взаимодействий этих элементов друг с другом и с внешней средой, а также высокой структурной динамикой.

Общая логистическая модель несет на себе отпечаток особенностей специфики определенного сектора экономики, необходимо изучить вопросы формирования, функционирования и обеспечения устойчивости логистических систем также в сфере оказания таких услуг, чья доля в общей структуре невысока.

Таким образом, необходимо, наряду со всесторонним, общим изучением модели логистических систем, сформировать и проанализировать частные случаи, носящие специализированный характер и определить условия, которые способствовали бы поддержанию уровня финансовой устойчивости производственно-логистических систем и их эффективному функционированию на рынке логистических услуг.

Рынок логистических услуг в России не является достаточно развитым. По разным оценкам объем российского рынка, который едва ли освоен на треть, превышает 100 миллиардов долларов США. При этом доля перевозок составляет 55 %, сектор услуг по управлению поставками — 32 %, а на складские услуги приходится всего 13 %. [6, с. 1]

В течение последних нескольких лет наметилась тенденция ежегодного роста сегмента складских услуг на 15–17 % в связи с выходом на российский рынок международных компаний, владеющих розничными торговыми сетями, пик активности которых пришелся на период с 2006 по первую половину 2009 года, поэтому сегмент складских услуг сохранил темпы роста даже под влиянием множества негативных кризисных факторов.

В настоящее время многие российские предприятия ощущают на себе влияние экономического кризиса. Наиболее приемлемым выходом из создавшегося положения является привлечение внешних финансовых ресурсов (инвестиции, заемные средства) в развитие логистических систем. Поскольку нынешний кризис зародился в финансовой сфере экономики, основной удар приняли на себя финансовые институты. [7, с. 1] Данная ситуация нашла отражение в изменении инвестиционного климата после кризисного периода.

Как показывает практика, инвестирование в реальный сектор экономики сопряжено с многочисленными рисками. Согласно международной статистике, в докризисный период только 16 % всех проектов завершались вовремя, а отклонения по стоимости и срокам в процессе их реализации составляли не менее 20 %. [8, с. 1]

Согласно материалам аналитического отчета о состоянии европейского рынка 3PL за сентябрь 2009 г., европейскими логистическими операторами предпринимаются следующие антикризисные меры (в скобках указана доля компаний):

- сокращение внутренних расходов (74 %);
- отказ от текущих неприбыльных клиентов (54 %);
- выборочное отношение к новым клиентам (51 %);
- фокус на ключевые рынки (43 %);
- диверсификация предложения продуктов и услуг (38 %);
- обсуждение снижения цен с поставщиками (33 %);
- поиск возможностей стратегических слияний и поглощений (32 %);
- сокращение планов расширения (20 %);
- аутсорсинг компании-собственника складских площадей (14 %);
- сокращение персонала (13 %);
- снижение цен клиентам. [9, с. 18]

Мера, связанная со снижением цен для клиентов, заняла последнее место в данной рейтинговой таблице. Это подтверждает тезис о том, что строить свой бизнес на основе снижения клиентских ставок является тупиковым и губительным вариантом развития и для логистических компаний, и для их партнеров.

Если говорить о российском опыте и особенностях подходов к анализу проектных рисков послекризисного периода, то в специальной литературе этот вопрос проработан слабо.

Однако, привлечение инвестиций в такой важный сектор экономики нашей страны, как оказание логистических услуг, призвано уже в ближайшее время преодолеть последствия финансово-экономического кризиса.

Литература:

1. «Экономические и управленческие технологии XXI века: теория и практика», (2010; Санкт-Петербург). Международная методическая и научно-практическая конференция «Экономические и управленческие технологии XXI века: теория и практика», 24 ноябр. 2010 г. [Текст], ГОУ ВПО СПбГТУРП. — СПб., 2010. Часть II. — 126 с.
2. Верников Г.А. «Все о менеджменте и IT» [Электронный ресурс]. — Электрон. текстовые, граф. Web:<http://vernikov.ru/krisis/item/191-logistics.html>
3. Сергеев В.И. «Разработка сбалансированной системы показателей в процессе контроллинга логистики компании», [Текст], «Логистика сегодня», 06 (36)2009, — 10 с.
4. Туркина А.А. «Система внутреннего контроля как инструмент управления рисками» [Текст], «Управление финансовыми рисками», 04 (08)2006, — 11 с.
5. Иванов Д.А. «Разработка фундаментального междисциплинарного подхода к моделированию логистических и производственных сетей на основе DIMA», [Текст], «Логистика сегодня», 06 (30)2008, — 10 с.
6. «Инвестиции в логистику России», [Интернет-ресурс]. — Электрон. текстовые, граф. ©»BookKery.ru» 2011 Web:<http://www.bookkery.ru/news/154/32817/>, 25 ноябр. 2010
7. Мищенко А.В., Карабулина Е.Е. «Модели управления инвестициями в логистических системах», [Текст], «Логистика сегодня», 06 (42)2010, — 10 с.
8. Крапчатова И.С. «Управление рисками инвестиционного проекта на этапе проектирования» [Текст], «Управление финансовыми рисками», 03 (19)2009, — 15 с.
9. «Рынок транспортно-логистических услуг в 2010–2011 годах и прогноз до 2014 г.», [Текст], Аналитический обзор РосБизнесКонсалтинг, Москва, 2011 г., — 26 с.

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Международная заочная научная конференция
г. Уфа, октябрь 2011 г.

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *П.Я. Бурьянов*

Подписано в печать 24.10.2011. Формат 60х90 ¹/₈.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 14,5. Уч.-изд. л. 10,7. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии «Лайм»
450059, г. Уфа, ул. Новосибирская, д. 2