



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XI

**Включен в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Москва
2011

ББК 65.9(2Рос)

УДК 330.35

УДК 340.1

П 90

Редакционный совет:

Балабанов В.С. — д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор
Булочникова Л.А. — д.э.н., профессор, научный редактор
Айбазов Р.У. — д.ю.н., профессор, зав. кафедрой «Гражданское право и процесс» РАП
Ермакова Е.Е. — к.ф.н., профессор
Кошкин В.И. — д.э.н., профессор, ректор ВШПП
Курило В.М. — д.э.н., профессор
Половинкин П.Д. — д.э.н., профессор РАГС при Президенте РФ
Суйц В.П. — д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
Юлдашев Р.Т. — д.э.н., профессор, Академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»
МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска
Яковлев В.М. — д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ
Яхьяев М.А. — д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. — доктор экономических наук, доцент
Бандурин В.В. — доктор экономических наук
Бараненко С.П. — доктор экономических наук
Гаврилов Р.В. — доктор экономических наук, профессор
Журавлев Г.Т. — доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор
Ищенко А.А. — доктор экономических наук, доцент
Киселев В.В. — доктор экономических наук, профессор
Лезина М.Л. — доктор экономических наук, с.н.с.
Омельченко Е.В. — доктор экономических наук

Содержание

Акмайкин В. М.

Структурированное управление
производственной программой предприятия 6

Анисимов Ю. И.

Роль и значение управления
оборотным капиталом в современных условиях 10

Артемян В. В.

Современное развитие российского рынка банковских услуг 15

Баринов В. М.

Финансовые инструменты государственного
регулирования экономики: теоретический аспект 24

Белозерский А. Ю.

Использование системы международных стандартов
при управлении рисками металлургических предприятий 39

Бердникова О. А.

Управление деятельностью филиальной сети организации
в формировании региональных страховых рынков 44

Боробов Д. В.

Роль малого бизнеса в развитии экономики России 50

Вдовенко З. В., Тюкаев Д. А., Токарев А. Л.

Системный анализ и математические методы оценки
экономической эффективности управления
региональными промышленными комплексами 62

Гладкова В. Е.

Управленческий учет и проблемы классификации затрат 71

Давыденко А. К.

Анализ и основные направления развития системы управления
внутренними рисками коммерческого банка ВТБ24 78

Елкина Л. Г., Яковлева А. А.

Формирование системы показателей контроллинга
на предприятиях электроэнергетики 85

Ермакова Е. Е.

Стратегия модернизации и политика доходов:
концептуальный анализ 94

Зайцева О. В.

Разработка комплексных показателей
экономической эффективности управления
предпринимательскими структурами 103

Замалетдинов И. И.

Анализ российской и международной практики
корпоративного управления 109

Калантаров Д. М.

Виды производственного аудита и методы его проведения 117

Камилова З. М.

Совершенствование методологических подходов
к оценке туристских ресурсов региона 130

Кирпичников А. А.

Индикаторы и показатели результативности выполнения
исследований и разработок 138

Корнейко О. В.

Перспективы развития предпринимательства
на базе морских биотехнологий в Приморском крае 156

Кролин А. А.

Инструменты распространения инноваций
в области энергосбережения на региональном уровне 164

Кувакова И. М., Золотова Е. В.

Организационно-управленческий подход к системе труда:
«школа человеческих отношений и «теория человеческого капитала» 169

Лукин В. В., Лукина Е. С.

Совершенствование системы управления
территориально распределенной организации
за счет автоматизации внутреннего финансового контроля 175

Мича Эянг К. Н., Потапова И. И.

Актуальные проблемы развития товарного рынка нефти
Республики Экваториальная Гвинея 185

Неучева М. Ю.

Особые экономические зоны регионального уровня:
специфика создания и функционирования 191

Паршин В. И.

Особенности процесса ценообразования
инновационных промышленных продуктов 201

Расулов З. Ж.

Обеспечение эффективности поддержки
малого бизнеса в посткризисный период 207

Репкина О. Б.

Предпринимательский стиль поведения
в системе внутриорганизационных отношений 217

Сафин Ф. М., Егорушкин П. А.

Устойчивость предпринимательских структур:
системный подход 225

Сюткина М. Г.

Системность построения классификации затрат
в вертикально-интегрированных корпорациях 233

Тимаков И. В.

Особенности развития ипотечного кредитования
в Республике Карелия 238

Фёдоров Д. Ю.

Роль энергосбытовых компаний
в организации процессов энергосбережения в регионах 244

Филипчук О. А.

Двухфакторная модель федерального бюджета 248

Ханнанов М. М., Бурая Ю. С.

Анализ производственно-экономической
устойчивости предприятия 262

Ханнанов М. М., Большакова Л. Г.

Конфиденциальность учета финансовых затрат на производство 268

Шапиро С. А.

Механизм формирования эффективной
материальной мотивации персонала 275

Юртаев А. Н., Билалова В. К.

Использование менеджеральных технологий
при создании электронного правительства 284

Юсупов А. И.

Управление рисками
в долгосрочном страховании жизни 296

Ястребов В. В.

Активизация предпринимательских структур
в посткризисном оживлении экономики 302

Акмайкин В. М.

*старший преподаватель,
Казанский государственный аграрный университет*

Структурированное управление производственной программой предприятия

Аннотация. В статье изложен авторский подход к управлению производственной программой предприятия в условиях рынка. Предложен методический инструментарий управления, основанный на структурировании и институализации процесса управления.

Ключевые слова: управление производственной программой, структурирование, институализация, рыночная неопределенность, фракталы, правило Парето.

The summary. The article describes the author's approach to the management of production program in the marketplace. This paper proposes a methodical management tools, based on the structuring and institutionalization of the governance process.

Keywords: management of production program, structuring, institutionalization, market uncertainty, fractals, Pareto.

На устоявшемся рынке предприятия, выжившие в конкурентной борьбе, со временем эволюционируют в направлении производства с развитой продуктовой линией. Для таких предприятий характерна стратегия завоевания и удержания своего сегмента рынка путем предложения потребителям максимально широкого набора товаров и услуг.

Многопродуктовые производства представляют собой отдельный класс или тип предприятий. Если за типологический признак брать такую характеристику как многономенклатурное массовое производство или производство продукции широкого ассортимента, то в единый кластер попадает наиболее распространенный тип средних по размеру промышленных предприятий сельского хозяйства, легкой промышленности, фармацевтики, металлообработки, приборостроения и т.д. Для таких предприятий является актуальной проблема эффективного управления производственной программой в условиях рыночной неопределенности [1].

В современных условиях рыночной неопределенности процесс формирования производственной программы, как плана производства, протекает при остром дефиците времени и высоком требовании к качеству управления. Портфель заказов зачастую формируется за несколько дней

до сроков исполнения. В этих условиях эффективное управление формированием и выполнением производственной программы возможно при наличии универсального алгоритма управленческих шагов и институализации процедуры управления. Такой алгоритм может представлять собой некоторую структурированную последовательность управленческих процедур (рис. 1).

Структурированное управление производственной программой предприятия формируется из следующих компонентов:

- структурирование;
- институализация;
- информационные технологии.

Структурирование представляет собой процедуру отбора и закрепления стандартной последовательности наиболее эффективных управленческих процедур. Стандартизация позволяет создавать методологически обоснованный, эмпирически выверенный, подкрепленный математическими выкладками инструмент принятия решений.

Институализация процедуры управления заключается в формализации, упорядочении норм, правил, процедур управления, в закреплении статусов и ролей исполнителей, в создании статусно-ролевой структуры. Таким образом, происходит замена спонтанного и экспериментального действия на выверенное эффективное управление [2].

Информационные технологии позволяют в режиме реального времени объединить, синхронизировать, контролировать и оценивать деятельность разработчиков и исполнителей производственной программы предприятия от финансового директора до сотрудников отдела сбыта, отдела снабжения, отдел маркетинга, бухгалтеров, плановиков, производственников. Локальные или серверные Web-сайты позволяют совместно и оперативно разрабатывать производственную программу предприятия.

Структурированное управление производственной программой предприятия позволяет разделить процесс управления на стандартизированные взаимосвязанные блоки. За счет структурирования и институализации процедура управления становится проще, снижаются требования к уровню квалификации и опыту исполнителей, повышается эффективность управления, реализуются основные функции управления — задание цели, координирование деятельности, информирование и мотивация.

При структурированном методе управления выполнение производственной программы рассматривается как процесс, имеющий свой жизненный цикл. Этот жизненный цикл состоит из последовательных элементов: — задание цели процесса, — прогнозирование результата, — выбор



Рис. 1. Последовательность элементов структурированного управления производственной программой предприятия

альтернативы, — мобилизация ресурсов, — выполнение производства продукта, — реализация продукта, — получение финансового результата.

Под прогнозированием результата обычно понимают прогнозирование выручки или валовой прибыли. Процедура прогнозирования начинается с построения вероятностной модели временного ряда реализации продукции, при этом эмпирический полигон частот выручки обычно имеет колоколообразную форму и моделируется нормальным распределением характерным для случайного независимого блуждания. Однако, как показал Б. Мандельброт, экономическим временным рядам присущи положительные и отрицательные корреляции и эти ряды являются фракталами. Учет фрактальной природы величин выручки позволяет более точно рассчитывать прогнозные результаты реализации продукции [4].

При альтернативном выборе наиболее эффективной, по маржинальной прибыли или по себестоимости, группы продуктов обычно обращаются к правилу Парето или правилу «80/20». Эта процедура известна также как ABC- анализ. Приоритетной группе «А» произвольно назначается 15-20% объема от общей величины товарного ряда. На наш взгляд более объективной будет кластеризация продуктового ряда посредством параболического интерполирования с использованием ортогональных полиномов Чебышева. В наших исследованиях аппроксимирующий полином третьей степени дает точность аппроксимации 95% ранжированного по маржинальной прибыли продуктового ряда. При этом первая точка перегиба нелинейного полинома показывает границу эффективности группы «А» равной 13% от общего объема товарного ряда [3].

Предложенные механизмы структурированного управления производственной программой предприятия позволяют встроить в Web-страницы математические инструменты прогнозирования, ABC-анализа, оптимизации, экономического моделирования и другие эффективные средств экономического управления.

Литература

1. Экономика предприятия/ Под ред. Ф.К. Беа, Э. Дихтл, М. Швайтцер; пер. с нем. В. А. Антонов и др. М.: ИНФРА-М, 1999.
2. Фролов С. Социология: Учебник. Для высших учебных заведений / С.С. Фролов. М.: Наука, 1994.
3. Акмайкин В. Вертикальный фрактальный анализ продуктового портфеля предприятия/ В.М. Акмайкин, М.Х. Газетдинов М.Х. //Вестник Казанского ГАУ, № 2 (6), декабрь, 2007, С. 5.
4. Акмайкин В. Генезис фрактальной структуры выручки предприятия/В.М. Акмайкин М.Х. Газетдинов Инновационное развитие агропромышленного комплекса/Материалы всероссийской научно-практической конференции. Том 77, часть I, Казань. Издательство Казанского ГАУ, 2010, С. 9.

Анисимов Ю. И.

*соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Роль и значение управления оборотным капиталом в современных условиях

Аннотация. В статье раскрывается сущность оборотного капитала и его роль и значение в повышении эффективности функционирования предприятия.

Ключевые слова: оборотный капитал, управление оборотным капиталом, затраты и издержки, активы, экономические методы.

The summary. In article the essence of working capital both its role and value in increase of efficiency of functioning of the enterprise reveals.

Keywords: working capital, management of working capital, expenses and costs, actives, economic methods.

В условиях рыночной экономики управление экономическими ресурсами организации приобретает приоритетное значение. В настоящее время без использования современных административных и экономических методов, научного обоснования управленческих решений эффективное управление экономическими субъектами невозможно.

Управление оборотным капиталом является неотъемлемой частью системы управления организацией. В его рамках происходит решение вопросов, связанных с определением величины и оптимальной структуры оборотных активов, источников их формирования, организацией текущего и перспективного управления оборотным капиталом и т.д. От состояния оборотного капитала, скорости его обращения зависят многие показатели хозяйственной деятельности организации, его финансовое состояние, а, следовательно, и ее финансовая устойчивость, платежеспособность и ликвидность. Каждая организация в целях обеспечения нормальной хозяйственной деятельности должна иметь в своем распоряжении экономически обоснованную величину оборотного капитала.

Главной целью управления активами хозяйствующего субъекта, в том числе и оборотным капиталом, является максимизация прибыли на вложенный капитал (рентабельности) при обеспечении устойчивой и достаточной платежеспособности организации, которые в определенной степени противостоят друг другу.

Одной из важных задач управления оборотным капиталом является определение объема и структуры оборотных активов, источников их покрытия и соотношения между ними, достаточного для обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансовой деятельности предприятия.

Одной из важнейших финансово-хозяйственных характеристик, связанных со структурой оборотных активов, являются его ликвидность и платежеспособность. Потеря ликвидности чревата не только дополнительными издержками, но и периодическими остановками производственного процесса. Неоправданное повышение величины оборотных средств приведет к тому, что предприятие будет иметь в своем распоряжении временно свободные, бездействующие оборотные активы, а также излишние издержки их финансирования, что повлечет снижение прибыли. Политика управления оборотным капиталом должна обеспечить поиск «золотой середины» между риском потери ликвидности и эффективностью работы предприятия, что приводит к решению двух задач:

1. Обеспечение платежеспособности, которое возможно при достаточном уровне оборотного капитала.

2. Обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов, которое невозможно без применения методов нормирования каждого элемента оборотных активов и в целом оборотного капитала.

С целью формирования необходимых источников финансирования оборотного капитала и эффективного его использования в хозяйственной деятельности организации требуется разработать политику управления оборотным капиталом, которая может включать следующие основные этапы:

1. Анализ оборотного капитала организации в предшествующем периоде.

2. Выбор модели управления оборотным капиталом.

3. Оптимизация объема оборотных активов.

4. Оптимизация соотношения постоянной и переменной частей оборотных активов.

5. Обеспечение необходимой ликвидности оборотного капитала.

6. Обеспечение повышения рентабельности оборотного капитала.

7. Обеспечение минимизации потерь оборотного капитала в процессе использования.

8. Формирование принципов финансирования отдельных видов оборотного капитала.

9. Оптимизация структуры источников финансирования оборотных активов.

Политика управления оборотным капиталом получает свое отражение в системе разработанных в организации нормативов. Особенности нормирования оборотного капитала в условиях рыночной экономики проявляются в следующем:

- руководство организации теперь может само устанавливать экономически обоснованные нормы запасов по всей номенклатуре материальных ресурсов, применяемых в организации, и оборотному капиталу, вложенному в эти запасы;
- при этом необходимо проводить не одновариантные, многовариантные расчеты норм и увязывать получаемые значения с уровнем надежности обеспечения запасами и оборотным капиталом;
- также необходимо, выбрав допустимую степень риска, установить для хозяйствующего субъекта приемлемый уровень надежности обеспечения запасами и оборотным капиталом, а также значения самих норм.

Основными нормативами, которые должны быть разработаны в любой организации, являются следующие: нормативы отдельных видов оборотного капитала; норматив собственных оборотных средств; система нормативов оборачиваемости основных видов оборотных активов; система коэффициентов ликвидности оборотного капитала, а также показателей платежеспособности и финансовой устойчивости; нормативное соотношение отдельных источников финансирования оборотного капитала.

Актуальнейшей проблемой сегодня является существенное снижение всех издержек на предприятиях в процессе производства готовой продукции (повышении производительности труда и оборудования, снижения расхода материальных ресурсов, тепло-, энергетических ресурсов и т.д., и в частности снижения уровня производственных запасов и издержек по их содержанию). Необходимо снижать все издержки и повышать конкурентоспособность нашей готовой продукции.

Для обеспечения снижения уровня производственных запасов и издержек по их содержанию на предприятиях очень важны в этом случае выбор научно обоснованных методологических подходов и хорошего методического обеспечения по нормированию производственных запасов и оборотных средств.

Следует отметить, что в России так и в ПМР уже почти 15 лет не выпускаются типовые методики, отраслевые инструкции и т.п. в частности по нормированию запасов и оборотных средств. Сегодня методы управления запасами и оборотными средствами рассматривают только в опубликованных статьях, книгах, учебниках.

В условиях рыночной экономики самим предприятиям обязательно нужны нормы для обеспечения эффективного управления организацией: процессов снабжения, производства, сбыта, запасами, оборотными средствами и т.д., без них (норм) нельзя решать проблему повышения конкурентоспособности выпускаемой готовой продукции. Нормы позволяют выявить все резервы, имеющиеся на предприятии, и принимать обоснованные управленческие решения по «расшивке» всех этих узких мест.

В условиях рыночных отношений должна усиливаться экономическая ответственность и заинтересованность предприятия в сокращении у себя запасов и, соответственно вложенных в них оборотных средств. Оптимальная величина оборотных средств является необходимым и обязательным условием повышения эффективности их использования в условиях рыночной экономики. Основная цель нормирования:

- расчет экономически обоснованных норм производственных запасов и оборотных средств;
- постоянное поддержание производственных запасов предприятия на оптимально необходимом уровне (на уровне нормы);
- выявление резервов по возможному снижению уровня производственных запасов;
- ускорение оборачиваемости материальных оборотных средств, вложенных в производственные запасы.

Одним из обязательных условий организации результативного управления финансовыми ресурсами предприятия является наличие сформированной нормативной базы по всем элементам и балансовым статьям оборотных средств, по запасам всех марок и видов материальных ресурсов. Важнейшим условием эффективного управления производственными запасами является углубление процесса нормирования, то есть доведение норм производственных запасов, норм и нормативов оборотных средств до каждого отдельного производственного и функционального подразделений, деятельность которых хотя бы в какой-то степени влияет на уровень запасов. Необходимо сразу отметить, что на предприятии нельзя отрывать вопросы управления оборотными средствами от управления производственными запасами. Выполняя расчеты норм по всем маркам и видам производственных запасов материальных ресурсов, применяемых на предприятии, следует параллельно при этом вычислять нормативы оборотных средств, вложенных в эти запасы.

Применение вычисленных норм в управлении позволит не только избежать наличия запасов и дефицита материальных ресурсов, а даст возможность эффективно осуществлять управление запасами и оборот-

ными средствами и получить систему контроля. Положительный эффект от внедрения методов нормирования особенно ярко проявляется на предприятиях, работающих с большой номенклатурой материальных ресурсов, имеющих систему складов, распределенную структуру органов управления процессами снабжения и сбыта.

Литература

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М.: Финансы и статистика, 1994. С.19–24;
2. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996.
3. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 1994.
4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: В 2-х тт. Серия «Библиотека финансового менеджмента». Вып.3. Киев: Ника-центр, 1999. Т. 1. С. 311.
5. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия: Изд. 5-е, перераб. и доп. М.: Центр экономики и маркетинга, 2001.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1997. С. 330.
7. Ковалев В.В. Управление финансами. М.: ФБК-Пресс, 1998. С. 337;
8. Снитко Л.Т., Красная Е.Н. Управление оборотным капиталом организации. М.: издательство РДЛ, 2002. С. 46.

Артенян В. В.

*Белгородский университет
потребительской кооперации, (г. Белгород)*

Современное развитие российского рынка банковских услуг

***Аннотация.** В статье рассматриваются этапы российской банковской системы (РБС) и направления обеспечения её устойчивого развития.*

***Ключевые слова:** банковская система; устойчивое развитие; модернизация; технологическое развитие.*

***The summary.** In article stages of the Russian bank system (РБС) and directions of maintenance of its sustainable development are considered.*

***Keywords:** bank system; a sustainable development; modernization; technological development.*

В октябре 1989 года был создан первый банк современной банковской системы России, ориентированный на функционирование в условиях рыночной экономики. За это время пройден значительный путь от понимания категории «банк» до формирования целостной системы, имеющей сложившуюся структуру, задачи, весьма существенную роль в развитии российской экономики — перераспределение ресурсов и регулирование финансовых потоков.

Создание российской банковской системы (РБС) в конце 80-х гг. прошлого века практически не имело отечественного фундамента. Дореволюционный опыт нельзя рассматривать в силу временной отдаленности, а советские банки выполняли преимущественно распределительные функции. Этап становления (1989—1999 гг.) характеризовался спонтанным развитием банков и созданием ускоренными темпами их избыточного количества. К концу 1993 года их число превысило 2 тыс., 1997 года — 2,5 тыс. с последующим сокращением до 1,7 тыс. за счет несостоятельности и консолидации.

Острый недостаток банковских услуг в условиях роста компаний при возможности получения банками значительных доходов и высокой инфляционной составляющей явились стимулами количественного, но не всегда качественного роста. Инфраструктурные и регуляторные возможности, законодательство отставали от потребностей РБС. Кризисы

1992, 1994, 1995 гг., системный кризис августа 1998 г. ускорили развитие этих компонентов. Катализатором кризиса 1998 г. послужили девальвация рубля и последовавшая банковская паника. Но предпосылки были подготовлены заранее: усиление долгового кризиса, ухудшение ситуации на финансовых рынках, несбалансированность валютных позиций, пирамида государственного облигационного долга.

Последствиями кризиса помимо декапитализации и банкротства за короткий период более чем 250 банков (в том числе системообразующих) стали нарушение функционирования платежной системы; потеря ликвидности межбанковского рынка, отсутствие возможности государственных заимствований; необходимость возврата депозитов проблемными коммерческими банками, прежде всего населению; остановка рынка срочных сделок в результате неисполнения большинства из них. Налицо была необходимость существенной реструктуризации банковской системы России, которая была проведена высокими темпами.

При этом стимулирующее влияние оказало развитие промышленного сектора, его потребностей и возможностей. Возможности государства для восстановления РБС были ограничены и концентрировались на создании условий регуляторного и законодательного характера. В частности, для санации и реструктуризации банков было создано Агентство по реструктуризации кредитных организаций (АРКО), использован механизм бридж-банков («Росбанк», «Импэксбанк», «Первое ОВК» и др.), за счет чего были отделены и оставлены в старых банках «плохие» активы. В результате к 2002 году была восстановлена система расчетов и наметилась тенденция к консолидации РБС, в том числе за счет иностранных инвесторов.

В тоже время проблемными оставались требовавшие решения вопросы слабого доверия к банковской системе со стороны населения как потенциально стабильного ресурсного источника, неразвитость продуктового ряда и финансовых инструментов, сохранение высоких рисков банковского кредитования, низкий уровень капитализации.

По оценкам аналитиков, сравнительно полноценная банковская система в России сформировалась только в начале XXI в. В частности к 2003 году темпы роста банковской системы приобрели устойчивый характер. Например, рост активов и капитала был достаточно высок не только в номинальном, но и в реальном выражении: среднегодовые темпы роста активов и капитала за 2000—2008 гг. составили 36 и 44% соответственно. Среднегодовые темпы реального роста по этим параметрам за первое десятилетие XXI в. составили 21 и 28%, существенно превысив темпы роста ВВП.

Если структура активов РБС менялась незначительно, то за последние полтора года значительно изменилась структура пассивов. Отток средств клиентов с 60 до 55% (связан, прежде всего, с сокращением доли вкладов физических лиц с 26 до 23% пассивов) дополнился уменьшением доли собственных средств банков с 14 до 12%, так как сократились фонды и прибыль.

Меры по наращиванию государственных средств в экономике (на середину 2009 г. до 8% банковских пассивов) частично компенсировали этот разрыв. Выросли резервы под ссуды как фактор ухудшения качества кредитных портфелей банков.

Институциональные изменения произошли во владении банками. Если число банков с участием государства в капитале сократилось, то доля активов таких банков возросла и составила на середину 2009 г. более 50%. Существенно возросла доля банков с иностранным участием в капитале. Количество таких банков приблизилось к 230, в том числе банков со стопроцентным иностранным участием выросло до 80 (рост в 1,8 и 2,7 раза соответственно). Доля банков, контролируемых иностранным капиталом, достигла 18,6% в активах и 17,6% в капитале РБС (выросла по сравнению с 2007 г. почти на 2 процентных пункта).

Была реализована количественная стабилизация РБС. Если с 2003 году вновь зарегистрировано всего 50 новых кредитных организаций, то число действующих сократилось почти на 230 (количество банков немногим превышало 1000). Анализ концентрации РБС по группам банков, упорядоченным по величине активов, показывает [1], что на 5 крупнейших банков («Сбербанк РФ», «ВТБ», «Газпромбанк», «Россельхозбанк» и «Банк Москвы») к концу 2008 г. приходилась почти половина объема банковских услуг (46% активов, 49% размещенных средств, 49% банковского капитала, 40% средств предприятий и организаций, 57% привлеченных средств населения, 52% бюджетных средств).

Почти 70% банковских услуг приходится на 20 крупнейших банков, а на 50 крупнейших банков приходится 80% банковских услуг. 200 крупнейших банков России обеспечивают почти 95% банковских услуг. Следовательно, на оставшиеся 800 с лишним (более 80% общего количества) мелких банков приходится только порядка 5% банковских услуг. Половина этих банков находится в Москве, где нет недостатка в предложении таких услуг. Поэтому вопрос о консолидации банковского сектора вполне назрел. За последний год рост активов и капитала отмечается именно для наиболее крупных банков.

Журнал *The Banker* констатирует рост РБС в составе мировой TOP-1000. В 2008 г. в этот пул попал 35 российских банков по сравнению с менее чем 20 в 2004 г. Два банка («Сбербанк РФ» и «ВТБ») попали в первую сотню. Активы российских банков соизмеримы [6] с активами стран BRIC (порядка 0,5% мирового уровня), за исключением Китая, на который приходится более 5% мировых активов.

Высокие темпы роста привели к существенному росту банковских показателей по отношению к ВВП. Если к началу 1998 г. активы составляли порядка 27%, а капитал — 2% от ВВП, то по итогам 2008 г. эти показатели выросли соответственно до 67 и 9%. Это выше значений, предусмотренных стратегией развития РБС, хотя по-прежнему ниже уровня большинства европейских стран.

Банковские услуги по привлечению и размещению средств, являющиеся традиционными для банков, быстро росли по отношению к ВВП: в три раза по кредитам экономике — с 13 до 48% ВВП, более чем в 4 раза — до 9% ВВП — по капиталу. На конец 2008 года 66% составляли кредиты предприятиям (13,5 трлн руб.), 18% — физическим лицам (3,8 трлн руб.). Банковские услуги составляли до 90% финансовых услуг.

За первую половину 2009 г. объем активов практически не вырос, а рост просроченной задолженности до 4,5% кредитного портфеля по российской отчетности является одной из болевых точек РБС. По многим банкам просрочка не была в достаточной мере обеспечена ростом собственных средств и резервов на возможные потери по ссудам. В условиях текущего кризиса развитие РБС практически остановилось.

Динамика услуг физическим лицам носит разнонаправленный характер. Если кредитование, которое в 1998–2000 гг. практически отсутствовало, выросло до 9% ВВП, то привлечение средств населения в депозиты (наиболее стабильный источник фондирования в развитых странах), напротив, снизилось с 26 до 14% ВВП, что определяет одну из проблемных точек банковской системы России. *Уровень нормы накопления* в России имеет тенденцию относительного падения, что, несомненно, нарушает пропорции банковских услуг. Относительный отток вкладов можно объяснить не столько снижением уровня доверия к банковской системе (система страхования вкладов и общий экономический фон пока что не дают оснований для резких действий), сколько снижением уровня доходов населения.

Доля средств предприятий и организаций на счетах в банках снизилась с 19 до 12% пассивов (составили 3,5 трлн руб. на конец 2008 г.), а доля средств населения находится на уровне 21–25%, снизившись к концу 2008 г. до минимального значения в диапазоне (соответственно

6,3 трлн руб.). Еще одним ресурсным источником являются долговые обязательства на отечественном рынке, которые выросли с 0,2 до 1,2 трлн руб. и на конец 2008 г. составили 1 трлн руб., или около 4% пассивов. Собственные средства банков на конец 2008 г. составили порядка 14%, или 3,8 трлн руб.

Для развития реального сектора экономики, реализации инвестиционных проектов требуются «длинные» деньги. Важным источником фондирования для банков и предприятий стали *зарубежные заимствования*. На начало 2009 г. они составляли 34% всего внешнего долга (166 млрд долларов США) по сравнению с 7% долга, приходящегося на государственные органы. Несмотря на более низкие ставки по этим ресурсам в докризисный период, связанные с ними валютные риски, риски ликвидности и неустойчивость данного источника фондирования проявились в последние два года, что потребовало помощи хозяйствующим субъектам от государства.

На протяжении 2001–2007 гг. проблема рисков не была определяющей. Кризис вернул проблему устойчивости РБС в число первоочередных. Доля проблемных и безнадежных ссуд за первую половину 2009 г. выросла в два раза — до 7,6% даже по российской отчетности. Это создает дополнительную нагрузку на банковский капитал и является потенциальной угрозой усиления банковского кризиса.

Структурные проблемы РБС были вызваны «перегревом» расширения кредитования. Совместно с традиционной проблемой снижения уровня сбережений это усугубляет риски устойчивости ресурсной базы. Отношение средств клиентов к совокупным выданным ссудам существенно уменьшилось до 85% из-за снижения темпов роста клиентских средств при относительно высоком темпе роста кредитования. За счет резкого уменьшения прибыли существенно понизилась эффективность РБС (более чем в 2 раза за первый квартал 2009 г.), как и рентабельность активов и капитала.

Первая стадия кризиса преодолена РБС за счет своевременных мер, принятых Банком России. Меры, во многом аналогичные тем, которые были предприняты другими странами мирового сообщества (предоставление кредитов банкам, снижение ФОР и регуляторных требований, повышение уровня страховых покрытий), были дополнены мягкой девальвацией рубля. В то же время предоставление гарантии по кредитам предприятий государство практически не использовало, хотя и декларировало такую возможность. Это в определенной мере ограничивает кредитование, но, с другой стороны, снижает возможность долгового кризиса.

Основную опасность, по мнению банков (результаты опроса Банка России [3]), представляют кредитный и рыночный риски. В настоящее время более 60 банков используют внутренние модели рейтингов, предусмотренные Базелем II. Используется и продвинутый подход, включая модели дискриминантного и эконометрического анализа [4]. В исследованиях рейтинговых агентств потребность в капитале оценивается исходя из целевого коэффициента адекватности капитала и уровня резервов до кризиса. Проведенный анализ показывает, что проблема избавления от «токсичных» или как их еще называют «плохих» активов является одним из основных факторов ускорения выхода из кризиса. По мнению Г. Грефа [2], массовые невыплаты компаниями-заемщиками по выданным ранее кредитам могут начаться в третьем квартале 2009 г. В то же время формирование единого центра концентрации плохих активов не планируется, а резкого всплеска дефолтов в России, по-видимому, удалось избежать, кроме того, 2010 г. об этом свидетельствует.

Механизм рекапитализации задействован для стабилизации банковской системы не только в России, но и в США, в Великобритании, в странах Евросоюза. Рекапитализация может происходить в той или иной форме как за счет доведения средств акционерами или государством, так и в результате слияния с более сильными банками. Госпрограмма по поддержке капитала первого уровня может стать существенным сглаживающим фактором. Кредитные потери в мелких частных банках могут способствовать консолидации в секторе. Не исключено, что требуемые вливания в капитал могут быть существенными (порядка 0,5 трлн руб.), однако ожидается, что процесс будет управляемым.

Относительно ряда КО осуществляются меры по предупреждению банкротства. Активы и капитал таких банков составили до 3% банковского сектора. Среди этих банков три банка из числа Топ 30 («КИТ-Финанс», «Связь-банк» и «Глобэкс»), которые рассматривались как системные дестабилизаторы РБС. Агентство по страхованию вкладов в соответствии с законом оперативно решало все вопросы по выплате вкладов физических лиц вкладчикам банков, у которых была отозвана лицензия. Ряд банков находятся под оперативным управлением этой организации.

Проведенный анализ показал, что одним из основных вопросов предстоящего этапа развития РБС (начиная с 2010 года) является устойчивость. Поэтому следующий этап — *этап устойчивого развития* — будет строиться именно на этой основе. Устойчивое развитие, понимаемое в рамках концепции контроллинга [5] как стремление обеспечить успеш-

ное функционирование организационной системы (в том числе и банка) в долгосрочной перспективе, является узловой компонентой управления, как для отдельных банков, так и для РБС в целом на среднесрочную перспективу. Без решения этих проблем обеспечение устойчивости и эффективности РБС будет труднореализуемой задачей.

Систематизируя основные проблемы, которые, по нашему мнению являются наиболее значимыми для успешного развития РБС на очередном этапе, выделим следующие проблемы, требующие системного решения.

1. Устранение системной недоразвитости РБС в части:

- консолидации (комплексное управление РБС, совершенствование требований к универсальным банкам, развитие специализированных КО (региональных, продуктовых));
- законодательного регулирования (внедрение отчетности по МСФО, комплексирование систем риск-менеджмента, совершенствование пруденциального надзора, в том числе за финансовым рынком в целом);
- технологического развития (модернизация платежных систем, развитие систем банковских и кредитных карт, внедрение новых продуктов и услуг, в том числе нетрадиционных).

2. Обеспечение пропорционального развития РБС в интересах кредитования реальной экономики и населения, в том числе модернизации. Решение ресурсной проблемы, в том числе за счет отечественных возможностей для смягчения зависимости от зарубежных заимствований. Стимулирование роста нормы сбережения.

3. Укрепление капитальной базы РБС. Формирование эффективных схем *привлечения* ресурсов в капитал банков, в том числе через механизмы публичных размещений. Регулирование доли иностранного капитала в РБС.

4. Решение проблемы эффективного регулирования финансовых институтов (включая банки и банковские холдинги) на национальном и наднациональном уровнях. Повышение информационной прозрачности для обеспечения устойчивого долговременного развития.

5. Развитие категории независимой оценки бизнеса в интересах принятия бизнес-решений и управления рисками, в том числе упорядочивание деятельности рейтинговых агентств.

6. Трансформация структуры продуктов и услуг, определяемых вызовами времени, прежде всего, развитие дистанционных услуг в связи с направленностью современного бизнеса на ускорение расчетов и переход на менее затратные технологии обслуживания клиентов.

Проблема формирования ресурсной базы является одной из ключевых для развития РБС. При этом для развития экономики крайне важно стимулирование формирования ресурсных фондов для ее модернизации. С этой целью можно рассматривать:

- *привлечение ресурсов государственных фондов* (золотовалютного, развития и др.) для стимулирования модернизации (в форме гарантий, софинансирования проектов, участия в создании целевых фондов и др.);
- *развитие целевого внутреннего заимствования*, для чего могут быть использованы механизмы облигационных займов и формирования фондов, причем основной является проблема доверия, меры, по формированию которого станут ключевыми (участие или гарантии государства, крупных компаний и др.);
- *стимулирование сбережений населения* за счет целевого их использования в виде первоначальных накоплений на решение жилищных и бытовых проблем, участия в фондах, стимулирующих процентов при безотзывном размещении средств на депозитах, выборочное повышение уровня страховых гарантий для отдельных видов вкладов, а также стимулирования сбережений организаций, может быть за счет страхования вложений и экономических факторов;
- *упорядоченное и регулируемое привлечение иностранного капитала* преимущественно на прямое финансирование инвестиционных проектов.

Следует также отметить, что назрела модернизация самой банковской системы в части структурной модернизации, регуляторных новаций, модернизации банковских технологий.

Отдельным вопросом, от которого во многом зависит не только устойчивость БС, но и устойчивость всей финансовой системы, является проблема координации регулирования фондовых и валютных операций как фактора системного риска. В то же время накопились вопросы, требующие оперативного решения в условиях кризиса. Если проблемы ликвидности РБС в настоящее время достаточно успешно решаются, то проблема «плохих» долгов остается актуальной и требует своего решения. Эта проблема тесно связана с вопросом докапитализации, который может стоять крайне остро, прежде всего, для крупнейших банков.

Литература

1. Вестник Банка России. М.: Банк России, 2000–2009.
2. Греф Г., Юдаева К. Российская банковская система в условиях глобального кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 7.
3. Информация об основных результатах анкетирования кредитных организаций по вопросам стресс-тестирования в 2008 году. М.: Банк России, 2009 (http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/print.asp?file=stress_inf_08.htm).
4. Карминский А. М., Пересецкий А. А., Петров А. Е. Рейтинги в экономике: методология и практика. М.: Финансы и статистика, 2005.
5. Карминский А. М., Фалько С. Г., Жевага А. А., Иванова Н. Ю. Контроллинг. 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 2009.
6. Top 1000 World Banks 2009 // The Banker. 2010. July.

Баринов В. М.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

Финансовые инструменты государственного регулирования экономики: теоретический аспект

Аннотация. Статья посвящена анализу государственного регулирования экономики с помощью инструментов финансовой политики.

В статье обосновывается необходимость государственного регулирования экономики, анализируются основные направления государственной финансовой политики и механизм воздействия основных финансовых инструментов — расходов и доходов государственного бюджета — на совокупный спрос и совокупное предложение в экономике.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, финансовая политика, инструменты финансовой политики, государственные финансы, государственные закупки, трансфертные платежи, налоговое бремя, общественные услуги, принцип полученных благ, бюджетные ограничения, дискреционная финансовая политика, недискреционная финансовая политика.

The summary. Article is devoted the analysis of state regulation of economy by means of tools of a financial policy.

In article necessity of state regulation of economy is proved, the basic directions of the state financial policy and the mechanism of influence of the basic financial tools — expenses and incomes of the state budget — on cumulative demand and the cumulative offer in economy are analyzed.

Keywords: economy state regulation, the financial policy, tools of a financial policy, public finances, the state purchases, transfer payments, tax burden, public services, principle of the received blessings, budgetary restrictions, the discretionary financial policy, not discretionary financial policy.

1. Основные инструменты финансовой политики

Государственное вмешательство в экономику является объективно необходимым по причине несостоятельности и несовершенства рынка, и осуществляется с помощью государственного регулирования, а также предпринимательской деятельности государства.

Для регулирования экономики государство использует административные и, признаваемые более эффективными, экономические меры, составляющие содержание макроэкономической политики, включающей денежно-кредитную, валютную и финансовую политику.

Финансовая политика представляет собой воздействие государства на национальную экономику через финансовую систему, ведущим звеном которой являются *государственные финансы*.

Государственные финансы представляют собой экономическую категорию, производными от которой являются две экономических категории — «*государственные расходы*» и «*государственные доходы*».

По материальному содержанию под государственными расходами понимается реальный отток денежных средств из централизованных фондов, под государственными доходами — приток денежных средств в централизованные фонды.

Государственные расходы, государственные доходы и сальдо потока принадлежащих государству денежных средств представляют собой *инструменты финансовой политики*

Государственные расходы как инструмент государственной финансовой политики. В зависимости от определения структуры государственных финансов государственные расходы могут быть представлены как совокупность:

- 1) расходов государственного бюджета, внебюджетных фондов и расходов, связанных с кредитной деятельностью государства;
- 2) расходов всех уровней государственной власти.

Основными направлениями государственных расходов являются закупки товаров и услуг и трансфертные платежи.

Государственные расходы на закупки товаров и услуг, наряду с расходами частного сектора, выступают в качестве составляющей совокупного спроса.

Трансфертные платежи являются односторонними безвозмездными платежами, осуществляемые государством с целью финансирования социального обеспечения и страхования. Расходы на социальное обеспечение и страхование обычно выносятся за рамки правительственных бюджетов во внебюджетные фонды, откуда в порядке перераспределения поступают в распоряжение населения, трансформируясь, таким образом, в другую часть совокупного спроса — спрос со стороны населения.

По этой причине, в качестве инструмента финансовой политики рассматриваются государственные расходы без учета трансфертных платежей.

Государственные расходы на закупки товаров и услуг используются для регулирования *совокупного спроса* с целью его подстройки под *совокупное предложение*. Изменение объема государственных закупок приводит к изменению совокупного спроса и, через него, совокупного предложения:

1) при увеличении государственных закупок совокупный спрос *увеличивается*;

2) при уменьшении государственных закупок совокупный спрос *уменьшается*.

Государственные доходы как инструмент финансовой политики. В зависимости от определения структуры государственных финансов государственные доходы могут быть представлены как совокупность:

1) доходов государственного бюджета, внебюджетных фондов и расходов, связанных с кредитной деятельностью государства;

2) доходов всех уровней государственной власти.

Основную группу государственных доходов составляют **налоги**, представляющие собой относительно самостоятельную экономическую категорию, разновидность экономических (денежных) отношений, связанных с формированием доходов централизованных фондов за счет обязательных безвозмездных платежей физических и юридических лиц. Отчуждаемая в виде налогов часть доходов экономических субъектов позволяет признать налоги инструментом распределения (перераспределения) национального дохода.

По материальному содержанию налоги представляют собой обязательные и безвозмездные платежи экономических субъектов за предоставляемые государством услуги. Являясь монополистом на рынке большинства общественных услуг, государство определяет их стоимость и выражает ее через значения налоговых ставок и налогооблагаемой базы. Недопроизводство **общественных услуг** должно корреспондироваться с уменьшением налогообложения.

Государственная монополия на рынке общественных услуг порождает принудительный характер налоговых отношений и связанную с ним правовую обязанность, уплачивать налоги в полном объеме даже в том случае, если налогоплательщик не согласен с суммой начисленного налога или не располагает средствами для выполнения своих налоговых обязательств.

Сущность налогов проявляется через выполняемые ими **функции**, основными из которых являются фискальная, регулирующая и стимулирующая.

Фискальная функция является первоначальной функцией налогов и состоит в создании за счет налоговых поступлений финансовой основы для выполнения государством своих задач. Налоги являются главной составной частью государственных доходов и, соответственно, основным источником доходов государственного бюджета и бюджетов внебюджетных фондов.

Экономическое содержание *фискальной функции* налогов состоит в обеспечении их поступления в бюджеты разных уровней в объеме, достаточном финансирования бюджетных расходов, в том числе на содержание государственного аппарата, оборону страны, осуществление государственных социальных программ и фундаментальных научных исследований, развитие общенациональной культуры и других.

Выполнение *фискальной функции* налогами возможно при соблюдении следующих принципов.

1. **Равенство налогообложения.** Налоги должны платить все физические, признаваемые налогоплательщиками независимо от их гражданства и социального статуса, а также все юридические лица, признаваемые налогоплательщиками, независимо от их организационно-правовой формы, т.е. должно соблюдаться равенство налогоплательщиков перед налоговым законодательством.

2. **Справедливость налогообложения.** Равенство налогоплательщиков в экономическом положении должно корреспондироваться с их равенством в налогообложении. Налоговое бремя должно возрастать по мере возрастания дохода. В результате налогоплательщики не будут уклоняться от уплаты налогов, что приведет к повышению их собираемости, и, соответственно, к укреплению финансовой базы государства. Справедливое налогообложение препятствует резкому расслоению общества на бедных и богатых, способствуя тем самым достижению и поддержанию социального равенства.

3. **Прозрачность процедуры взимания налогов.** Собираемость налогов существенно повышается, если порядок их взимания, включая расчет налогового платежа, будет понятным для налогоплательщиков.

4. **Стабильность налогообложения.** Изменения в налогообложении не должны приводить к резким колебаниям доходов бюджетной системы, в результате которых возможно формирование несбалансированного бюджета. При этом нежелателен как дефицит, так и профицит бюджета. В первом случае неэффективность налогообложения будет выражаться в формировании бюджетных средств в объеме, недостаточном для выполнения государством своих функций; во втором случае чрезмерное налогообложение может привести в будущем к уклонению налогоплательщиков от выполнения своих обязательств, и, соответственно, к снижению налоговых доходов со всеми вытекающими из этого последствиями для экономики.

5. **Прозрачность целей налогообложения.** Налогоплательщики должны быть осведомлены о направлениях государственных расходов, на финансирование которых направляются собранные налоги.

Налоги взимаются с доходов физических и юридических лиц, которые являются их собственностью и по совокупности составляют один из важнейших показателей национальных счетов — национальный доход. Отчуждение государством части собственности физических и юридических лиц в виде налогов, которые направляются в бюджетную систему для распределения и перераспределения между получателями бюджетных средств, называется огосударствлением части национального дохода посредством налогов и создает объективные предпосылки для участия государства в регулировании экономики, и одновременно для выполнения налогами регулирующей функции.

Регулирующая и стимулирующая функции налогов тесно связаны между собой, так как реализуют одну и ту же цель — смягчение цикличности производства и обеспечения равномерного и поступательного развития общества в целом. Эти функции налогов предполагают создание материальных условий для участия государства в воспроизводственном процессе не в форме прямого директивного вмешательства, а посредством управления потоками инвестиций в отдельные отрасли, усиления или ослабления процессов накопления капитала в различных сферах экономики, расширения или уменьшения платежеспособного спроса населения. Между этими функциями налогов есть различия. Если регулирующее действие налогов ориентировано на макроэкономические процессы и пропорции, то стимулирующая роль более приближена к микроэкономике и учитывает конкретную мотивацию хозяйствования данного уровня.

Регулирующие и стимулирующие свойства налогов проявляются путем влияния на спрос и предложение, инвестиции и сбережения, масштабы и темпы роста производства в целом и в отдельных отраслях экономики. Воздействие налогов на экономику достигается через изменение размеров ставок налогов, применение льгот и санкций, налоговых кредитов и отсрочек платежей, а также другие способы.

В современной экономике стимулирующая функция может выполняться налогами только при соблюдении следующих принципов построения налоговых систем:

1) **однонаправленность целевого воздействия** налогов на развитие экономики страны, когда налоги искажают намерения её агентов. Это означает, что если производитель принял хозяйственное решение (например, о размещении предприятия малого бизнеса) в отсутствие налога, то это решение не будет меняться при введении налога;

2) **унифицированность** способа взимания налогов, независимо от форм собственности, рода деятельности и источника получения доходов налогоплательщика;

3) **однократность налогообложения**, что исключает возможность двойного обложения одного и того же объекта;

4) рациональное сочетание общепринятого и льготного налогообложения;

5) по возможности обеспечение **социальной справедливости** в распределении налогового бремени между различными категориями и группами плательщиков, но не в ущерб экономической эффективности налоговой системы в целом и отдельных ее элементов;

6) соблюдение **экономической целесообразности** налогообложения, т.е. установление предела изъятия доходов физических и юридических лиц;

7) обязанность каждого предприятия и физического лица участвовать в финансировании государственных расходов с учетом их экономических возможностей.

Проблемы, связанные с налогообложением, затрагивают интересы не только государства, как получателя налоговых доходов, но и интересы физических и юридических лиц, признаваемых, в соответствии с действующим законодательством, налогоплательщиками, и главной из них является обеспечение справедливого распределения налогового бремени.

Под **налоговым бременем (налоговым гнетом)** понимается обобщенный показатель, характеризующий роль налогов в жизни общества и определяемый как отношение суммы налоговых сборов к национальному доходу.

В экономической теории существует два подхода к рассмотрению проблемы справедливости распределения налогового бремени:

- 1) принцип полученных благ;
- 2) концепция платежеспособности.

Принцип полученных благ. В соответствии с этим подходом налоги являются платой за общественные услуги, предоставляемые государством другим экономическим субъектам — домашним хозяйствам и предприятиям, и должны продаваться как любой другой товар. Только платить за них должны налогоплательщики, получающие большую выгоду от полученных общественных услуг.

Принцип платежеспособности. В соответствии с этим подходом, налоговое бремя должно распределяться в соответствии с получаемыми доходами и уровнем благосостояния налогоплательщиков. Физические и юридические лица, получающие большие доходы, должны уплачивать более высокие налоги (в абсолютном и относительном выражении). В соответствии с принципом платежеспособности государство по-разному оценивает стоимость одного доллара, изъятых в качестве налога у

бедняка и одного доллара, изъятого в качестве налога у богатого. В первом случае доллар «стоит дороже», так как представляет собой более ощутимый отток денежных средств плательщика с низкими доходами. Во втором случае доллар «стоит дешевле», так как представляет собой менее ощутимый отток денежных средств плательщика с высокими доходами. С целью сбалансирования ущерба, полученного налогоплательщиками в результате выполнения своих налоговых обязательств, налоговое бремя распределяется в соответствии с размером получаемых доходов и уровнем благосостояния налогоплательщиков.

Попытка решения проблемы справедливого распределения налогового бремени, независимо от применяемого принципа, сводится к вопросу об изменении налоговых ставок в соответствии с изменением доходов налогоплательщиков.

Налоги используются для регулирования совокупного предложения с целью его подстройки под совокупный спрос:

- 1) при повышении уровня налогообложения совокупное предложение уменьшается;
- 2) при снижении уровня налогообложения совокупное предложение увеличивается.

Состояние бюджета как инструмент финансовой политики. Бюджет любого уровня бюджетной системы может быть сбалансированным или несбалансированным. В случае сбалансированного бюджета его доходы равны расходам, в случае несбалансированного возможны два варианта:

- 1) превышение доходов бюджета над его расходами (профицит);
- 2) превышение расходов бюджета над его доходами (дефицит).

Различают:

- 1) **первичный бюджетный профицит**, под которым понимается превышение бюджетных доходов над бюджетными расходами без учета расходов по обслуживанию государственного долга;
- 2) **вторичный бюджетный профицит**, под которым понимается превышение бюджетных доходов над бюджетными расходами с учетом расходов по обслуживанию государственного долга.

Бюджеты всех уровней власти составляются и утверждаются **без профицита**. Если при составлении проекта бюджета прогнозируется превышение бюджетных доходов над расходами, то правительство должно сбалансировать бюджет либо за счет сокращения налогов, либо за счет увеличения расходов на социальные нужды. Профицит может сформироваться только на стадии исполнения бюджета. Если профицит складывается в процессе кассового исполнения бюджета, то правительство

может направить полученные дополнительные доходы на дополнительное финансирование приоритетных расходов.

Различают:

1) запланированный дефицит бюджета, значения и источники финансирования которого планируются на стадии составления проекта бюджета;

2) кассовый дефицит бюджета, который складывается в процессе непосредственного (кассового) исполнения бюджета.

Дефицит бюджета — рядовое явление. Важным является не наличие, а *качество* дефицита государственного бюджета, а, именно, причины и величина в абсолютном и относительном выражении.

Причинами дефицита государственного бюджета могут быть как отрицательные, так и положительные тенденции в экономике. К отрицательным причинам можно отнести экономические кризисы, приводящие к снижению налоговых поступлений; наступление чрезвычайных обстоятельств (войн, катастроф, стихийных бедствий и эпидемий), к положительным — государственные инвестиции.

Под *управлением* дефицитным государственным бюджетом понимается установление его допустимых пределов и определение оптимальных источников финансирования.

Финансирование дефицита государственного бюджета приводит к образованию государственного долга, который определяется как сумма дефицитов бюджетов за ряд лет.

Нельзя допускать, чтобы количество даже «неопасных» дефицитов бюджетов перешло в отрицательное качество, то есть в формирование обременительного для экономики государственного долга.

Обслуживание государственного долга порождает много проблем в экономике. Погашение процентов по привлеченным государством кредитам и размещенным займам часто финансируется за счет повышения налогов, которое приводит к усилению неравенства доходов и подрывает действие экономических стимулов. Погашение процентов и основной суммы долга по привлеченным иностранным кредитам и размещенным за рубежом займам означает перевод часть реального национального продукта в другие страны. Использование в качестве источника финансирования внутренних займов может привести к сокращению объема частных инвестиций.

Установление допустимых пределов дефицита бюджета необходимо для стабилизации долговой нагрузки на экономику, в связи, с чем правительством может прибегать к различным средствам, в том числе бюджетным ограничениям и прямому установлению допустимых пределов дефицита бюджета.

Бюджетные ограничения могут быть кратко- и долгосрочными.

Под **краткосрочным бюджетным ограничением** понимается определение такой величины дефицита бюджета, при которой долговая нагрузка на экономику в пределах данного бюджетного периода остается стабильной. Дефицит бюджета рассчитывается в процентах к номинальному ВВП как произведение темпов роста номинального ВВП на величину государственного долга в % к номинальному ВВП.

Для сохранения стабильной величины государственного долга, правительство должно корректировать значения двух показателей — дефицита бюджета (в % к ВВП) и темпов роста номинального ВВП — и рассчитывать:

- 1) либо каким должен быть дефицит бюджета при данных темпах экономического роста;
- 2) либо какими должны быть темпы экономического роста при данном дефиците бюджета.

Краткосрочное бюджетное ограничение предполагает, что в любом бюджетном периоде разность между всеми расходами и налоговыми доходами бюджета должна отражаться в государственном долге.

Под **долгосрочным бюджетным ограничением** понимается поддержание стабильной доли государственного долга по отношению к ВВП в долгосрочном периоде.

Для того, чтобы доля долга по отношению к ВВП оставалась неизменной необходимо:

- 1) либо увеличивать налоги и/или сокращать расходы;
- 2) либо допускать дефицит бюджета в таком размере, при котором темпы роста государственного долга будут равны темпам роста ВВП.

Таким образом, одним из условий стабильности системы государственных финансов являются:

- 1) стабилизация государственного долга по отношению к налоговым доходам, как основным источникам доходов бюджета;
- 2) поддержание безопасной величины разницы между номинальной ставкой процента и темпами роста номинального ВВП.

Прямое установление допустимых пределов дефицита бюджета. Допустимые значения дефицитов бюджетов (верхние границы) могут устанавливаться законодательно для каждого уровня власти. Как правило, дефицит центрального правительства не должен превышать суммарный объем бюджетных инвестиций и расходов на обслуживание государственного долга. Размер дефицита бюджетов субъектов федерации, а также бюджетов местных органов власти, как правило, не может превышать определенной доли бюджетных доходов без учета финансовой помощи из вышестоящих бюджетов.

При осуществлении политики, направленной на сокращение и устранение дефицита бюджета, следует руководствоваться следующими принципами:

- 1) дефицит бюджета нельзя категорически рассматривать только как отрицательное явление, так как на отдельных этапах социально-экономического развития он может быть вполне допустимым;
- 2) допустимая величина дефицита бюджета должны равняться 2-3% ВВП;
- 3) чисто математическое сокращение дефицита бюджета за счет сокращения бюджетных расходов приведет к еще большим негативным последствиям для социально-экономического развития страны;
- 4) в качестве источников финансирования дефицита бюджета могут использоваться разнообразные формы как внутреннего, так и внешнего государственного кредита;
- 5) эмиссия денег является инфляционным источником финансирования дефицита бюджета;
- 6) для преодоления хронического дефицита бюджета необходимо «лечение» экономики, так как без ее оздоровления невозможна стабилизация финансовой сферы.

Перечисленные принципы должны учитываться при выработке мер по снижению и финансированию бюджетного дефицита. Совершенно неоправданными являются попытки любыми средствами в короткие сроки сбалансировать бюджет. Как правило, средством достижения равновесия доходов и расходов в этом случае является сокращение бюджетных расходов.

Более эффективными мерами по снижению дефицита бюджета являются:

- 1) изменение направлений инвестирования государственных средств с целью повышения рентабельности инвестиций;
- 2) более широкое использование финансовых льгот и санкций в целях стимулирования общественного производства.

2. Основные направления государственной финансовой политики

В экономической теории рассматривается экономическая деятельность домашних хозяйств (населения), предприятий и государства. Решения по расходам (потребительские, инвестиционные, внешнеэкономические), принимаемые домашними хозяйствами и предприятиями, основываются на их частных интересах, и могут в совокупности при определенных обстоятельствах привести к нарушению макроэкономического равновесия (к дестабилизации экономики). Содержание государственной финансовой политики в целом, и ее отдельных направлений, опре-

деляется интересами государства, как экономического субъекта. Представляя общественные интересы, государство корректирует свои решения относительно расходов и налогообложения, осознавая возможные их последствия для экономики и социальной сферы. Так, наращивание объемов государственных капиталовложений способствует повышению совокупного спроса, и, вследствие этого, повышению объемов промышленного производства, увеличению частных инвестиций и оживлению конъюнктуры. Государственное финансирование инфраструктуры способствует сокращению издержек частных производителей, ускорению процесса оборачиваемости капитала и росту их прибылей. Увеличение расходов на военные цели, представляющие собой спрос со стороны государства на современную военную технику и вооружение, промышленные материалы и оборудование военного назначения, способствуют: 1) созданию новых рабочих мест, снижая тем самым уровень безработицы; 2) развитию науки и техники; 3) повышению темпов экономического роста. За счет средств государственного бюджета финансируются социальные программы, направленные как на выведение из депрессивного состояния отдельных социальных групп, так и на повышение стандартов жизненного уровня населения.

Взимание налогов приводит к сокращению расходов частного сектора. Использование налоговых платежей в качестве основного источника доходов государственного бюджета и бюджетов внебюджетных фондов делает возможным стабильное финансирование выполнения основных государственных задач.

Таким образом, манипулирование государственными расходами и государственными (прежде всего, налоговыми) доходами используется для восстановления макроэкономического равновесия, математически выражающегося в равенстве совокупного спроса и совокупного предложения.

Исходя из поставленных целей, различают *дискреционную* и *недискреционную* финансовую (фискальную) политику центрального правительства.

Дискреционная финансовая политика представляет собой сознательное манипулирование объемами государственных расходов на закупки товаров и услуг и уровнем налогообложения с целью изменения реального объема национального производства и уровня занятости, контроля над инфляцией и ускорения экономического роста.

Изменение объема государственных расходов на закупки товаров и услуг как инструмент дискреционной финансовой политики приводит:

- 1) в случае их *увеличения* к *увеличению* объема равновесного ЧНП;
- 2) в случае их *уменьшения* к *уменьшению* объема равновесного ЧНП.

Изменение уровня налогообложения как инструмент дискреционной финансовой политики приводит:

- 1) в случае его *повышения* к *уменьшению* объема равновесного ЧНП;
- 2) в случае его *уменьшения* к *повышению* объема равновесного ЧНП.

Изменение объема государственных расходов на закупки товаров и услуг является более эффективным инструментом дискреционной финансовой политики, так как оказывает большее воздействие на объем равновесного ЧНП, чем изменение уровня налогообложения. Этот эффект получил название *мультипликатора сбалансированного бюджета* и объясняется *прямым* воздействием изменения объема правительственных закупок, как составной части совокупных расходов в экономике, на объем равновесного ЧНП.

$$\begin{aligned} \text{Равновесный ЧНП} = & \text{расходы частного сектора после уплаты налогов} \\ & + \text{инвестиции} + \text{государственные расходы (закупки товаров и услуг)} \\ & + \text{чистый экспорт} \end{aligned}$$

Изменение уровня налогообложения является менее эффективным инструментом дискреционной финансовой политики, так как оказывает косвенное воздействие на объем равновесного ЧНП через изменения дохода после уплаты налога, которое, в свою очередь, приводит к изменению совокупных расходов в экономике (и, соответственно, к изменению объема равновесного ЧНП).

Рост налогообложения приводит к уменьшению совокупных расходов на величину налога, умноженную на коэффициент MPC (соотношение изменения потребления и изменения в доходе).

Основными направлениями дискреционной финансовой политики являются борьба с инфляцией или борьба с безработицей:

1) в целях борьбы с безработицей правительство проводит *стимулирующую* финансовую политику, которая состоит в увеличении государственных расходов на закупки товаров и услуг и снижении уровня налогообложения, что приводит к *дефициту* государственного бюджета;

2) в целях борьбы с инфляцией спроса правительство проводит *сдерживающую* финансовую политику, которая состоит в уменьшении государственных расходов на закупки товаров и услуг и повышении уровня налогообложения, что приводит к *профициту* государственного бюджета.

Таким образом, и стимулирующая, и сдерживающая финансовая политика приводит к дисбалансу государственного бюджета, что требует его восстановления посредством устранения образовавшегося дефицита или профицита.

Недискреционная финансовая политика предполагает использование автоматическое введение изменений в относительные уровни государственных расходов и налогообложения встроенного стабилизатора, под которым понимается варьирование налоговых поступлений пропорционально ЧНП.

Действие встроенного стабилизатора направлено:

- 1) в период спада на увеличение дефицита или сокращение положительного сальдо государственного бюджета;
- 2) в период инфляции на уменьшение дефицита и увеличение положительного сальдо государственного бюджета.

Введение перечисленных мер не требует согласия со стороны политиков. Функцию встроенного стабилизатора выполняет налоговая система. Если налоговые поступления изменяются так же как объем ЧНП, то:

1) профицит государственного бюджета, автоматически появляющийся во время экономического подъема, помогает преодолеть возможную инфляцию.

2) дефицит, государственного бюджета, автоматически появляющийся во время экономического спада, помогает его преодолеть;

Изменение размеров профицита или дефицита государственного бюджета зависят от направления изменения налоговых поступлений, которому они следуют:

1) значительное изменение налоговых поступлений вслед за изменением ЧНП приводит к значительным изменениям значений дефицита или профицита государственного бюджета;

2) *незначительное* изменение налоговых поступлений вслед за изменением ЧНП приводит к *незначительным* изменениям значений дефицита или профицита государственного бюджета.

Устранение дефицита государственного бюджета. Основными источниками финансирования дефицита государственного бюджета являются: 1) государственные займы, в том числе легализованные в форме выпуска государственных ценных бумаг; 2) эмиссия денежных знаков.

Финансирование дефицита государственного бюджета за счет размещения займа может привести к сокращению инвестиций в экономике, если инвесторы предпочтут вложения в государственные ценные бумаги вложениям в другие активы, эмитированные частным сектором.

Финансирование дефицита государственного бюджета за счет эмиссии денежных знаков позволит избежать сокращения инвестиций в частный сектор, но приведет к повышению темпов инфляции

Устранение профицита государственного бюджета. Основными способами устранения профицита государственного бюджета являются:

- 1) погашение части государственного долга;
- 2) изъятие денег из обращения.

Устранение профицита государственного бюджета посредством погашения части государственного долга осуществляется посредством выкупа государством своих долговых обязательств (государственных, ценных бумаг) у населения за счет избыточных налоговых доходов, которые, возвращаясь в экономику, вызывая снижение процентной ставки и стимулируя инвестиции и потребление.

Устранение профицита государственного бюджета посредством изъятия денежных знаков из обращения приведет к сокращению денежной массы, представляющей совокупный спрос.

Полное изъятие избытка денежных средств является более сдерживающей мерой по сравнению с их использованием для погашения государственного долга.

С помощью инструментов дискреционной финансовой политики правительство может оказывать воздействие на размеры государственного сектора в экономике.

Для **расширения** государственного сектора в экономике в целях компенсации погрешностей рынка:

- 1) в период экономического спада необходимо увеличение совокупных расходов за счет роста государственных покупок;
- 2) в период высокой инфляции необходимо сокращение совокупных расходов за счет повышения уровня налогообложения.

Для **сокращения** государственного сектора в экономике в связи с его неэффективностью:

- 1) в период спада необходимо увеличение совокупных расходов за счет уменьшения уровня налогообложения;
- 2) в период высокой инфляции необходимо сокращение совокупных расходов за счет сокращения государственных расходов на закупки товаров и услуг.

Таким образом, активная дискреционная финансовая политика может быть направлена как на расширение, так и на сокращение доли государственного сектора в экономике.

Недискреционная финансовая политика предполагает использование автоматическое введение изменений в относительные уровни государственных расходов и налогообложения **встроенного стабилизатора**, под которым понимается варьирование налоговых поступлений пропорционально ЧНП.

Действие встроенного стабилизатора направлено:

- 1) в период спада на увеличение дефицита или сокращение положительного сальдо государственного бюджета;
- 2) в период инфляции на уменьшение дефицита и увеличение положительного сальдо государственного бюджета.

Введение перечисленных мер не требует согласия со стороны политиков. Функцию встроенного стабилизатора выполняет налоговая система. Если налоговые поступления изменяются так же как объем ЧНП, то:

- 1) профицит государственного бюджета, автоматически появляющийся во время экономического подъема, помогает преодолеть возможную инфляцию.
- 2) дефицит, государственного бюджета, автоматически появляющийся во время экономического спада, помогает его преодолеть;

Изменение размеров профицита или дефицита государственного бюджета зависят от направления изменения налоговых поступлений, которому они следуют:

- 1) значительное изменение налоговых поступлений вслед за изменением ЧНП приводит к значительным изменениям значений дефицита или профицита государственного бюджета;
- 2) *незначительное* изменение налоговых поступлений вслед за изменением ЧНП приводит к *незначительным* изменениям значений дефицита или профицита государственного бюджета.

Изменения в налоговом законодательстве влияют на состояние налоговой системы, и, соответственно, на возможности встроенного стабилизатора.

Белозерский А. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российский химико-технологический
университет им. Д. И. Менделеева*

Использование системы международных стандартов при управлении рисками металлургических предприятий

***Аннотация.** Показана роль металлургического комплекса в обеспечении развития экономики страны, проанализирована важность процессов стандартизации деятельности металлургических предприятий на основе системы международных стандартов. Предложена стандартизированная процедура риск-менеджмента металлургического предприятия, как одна из компонент интегрированной системы менеджмента.*

***Ключевые слова:** металлургия, международный стандарт, риск-менеджмент.*

***The summary.** The role of the metallurgical complex in ensuring the country's economic development is shown, the importance of standardization of the metallurgical enterprises on the basis of international standards is analyzed. The standard procedure for risk management of metallurgical enterprises, as one component of an integrated management system, is proposed.*

***Keywords:** metallurgy, international standard, risk-management.*

Металлургическая промышленность является базовой отраслью экономики, которая во многом предопределяет развитие традиционно важных отраслей промышленности (таких как машиностроение, станкостроение, приборостроение), естественных монополий и обеспечивает свыше 16% от общего объема промышленного производства России и 9% налоговых поступлений в бюджетную систему.

Специфика деятельности металлургических предприятий, определяемая экспортной ориентацией, высокой зависимостью от мировых цен на металлы, высокой сложностью технологического цикла, несопоставимостью с другими отраслями масштабов производства, позволяет говорить о том, что высокие темпы роста металлургической отрасли России обуславливаются наличием развитого внутреннего рынка и экспортного потенциала продукции с высокой добавленной стоимостью в

условиях возможности контроля и прогнозирования рисков. В тоже время разработка комплексных систем риск-менеджмента, которые позволят увеличить устойчивость предприятий и снизить потери в случае возникновения рисков событий, является одной из приоритетных задач для металлургических предприятий, решение которой лежит в сфере повышения конкурентоспособности.

В настоящее время большинство металлургических предприятий завершили внедрение интегрированных систем менеджмента, построенных на основе стандартов серий ISO 9000, ISO 14000, OHSAS 18000, SA 8000, а также различных ГОСТов, регламентирующих качество металлов и параметры изделий конечной продукции всего сортамента предприятий. Кроме того, к числу рекомендуемых для внедрения международных стандартов можно отнести системы энергетического менеджмента (ISO 50000), системы контроля воздуха закрытых помещений (ISO 16000), системы информационной безопасности (ISO 27000) и другие.

Необходимо отметить, что в целом стандартизация металлургических предприятий направлена на решение задач обеспечения непрерывности производства, увеличения качественных показателей деятельности, модернизации и обновления производственных фондов, увеличения эффективности использования природных ресурсов и защиты окружающей среды и так далее. Различные существующие в настоящее время международные стандарты не являются руководством к действию, они устанавливают подходы к процессу, формулируют целостные требования для упорядочения деятельности в интересах заинтересованных лиц, а также представляют собой инструменты достижения оптимизации ресурсов, минимизации рисков и получения средней нормы прибыли. Конкретная заинтересованная сторона может самостоятельно определять значения параметров деятельности, действуя в рамках стандартов.

Как было отмечено ранее, разработка системы управления рисками и внедрение её в интегрированную систему менеджмента металлургического предприятия является одной из наиболее актуальных на сегодняшний день задач. Необходимо заметить, что в настоящее время управление рисками также рассматривается как самостоятельная область стандартизации. Наиболее известными и широко распространенными международными актами являются следующие: интегрированная модель управления рисками (модель COSO—ERM), стандарт управления рисками (модель RMS), стандарт ISO 31000 «Риск-Менеджмент — Принципы и Руководство», каждый из которых предлагает свою трактовку процесса риск-менеджмента. Так, в соответствии с ISO 31000 к основным этапам процесса риск-менеджмента относят постановку внутренних и внешних

факторов (контекста), определение источников и зон риска, анализ риска, оценку риска, контроль (treatment) риска (в т.ч. передача риска другим исполнителям), мониторинг и анализ процесса¹. В противовес этому, в рамках стандарта RMS дается следующее описание процесса как совокупности этапов: определение стратегических целей организации, анализ рисков (включая идентификацию, описание и измерение), количественная и качественная оценка риска, построение отчета о рисках, принятие решений, мероприятия по управлению рисками, повторный отчет о рисках, мониторинг [2]².

В тоже время применимость каждой отдельной из описанных процедур для построения системы управления рисками металлургического предприятия представляется затруднительным, так как они не позволяют учитывать многообразие, сложность рискованных ситуаций, возникающих на предприятиях данной отрасли, разрабатывать регламентированный набор мероприятий по управлению рисками и осуществлять их выбор в зависимости от степени тяжести риска, оценивать степень влияния осуществляемых мероприятий друг на друга, на риск, на который они направлены, а также на другие виды рисков. Всё это предопределяет необходимость совершенствования стандартной процедуры риск-менеджмента металлургического предприятия с учетом представленных недостатков. Особенностью разработки данной процедуры является необходимость её внедрения в интегрированную систему менеджмента, построенную на основе системы международных стандартов.

На рисунке 1 представлена процедура управления рисками металлургического предприятия в рамках интегрированной системы менеджмента. Курсивом выделены этапы, которые, по мнению автора, необходимо включить с целью обеспечения полноты учета специфики отрасли. Построение системы менеджмента организации в соответствии с представленными на рисунке стандартами обеспечит прозрачность бизнес-процессов организации, четкое разграничение полномочий и повышение ответственности каждого сотрудника, увеличение эффективности процедуры контроля всех сфер деятельности, что при построении комплексной системы управления рисками в организации позволит значительно упростить этапы выявления и постановки факторов внешней и внутренней среды и, как следствие, определения источников и зон рисков.

¹ ISO 31000:2009. Risk management Principles and guidelines.

² Международные стандарты управления рискам: проблемы адаптации // Консультационные ИТ-компании. Компания «Ай-Тек». М. сор. 1993—2011. Режим доступа: <http://www.i-teco.ru/article134.html>

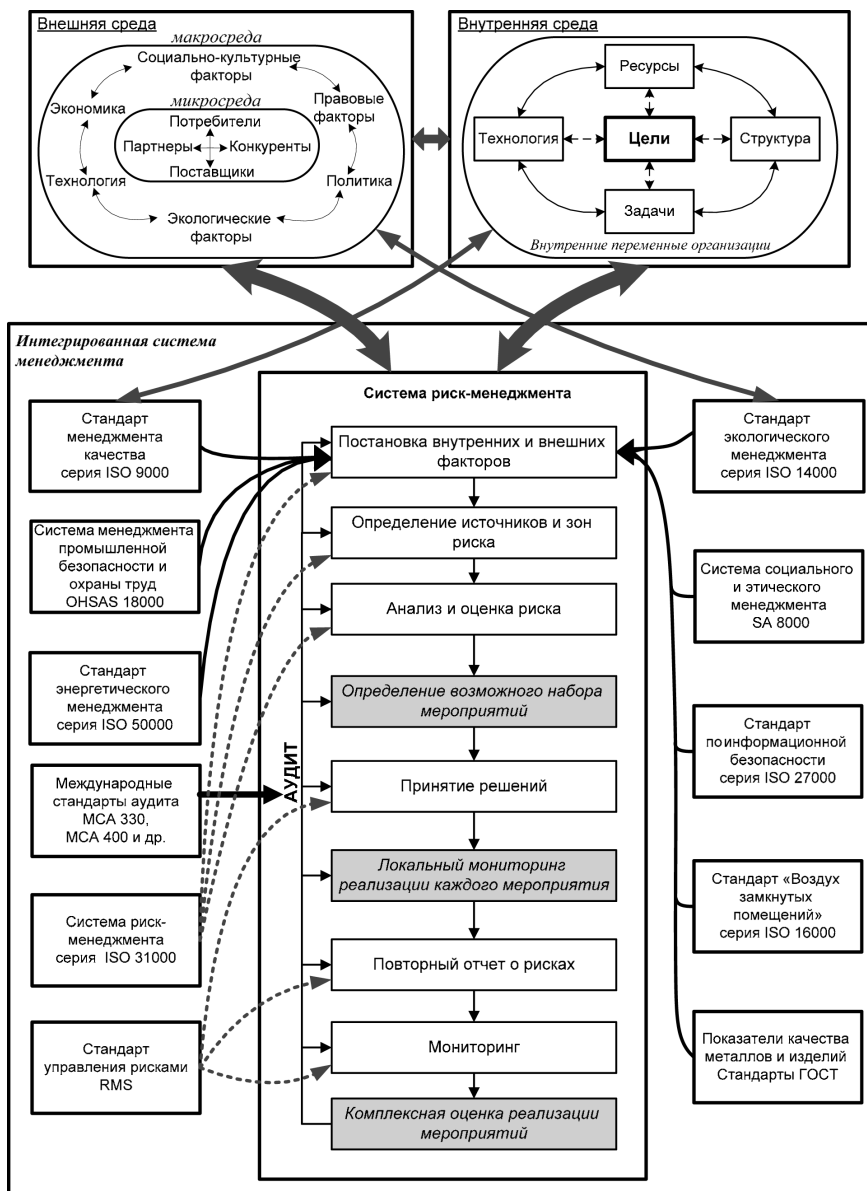


Рис. 1. Процесс управления рисками металлургического предприятия в рамках интегрированной системы менеджмента

В рамках процедуры риск-менеджмента автором предложено добавление трех основных этапов:

1. Определение возможного набора мероприятий в рамках управления каждым видом риска. Далее в рамках принятия решения осуществляется выбор конкретных из них с учетом сложившихся обстоятельств.

2. Локальный мониторинг и контроль реализации каждого мероприятия. В рамках данного этапа необходимо четко определить степень влияния выбранного мероприятия на факторы/источники риска, а также отслеживать временное изменение её значений с целью принятия оперативных решений.

3. Комплексная оценка реализации мероприятий. В рамках данного этапа особый интерес вызывает вопрос о достижении оптимального баланса величин отдельных рисков, что связано с тем, что они могут оказывать негативное влияние друг на друга. Как представляется, снижение величины одного риска (например, профессионального) может отрицательно сказаться на величине другого (в рамках того же примера, финансового, в силу отвлечения части источников финансирования на реализацию защитных мероприятий). Для решения данной задачи может быть использована, например, сбалансированная система показателей.

Таким образом, построение предложенной системы риск-менеджмента металлургического предприятия в рамках интегрированной системы менеджмента позволит учитывать все специфические особенности отрасли при управлении рисками, а также значительно упростить саму процедуру управления за счет организации и стандартизации информационных потоков.

Бердникова О. А.

кандидат экономических наук,
Институт социальных
и гуманитарных знаний (г. Казань)

Управление деятельностью филиальной сети организации в формировании региональных страховых рынков

***Аннотация.** В данной статье предложены варианты управления результатом работы филиальной сети страховой компании на основе планирования страховых поступлений в зависимости от емкости страхового рынка региона.*

***Ключевые слова:** емкость страхового рынка, доля рынка, страхование, комплексная страховая защита.*

***The summary.** This article describes variants of management of the result branches of insurance company on the basis of planning of insurance income depending on capacity of the insurance market of region are offered.*

***Keywords:** capacity of the insurance market, part of the market, insurance, all coverage insurance protection.*

Филиальная сеть практически любой страховой организации в России представляет собой совокупность продающих подразделений, задачами которых являются:

- поиск клиентов;
- заключение договоров страхования с физическими и юридическими лицами с использованием какого-либо канала сбыта;
- получение соответствующей страховой премии или выставление счетов.

Система показателей функционирующего филиала формулируется следующим образом:

- заключение определенного количества договоров страхования в неделю, месяц, квартал, год;
- сбор определенного объема страховой премии в течение определенного времени, в общем, и по конкретным видам страхования;
- увеличение объемов продаж на конкретную величину по сравнению с предшествующим периодом;
- темпы роста объемов страховой премии.

Причем, все плановые показатели формируются на основе достигнутых результатов и не отражают фактического положения филиала на страховом рынке региона, не дают представления о перспективах развития бизнеса.

Важнейшей задачей для центрального офиса страховой компании является определение емкости регионального страхового рынка и создание системы планирования деятельности филиальной сети. Общим показателем емкости регионального страхового рынка является линейная комбинация объема производимой в регионе продукции (товаров, услуг) и численности населения в регионе. Сведения о производимой в регионе продукции (товаров, услуг) позволит определить объем страховой премии, которая может быть собрана при страховании юридических лиц. Численность населения в регионе позволит определить объем страховой премии, которая может быть собрана по договорам страхования, заключенным с физическими лицами. Крупные промышленные объекты, расположенные в регионе, в большинстве своем являются бюджетобразующими. От результатов их деятельности зависит заработная плата рабочих и служащих бюджетной сферы всего региона. Таким образом, обеспечение страховой защиты крупных промышленных объектов приобретает социальную значимость.

Обеспечение страховой защиты должно носить комплексный характер. Комплексная страховая защита должна обеспечивать функционирование промышленного объекта даже в условиях полной остановки производства на нем. Целями организации страховой защиты крупных промышленных объектов являются:

- обеспечение надежных гарантий возмещения возможных убытков крупных промышленных объектов в случае возникновения аварий, пожаров и других неблагоприятных ситуаций, связанных с повреждением или уничтожением имущества, а также с причинением вреда другим лицам и загрязнением окружающей среды;
- минимизация объемов финансовых ресурсов крупных промышленных объектов, направляемых на ликвидацию последствий природных и техногенных аварий и других неблагоприятных событий, за счет использования механизма страхования;
- повышение инвестиционной привлекательности крупных промышленных объектов за счет сохранения и поддержания гарантированного размера активов через использование механизмов страхования;
- использование механизмов добровольного медицинского страхования для обеспечения сотрудников крупных промышленных

объектов качественной медицинской помощью в лучших медицинских и санаторно-курортных учреждениях;

Организация страховой защиты крупных промышленных объектов строится на основе следующих принципов:

- поэтапный переход к либерализации системы страховой защиты крупных промышленных объектов за счет определения величины затрат на обеспечение комплексной страховой защиты;
- сокращение расходов на обеспечение страховой защиты крупных промышленных объектов за счет использования статистических данных, собранных непосредственно на объекте;
- обеспечение наиболее полного возмещения убытков при наступлении страховых событий путем унификации страховых покрытий по видам страхования с учетом специфики деятельности крупных промышленных объектов;
- использование института страховых посредников для обеспечения перестрахования рисков крупных промышленных объектов в наиболее надежных перестраховочных и страховых компаниях российского и западного перестраховочного рынка.

Для обеспечения комплексной страховой защиты крупных промышленных объектов выделяются три группы видов страхования:

- страхование, осуществляемое в соответствии с действующим законодательством;
- страхование, проводимое с целью обеспечения защиты производства;
- социально значимые виды страхования.

Страхование, осуществляемое в соответствии с действующим законодательством, представляет собой:

- страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты;
- страхование гражданской ответственности владельцев гидротехнических сооружений;
- обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО);
- страхование профессиональной ответственности;
- страхование от несчастных случаев и болезней для определенных категорий сотрудников;
- страхование гражданской ответственности перевозчиков;
- страхование гражданской ответственности авиаперевозчиков;
- обязательное медицинское страхование.

Страхование, проводимое с целью обеспечения защиты производства, осуществляется по следующим видам:

- страхование имущества от огня и других опасностей;
- страхование машин и оборудования от поломок;
- страхование перерыва в производственной деятельности;
- страхование автотранспортных средств;
- страхование средств водного транспорта;
- страхование средств воздушного транспорта;
- страхование грузов;
- страхование строительно-монтажных работ;
- страхование гражданской ответственности.
- страхование ответственности за действия органов управления юридических лиц.

Социально значимые виды страхования:

- страхование от несчастных случаев и болезней сотрудников;
- добровольное медицинское страхование.

Для получения результатов с требуемой степенью точности целесообразно построение аппроксимационных моделей затрат на обеспечение комплексной страховой защиты. Такой подход позволяет использовать имеющуюся на предприятии статистику, или использовать статистику предприятий аналогичного профиля. Включение построенных моделей в систему имитационного моделирования деятельности промышленного объекта, позволяет произвести расчет страховых тарифов и определить стоимость передачи риска Страховой организации. Для выработки единого подхода к обеспечению комплексной страховой защиты крупных промышленных объектов необходима разработка «Стандарта обеспечения комплексной страховой защиты крупных промышленных объектов и формирование бюджета надежности, связанного с передачей риска Страховщикам».

Разработка подобного стандарта позволит:

- определить затраты страхователя на обеспечение комплексной страховой защиты;
- сформировать бюджет страхования, являющийся частью бюджета надежности предприятия;
- включить сформированный бюджет страхования в общую систему бюджетирования предприятия;
- обеспечить плановое поступление страховых платежей по заключенным договорам страхования на расчетный счет страховщика.

Опыт обеспечения комплексной страховой защиты крупных промышленных объектов, являющихся бюджетообразующими в своих регионах, позволяет сделать вывод, что затраты на обеспечение комплексной страховой защиты не превышают 5% от объема производимой продукции (товаров, услуг). Таким образом, можно говорить о том, что объем страховой премии, которая может быть собрана по договорам страхования, заключенных с юридическими лицами, составляет 3,75% от объема производимой в регионе продукции (товаров, услуг) ¹.

Путем аналогичных расчетов определяется объем страховой премии, которая может быть получена по договорам страхования, заключенным с физическими лицами. Без учета договоров накопительного страхования жизни, эта величина составляет примерно 2318 рублей на каждого жителя региона. В качестве примера рассчитаем емкость страхового рынка Республики Татарстан и определим степень его охвата страховыми организациями.

Объем произведенной продукции (товаров, работ, услуг) в Республике Татарстан, где проживает 3,8 миллиона человек, в 2008 году на душу населения составил 425 тыс. руб. Общая емкость страхового рынка в Республике Татарстан в 2008 году составила 70,0 млрд. руб. Страховые организации на территории Республики Татарстан в 2008 году собрали 16,0 млрд. руб. страховой премии (табл. 1).

Таблица 1

**Освоение страхового рынка Республики Татарстан
по результатам работы за 12 месяцев 2008 года**

№ п/п	рег. №	наименование страховой организации	город	Итого сборов (кроме ОМС), тыс.руб.	Доля сборов на освоенном региональном рынке, %	Доля сборов относительно общей емкости регионального рынка, %
1	2	3	4	5	6	7
Всего по региону (поступления): 15 954 197 тыс.руб.						
1	3116	<u>НАСКО ТАТАРСТАН</u>	Казань	1 733 189	10,9	2,3
2	2382	<u>РОСГОССТРАХ-ТАТАРСТАН</u>	Казань	1 682 516	10,5	2,3
3	1826	<u>НАЦИОНАЛЬНАЯ СГ</u>	Долгопрудный	1 649 940	10,3	2,2
4	1216	<u>ЧУЛПАН</u>	Альметьевск	1 550 538	9,7	2,1
5	2489	<u>АСКО</u>	Наб.Челны	602 233	3,8	0,8

¹ Данный коэффициент приведен по Республике Татарстан.

Продолжение таблицы

№ п/п	рег. №	наименование страховой организации	город	Итого сборов (кроме ОМС), тыс.руб.	Доля сборов на основном региональном рынке, %	Доля сборов относительно общей емкости регионального рынка, %
1	2	3	4	5	6	7
6	2877	<u>МЕГАРУСС-Д</u>	Москва	569 633	3,6	0,8
7	928	<u>ИНГОССТРАХ</u>	Москва	551 363	3,5	0,7
8	1083	<u>ЦЮРИХ. РИТЕЙЛ</u>	Москва	524 619	3,3	0,7
9	1587	<u>ТАЛИСМАН</u>	Казань	492 016	3,1	0,7
10	1858	<u>ИТИЛЬ</u>	Казань	478 379	3,0	0,6
11	2992	<u>СПАССКИЕ ВОРОТА</u>	Москва	407 473	2,6	0,5
12	621	<u>ВСК</u>	Москва	360 928	2,3	0,5
13	461	<u>ПРОМЫШЛЕННАЯ СК</u>	Казань	307 878	1,9	0,4
14	3268	<u>ПАРИТЕТ-СК</u>	Москва	294 391	1,8	0,4
15	2	<u>РОССИЯ</u>	Москва	264 579	1,7	0,4
16	1864	<u>ТРАНСНЕФТЬ</u>	Москва	219 815	1,4	0,3
17	3605	<u>ИТЕРМА</u>	Москва	203 168	1,3	0,3
18	3528	<u>СПАСЕНИЕ</u>	Казань	186 749	1,2	0,3
19	1208	<u>СОГАЗ</u>	Москва	160 758	1,0	0,2
20	1582	<u>РУССКИЙ МИР</u>	Ст.-Петербург	152 127	1,0	0,2
-	-	-	-	-	-	-
120	По сведениям ФС СН МФ РФ в Республике Татарстан представлены 120 страховых организаций					

Таким образом, можно говорить, что возможности страхового рынка Республики Татарстан использованы только на 23%.

Предлагаемая методика оценки емкости региональных страховых рисков, конечно, не является единственной. Безусловно, существует масса других способов решения данной задачи. Однако, накопленный нами опыт в области комплексной страховой защиты крупных промышленных объектов, позволяет говорить о том, что наша методика имеет право на жизнь, так как базируется на большом объеме фактических материалов.

Боробов Д. В.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Роль малого бизнеса в развитии экономики России

***Аннотация.** В научной публикации рассматривается роль малого бизнеса, его преимущества и недостатки в развитии экономики России. Довольно подробно раскрываются проблемы поддержки развития малого предпринимательства. Проводится сравнительный анализ развития предприятий малого бизнеса в России и за рубежом. На основании проведённого исследования предлагаются мероприятия по совершенствованию государственной поддержки развития малого предпринимательства в условиях модернизации экономики России*

***Ключевые слова:** малый бизнес, реформирование экономики, государственная поддержка, кредитная политика, рыночное хозяйство, софинансирование региональных программ, предпринимательский уклад, крупные компании, рискованные предложения, мировая экономика, венчурное финансирование, рыночная инфраструктура.*

***The summary.** The scientific publication examines the role of small business, its advantages and disadvantages in the economic development of Russia. Fairly in detail the problems of supporting small business are disclosed in the article. The author gives comparative analysis of the development of small businesses in Russia and abroad. On the basis of the conducted study the author of the article suggests certain measures to improve the state support for SME development in Russia's economic modernization.*

***Keywords:** small-scale business, economy reforming, the state support, the credit policy, a market economy, sofinansing regional programs, enterprise way, the large companies, brave offers, world economy, venture financing, a market infrastructure.*

Реформирование экономики России невозможно без развития и совершенствования различных форм хозяйствования, одной из которых является малый бизнес. Малые экономические структуры имеют большое значение, с точки зрения создания рабочих мест и поддержания рынка. Именно поэтому проблема поддержки малого предпринимательства в России имеет огромную актуальность в экономике нашей страны на сегодняшний день. Кроме того, малые предприятия рассматриваются в качестве символа производственной мобильности, рыночной гибкости и инновационной восприимчивости. Отсюда вытекает вполне естественный вывод о позитивной роли института малого предпринимательства, который необходимо поддерживать и развивать.

Опыт ведущих стран современного мира со всей очевидностью доказывает необходимость наличия в любой национальной экономике высокоразвитого и эффективного малого предпринимательского сектора. Поэтому возрождение России невозможно осуществить без соответствующего этому развитию данного сектора экономики, так как именно он является тем локомотивом, который ведёт за собой экономическое и социальное развитие.

В мировой экономике малые предприятия являются базисом ипо утверждению специалистов, без них не будут существовать крупные предприятия. С каждым годом роль малого бизнеса усиливается. Он создает новые рабочие места, способствует внедрению инноваций, развитию отраслей, уменьшению кризисных «ударов», и положительной динамике роста экономических показателей. Такие предприятия более гибкие и приспособляемые в своем рыночном поведении, способны очень быстро среагировать на изменение ситуации в стране. Но в нашей стране проблемы малого бизнеса очень актуальны и остаются открытыми уже довольно давно. Крупные предприятия работают в национальном и межнациональном объеме, а малые предприятия сосредоточены на конкретных рынках и работают с местными ресурсами, удовлетворяя потребности локально. Государство своими действиями формирует общие рыночные принципы деятельности на территории страны, банковскую и кредитную политику, контроль и регулирование отношений между субъектами.

Проведенный опрос предпринимателей данного сегмента показал, что каждый третий из них не верит в поддержку государства и не рассчитывает на нее, но каждый пятый считает, что местные органы власти способны помочь предприятиям больше, чем центральный аппарат. Поэтому малое предпринимательство — не только существенная составляющая и массовая субъектная база цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемый элемент присущего ему конкурентного механизма, но и максимально гибкая, эффективная и прозрачная форма хозяйствования. Этот предпринимательский уклад мобилизует финансовые и производственные ресурсы населения

Малое предпринимательство вытесняет сверхмонополии, приводит к появлению конкуренции производителей и тем самым объективно способствует развитию науки, техники, технологии и организации производства, приводит к снижению издержек производства и повышению качества продукции. Развитие предпринимательства связано с созданием новых рабочих мест и повышением уровня занятости населения.

Известно, что предприятиям малого бизнеса присущи многие положительные качества, которыми не обладают крупные компании.

Следует отметить, что крупные компании не в состоянии уследить за всеми товарными рынками, они воспринимают любые перемены, любые новшества как риск. Крупным компаниям трудно принимать решения о финансировании проекта, который, возможно, начнет приносить прибыль лишь через 5–10 лет. Необходимо так же добавить, что на крупных предприятиях не принято вознаграждать за рискованные предложения, рискованные мероприятия.

Надо отметить также гибкость, присущую предприятиям малого бизнеса. При неудаче в одной сфере деятельности они могут оперативно переключиться на другую сферу, более эффективную. Существует практика, когда предприятия малого бизнеса работают над несколькими проектами одновременно, осуществляя тем самым множественный конкурентный подход.

Еще одно ценное качество — «терпимость к хаосу», что совершенно не свойственно крупным компаниям. Здесь следует иметь в виду, что инновации — в основном нередко процесс, происходящий рывками, недостаточно организовано. Если крупные компании разрабатывают и осуществляют специальные меры для предотвращения такого положения, то малые предприятия считают его совершенно естественным.

Немаловажно и то, что малые предприятия умеют работать с вкладчиками капитала в рискованные предприятия, т. е. использовать венчурное, рискованное инвестирование своих проектов. На крупных предприятиях одна неудача может серьезно подорвать все ее благополучие, в то время как на малых предприятиях один успех может окупить много неудач.

Итак, опираясь на вышесказанное о предприятиях малого бизнеса и выделив некоторые параметры можно составить таблицу преимуществ и недостатков предприятий малого бизнеса (табл. 1.)

Малый бизнес играет важную роль в развитии экономики многих стран. В странах Европейского Сообщества (ЕС), в США и Японии на малые и средние предприятия приходится около 50% общей численности занятых. Их доля в ВВП превышает 50% (табл. 2.)

Как видно из таблицы, развитие малого бизнеса в России существенно отстает в сравнении с рядом развитых стран. В составе важнейшего итогового показателя — ВВП доля малых предприятий в России составляет лишь 10–11%, в то время как в развитых странах — 50–60%.

К сожалению, за последние годы существенного изменения ситуации не произошло.

Таблица 1

Преимущества и недостатки предприятий малого бизнеса¹

Параметры	Преимущества	Недостатки
Персонал	Сплоченность, энтузиазм, универсализм	Отсутствие специализации, необходимость совмещать профессии и функции
Финансы	Низкая капиталоемкость	Повышенный риск вложений из-за неопределенности нововведений, трудности получения заемных средств
Руководство	Личный пример, минимум бюрократизма, способность принятия риска, «предпринимательский дух»	Повышенная требовательность к предпринимателю
Коммуникации	Коммуникации «лицом к лицу», быстрая реакция на внутренние проблемы. Непосредственные контакты с клиентами	Ограниченные каналы связи, потребность в бизнес-инкубаторе, трудность привлечения внешних источников услуг, контактов
Маркетинг	Способность быстрой реакции на изменения спроса	Отсутствие, как правило, собственной сбытовой сети, необходимость завоевания рынка, узкая специализация
Потенциал роста	Сфокусированная стратегия роста на научно-технической основе	Трудности привлечения капитала для быстрого роста, единственная стратегия роста
Экономия на масштабе	Экономия управленческих расходов	Экономия достигается лишь в отдельных сферах деятельности

Далее, для получения более полного представления о состоянии и процесса развития малого бизнеса в России нам необходимо проанализировать данные Федеральной службы Росстата об уровне развития малого предпринимательства в регионах Российской Федерации.

Государственная финансовая поддержка сектора малого предпринимательства реализуется различными институтами и характеризуется разнообразием механизмов. Основные полномочия по оказанию поддержки малого предпринимательства находятся на региональном уровне, при этом

¹ Экономика предприятия: учебное пособие/ В.Н. Боробов. М.:Изд-во РАГС, 2010.

Таблица 2

**Масштабы развития предприятий малого бизнеса в России
и в зарубежных странах в 2009–2010 гг. ²**

Страна	Число малых и средних фирм		Численность занятых, млн. человек	Доля малых и средних фирм, %	
	тыс. ед.	в расчете на 1 тыс. жителей		в общей численности занятых	в ВВП
Великобритания	2 930,0	46,0	13,6	49,0	50-53
Германия	2 290,0	37,0	18,5	46,0	50-54
Италия	3 920,0	68,0	16,8	73,0	57-60
Франция	1 980,0	35,0	15,2	54,0	55-62
Страны ЕС	15 777,0	45,0	68,0	72,0	63-67
США	19 300,0	74,2	70,2	54,0	50-52
Япония	6 450,0	49,6	39,5	78,0	52-55
Россия	826,6	5,7	8,1	9,6	10-11

федеральными органами власти и институтами развития также оказывается финансирование региональных мероприятий по поддержке малого бизнеса. В последние годы основные объемы финансовой поддержки на развитие малого предпринимательства распределяются Министерством экономического развития Российской Федерации (распределяет субсидии федерального бюджета по софинансированию региональных программ поддержки и развития субъектов малого предпринимательства) и Открытым акционерным обществом «Российский банк развития» (реализует программы по финансовой поддержке субъектов малого предпринимательства через региональные банки-партнеры и организации инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства). Кроме того, отраслевые мероприятия по развитию малого предпринимательства реализуются и другими органами власти, среди которых представляется интересным опыт Министерства здравоохранения и социального развития, курирующего программу содействия развитию малого предпринимательства и самозанятости безработных граждан.

В соответствии с решением Правительства Российской Федерации ³ начиная с 2005 года субъектам Российской Федерации на конкурсной основе выделяются средства федерального бюджета в виде субсидий на софинансирование региональных программ поддержки и развития ма-

² Экономика предприятия: Учебник для вузов. М:ЮНИТИ-ДАНА, 2010.

³ Постановление Правительства Российской Федерации от 22.04.2005 № 249 «Об условиях и порядке предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».

лого и среднего предпринимательства. Порядок и условия конкурсного отбора региональных программ, выделение субсидий региональным бюджетам, а также мониторинг реализации указанного решения Правительства Российской Федерации осуществляется Министерством экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России).

Первоначально, субсидии предоставлялись по следующим 4 направлениям:

- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства (бизнес-инкубаторов);
- поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта;
- развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере.

В 2006 году⁴ субсидии стали предоставляться также на ведение реестров малых предприятий — получателей государственной поддержки малого предпринимательства и реализацию иных мероприятий субъектов Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства.

В соответствии с установленными Минэкономразвития России требованиями, в бизнес-инкубаторах, создаваемых в рамках данной программы, на срок, не превышающий 3 лет, на льготных условиях размещаются отобранные по конкурсу начинающие (действующие менее 1 года) предприниматели, осуществляющие деятельность в сферах, не связанных с добычей и переработкой полезных ископаемых, торговлей и оказанием бытовых услуг.

В рамках направления по поддержке экспортно-ориентированных малых предприятий за счет средств федерального и местного бюджетов субсидировалось от 1/2 до 2/3 затрат субъектов малого предпринимательства, связанных с:

⁴ Постановление Правительства Российской Федерации от 20.09.2006 № 582 «О внесении изменений в Правила предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2005 г. № 249».

Постановление Правительства Российской Федерации от 20.03.2008 № 188 «О внесении изменений в Правила предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».

- уплатой процентов по кредитам, привлеченным на срок не более 3 лет в российских кредитных организациях;
- оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства Российской Федерации и (или) законодательства страны-импортера, являющихся необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг), в том числе работ по сертификации, регистрации или другим формам подтверждения соответствия;
- участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом;
- регистрацией и (или) правовой охраной за рубежом изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации юридического лица и продукции (работ, услуг);
- оплатой услуг по разработке средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции (работ, услуг), в том числе фирменного наименования, товарного знака, созданию промышленного образца для товаров (работ, услуг), предназначенных для экспорта.

Создаваемые венчурные фонды могут использовать имущество только для приобретения инвестиционных паев закрытых паевых инвестиционных фондов, имеют право передавать имущество в доверительное управление отобранной на конкурсе управляющей компании, а управляющие компании могут инвестировать средства закрытых паевых инвестиционных фондов только в малые предприятия в научно-технической сфере, зарегистрированные на территории определенного субъекта Российской Федерации

В первый год могли подать заявку на финансирование любого из мероприятий программ поддержки малого предпринимательства, в последующие годы стали определяться приоритетные направления, по которым финансирование осуществлялось в первую очередь, приоритетами являлись:

- выдача грантов;
- образовательные программы;
- развитие малых предприятий в области инноваций и промышленного производства;
- поддержка муниципальных программ развития малого предпринимательства;
- развитие процессов бизнес-инкубирования;
- программы поддержки малых предприятий в условиях вступления России в ВТО;

- гарантийные фонды;
- развитие микрофинансирования.

В 2008 году перечень был дополнен мероприятиями по энергосбережению и развитию промышленных парков и технопарков.

Около 80% от общего объема субсидий, предоставленных малым предприятиям, было выделено на 7 основных мероприятий:

- гарантийные фонды;
- технопарки, промышленные парки;
- субсидирование процентной ставки;
- фонды прямых инвестиций;
- фонды микрокредитования;
- лизинг;
- выдача грантов.

Начиная с 2009 года, установлен новый порядок софинансирования программ поддержки и развития малого предпринимательства⁵, основной акцент делается на поддержке сохранения рабочих мест и содействии самозанятости безработных граждан. Расходы федерального бюджета на поддержку малого и среднего предпринимательства в 2009 году составили 3,5 млрд.рублей.

В 2009 году выделен «Антикризисный пакет мер», направленный на поддержку занятости населения и содействие началу собственного бизнеса, а также обеспечение доступа уже существующих субъектов малого и среднего предпринимательства к кредитным ресурсам и уменьшение стоимости таких ресурсов.

Так, на реализацию мероприятий «Антикризисного пакета мер» (гранты начинающим на создание собственного бизнеса, микрозаймы, субсидирование процентной ставки, развитие гарантийных фондов) выделено 35,2 млн.руб.

Наиболее перспективны следующие основные направления законодательской и нормативно-правовой деятельности:

- Идентификация и структуризация субъектов малого предпринимательства.
- Развитие системы программ поддержки малого предпринимательства.
- Уточнение и обновление форм и методов поддержки малого предпринимательства на городском и муниципальном уровне.

⁵ Постановление Правительства Российской Федерации от 27.02.2009 № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».

- Децентрализация государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства.
- Становление единой системы мониторинга малых форм хозяйствования в городе.
- Дальнейшее ограничение административного давления на малый бизнес.
- Вытеснение «теневых» форм предпринимательской активности. Итак, малый бизнес является динамично развивающимся важнейшим элементом рыночной экономики: субъекты малого бизнеса присутствуют практически во всех отраслях производственной и непроизводственной сфер деятельности. Непременным условием успеха в развитии малого бизнеса является всесторонняя и стабильная государственная, а также региональная поддержка. Важную роль играет принятие и исполнение специального законодательства.

Опасность же сложно организованного, инновационного бизнеса проистекает из отсутствия или слабости соответствующей инфраструктуры (венчурное финансирование и т.п.), слабой дееспособности российского законодательства и судебной системы (отсутствие эффективной защиты прав интеллектуальной собственности, коррупция, слабости всей правоохранительной системы, влияния на бизнес разветвленной сети криминальных структур и т.п.

Все это мешает нормальному развитию предпринимательства в целом. Малый бизнес, вследствие своей изначально более низкой защищенности, страдает от этого на порядок более других. Любые сложные, многоэтапные хозяйственные операции оказываются для него сверхрискованными с точки зрения гарантий элементарного возврата вложенных средств. У него нет ни собственной службы охраны, ни своих правовых и аналитических отделов, как у крупных концернов. Поэтому малый бизнес вынужден любым способом стремиться к «простоте» хозяйственных операций.

Сдвиги в хозяйственной стратегии и поведении малого предпринимательства зависят от уровня сформировавшихся в нем хозяйственных связей и от того, насколько конкуренция сочетается с ростом кооперирования, создания разветвленных предпринимательских сетей, адекватных современной рыночной системе хозяйствования.

Формирование условий для перемещения «малых капиталов» в стратегически перспективные отрасли в значительной степени осложняется не только высоким уровнем персонифицированности малого бизнеса, его зависимостью от конкретных знаний и навыков его владельца, но

и крайне слабой кредитно-финансовой инфраструктуры, не позволяющей привлекать заемные средства под новый предпринимательский проект в иной отраслевой или продуктовой нише.

В 2009 году, в период финансового кризиса в мире резко возросло число реформ в сфере государственного регулирования малого бизнеса. Таким образом, в период экономического спада наблюдается стремление государственных органов смягчить последствия кризиса путем развития малого бизнеса и создания благоприятных условий для предпринимательской деятельности, что должно приводить к увеличению числа рабочих мест и росту доходов местных бюджетов, которые зависят от поступлений от малого и среднего бизнеса.

Однако, для этого необходимо выполнение комплекса первоочередных мер, по развитию малого предпринимательства осуществляемого в следующих направлениях:

1) Прежде всего, следует оградить малый бизнес от бюрократии, сделать как можно проще процедуру регистрации, сократить число контролирующих органов и проверок, продолжить процесс сокращения числа лицензируемых видов деятельности и продукции. Следует искоренить коррупцию, которая не только опасна с моральной точки зрения, но и препятствует экономическому росту. Основным направлением в устранении административных барьеров, препятствующих выходу на рынок новых и развитию уже действующих субъектов малого предпринимательства, должна стать работа по совершенствованию нормативно-правовой базы и, в частности, по разработке прозрачных процедур принятия решений, оптимизации контрольной деятельности, разрешительной практики и процессов согласования различных документов.

2) Необходимо существенно уменьшить налоговую нагрузку на малый бизнес. Это особенно важно для начинающих свою деятельность предпринимателей.

3) Следует сосредоточить внимание на концентрации всех финансовых средств, предназначенных для поддержки малого бизнеса (федерального бюджета, регионального бюджета, Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, всевозможных внебюджетных источников), на важнейших приоритетных направлениях, создать для него систему гарантий кредитования. В связи с жесткой кредитной политикой, осуществляемой банками в отношении субъектов малого предпринимательства, весьма эффективным, на взгляд автора, могло бы стать повсеместное создание кредитных кооперативов.

4) Необходима более энергичная работа по развитию инфраструктуры малого бизнеса, развитию банковской системы, различных фондов

поддержки малого бизнеса. Малые предприятия должны иметь возможность в любую минуту получить консультацию и бесплатную помощь по вопросам открытия и функционирования, по проблемам маркетинговой стратегий, защите своих интересов и прав, а также по любой другой проблеме.

5) Нужно проделать большую работу в области подготовки и повышения квалификации предпринимательских кадров. Особенно актуальна задача профессиональной подготовки руководителей малых предприятий.

В целях решения проблем малого бизнеса и способствованию развитию конкурентоспособности, необходимо провести следующие мероприятия:

- отказ от использования бумажных носителей для формирования отчетов внутри системы органов исполнительной власти, переход к системе электронного документооборота;
- переход от прямой финансовой поддержки субъектов МП в форме субсидий к расширению практики предоставления поручительств и микрофинансовых услуг;
- усиление взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса (данная интеграция позволит усилить позиции МП на рынке и будет способствовать повышению конкурентоспособности);
- модернизация, кластеризация, экспортоориентированность МП (повлечет развитие конкурентной среды и увеличит срок «жизни» МП);
- развитие центров деловой активности на периферии города (с целью снижения маятниковой миграции).

Существуют еще несколько дополнительных проблем для предприятий малого бизнеса в регионах и в целом по России. Первая — это структура промышленности. Наша промышленность организована по принципу натурального хозяйства. Все всё производят сами, стремятся не покупать услуг на рынке и тем самым не создают рабочие места вокруг себя. Вторая проблема — доминирующая роль государства в целых отраслях: ЖКХ, здравоохранение, образование. Третье — отсутствие у молодежи мотивов к созданию собственного дела. В основном она видит успешные примеры обогащения с использованием государственных возможностей, а не примеры создания собственного бизнеса с нуля.

Необходимо сохранить установленные действующим законодательством налоговые льготы для субъектов малого предпринимательства. Упростить систему учета и отчетности субъектов малого предпринимательства для получения основной информации, необходимой для решения

вопросов налогообложения. В настоящее время необходима разработка нового уровня развития российского малого предпринимательства, функционирования систем его государственной поддержки. Ключевым моментом здесь должна быть устойчивая хозяйственная кооперация малого, среднего и крупного бизнеса, что в свою очередь должно стать объектом целенаправленной политики, как на федеральном, региональном, так и на муниципальном уровне.

Необходимо предусмотреть формирование эффективных институтов рыночной инфраструктуры, товарного и рынка ценных бумаг, инвестиционного и венчурного предпринимательства, информационной, консультационной и аудиторской деятельности, а также создание комплексной государственно-общественной системы поддержки малого предпринимательства, включая подготовку и переподготовку предпринимательских кадров, привлечение к этой сфере социально активных слоев населения.

Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 20.03.2008 № 188 «О внесении изменений в Правила предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 27.02.2009 № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».
3. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: Учебное пособие/ Под ред. Проф. В.Я. Горфинкеля. М: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010
4. Экономика предприятия: учебное пособие/ В.Н. Боробов. М.:Изд-во РАГС, 2010.

Вдовенко З. В.

*доктор экономических наук, профессор,
Российский химико-технологический
университет им. Д. И. Менделеева*

Тюкаев Д. А.

*кандидат экономических наук,
Российский химико-технологический
университет им. Д. И. Менделеева*

Токарев А. Л.

*аспирант,
Российский химико-технологический
университет им. Д. И. Менделеева*

Системный анализ и математические методы оценки экономической эффективности управления региональными промышленными комплексами

***Аннотация.** Рассмотрены основные проблемы системного подхода к оценке эффективности управления предприятиями регионального промышленного комплекса на основе оценки каждого принимаемого решения по максимальной прибыли.*

***Ключевые слова:** системный анализ, оценка, эффективность, система управления региональным промышленным комплексом.*

***The summary.** Problems the basic problems of an estimation of management efficiency are considered by the enterprises entering into a regional industrial complex on the basis of an estimation of each made decision from the point of view of possibility of extraction of benefit.*

***Keywords:** systematic analysis, an estimation, efficiency, a control system of a regional industrial complex.*

Переход к рыночным условиям хозяйствования требует от промышленных предприятий повышения эффективности производства, применение современных форм управления. Важнейшая роль в реализации этих задач отводится анализу деятельности субъектов хозяйствования, что предполагает применение различных приемов, позволяющих правильно оценить результаты деятельности на всех уровнях управления, выявить резервы повышения эффективности и принять правильные управленческие решения по стратегии и тактики дальнейшего развития.

Одной из главных задач современного управления субъектами хозяйствования — предприятиями, входящими в региональный промышленный комплекс, является минимизация риска предпринимательской деятельности на основе оценки каждого принимаемого решения с точки зрения возможности извлечения выгоды. Процесс развития субъекта по своей сути, является процессом выбора и принятия решений с целью определения дальнейшего устойчивого и эффективного развития. В нестабильных условиях рыночной экономики, при ограниченности ресурсов, наличии сильной конкуренции и других факторов, оказывающих значительное влияние на процесс развития, от правильности принятия решений и прогнозирования дальнейших событий зависит само существование предприятия, поэтому методы прогноза и анализа возможных путей развития становятся чрезвычайно актуальными.

Необходимо отметить, что в настоящее время в теории управления бизнесом разработаны современные методы анализа, позволяющие определять и контролировать эффективность финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия. Однако, многие из этих методов, прежде всего экономико-математические, достаточно сложны и трудоемки. Это существенно ограничивает их применение в сфере малого предпринимательства. Решение управленческих задач еще более усложняется наличием большого числа субъективных факторов, степень влияния которых на финансово-хозяйственную деятельность сложно отразить количественно в постановке и оптимизации решаемой проблемы.

Вышеперечисленные недостатки аналитических приемов решения задач привели к тому, что основным методом принятия управленческих решений является интуиция и практический опыт руководителя.

В настоящее время в значительной мере актуален поиск простых и, в тоже время, достаточно эффективных методов исследования, анализа и прогнозирования результатов финансово-хозяйственной деятельности промышленных комплексов с целью принятия важнейших управленческих решений. В этой связи актуально рассмотрение эвристических методов анализа и прогнозирования деятельности субъекта хозяйствования, и в частности нам обоснование и определение содержания интуиции как основного элемента эвристической методологии.

Системообразующим понятием при исследовании системы управления является объект исследования — субъект хозяйствования, имеющий сложное внутреннее строение с большим числом взаимосвязанных и взаимозависимых частей, взаимодействующих между собой и окружающей средой. Вместе с тем, широко используемая категория «хозяйствующий субъект», или субъект хозяйствования, в ГК РФ не определена. Для того

чтобы определиться с данной категорией, воспользуемся определением В. В. Казаневской: «...сложная система — это система со многими ограничениями»¹. В нашем случае под сложной экономической системой определим субъект хозяйствования в виде совокупности предприятий, образующих промышленный комплекс, а для разработки системы управления им примем ограничения: внешнее окружение, вход и выход, внутреннюю структуру, связи как внутренние, так и с внешней средой; управляющие и возмущающие параметры, признаки и свойства, цель и задачи создания, функционирования; факторы, определяющие эффективность управления.

В методологическом плане представляется важным уточнить некоторые категории, а именно: экономическая система, управление субъектом хозяйствования и др.

Сложная экономическая система в промышленном секторе экономики может быть определена как совокупность экономических субъектов, имеющих ресурсы, взаимосвязанных и взаимодействующих в сфере производства и потребления, обладающих определенными свойствами, в основе построения которых лежат общесистемные принципы. Управление субъектом хозяйствования — это сложная категориальная функция, представляющая собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых компонентов системы, обладающих определенными признаками и свойствами, взаимодействующими между собой и с окружающей средой при помощи управляющего воздействия, обеспечивающего процесс управления для достижения целевых установок системы. Отметим, что при принятии управленческих решений большинство руководителей хозяйствующих субъектов пользуется интуицией. Особенно, это касается мелких предпринимателей, не имеющих возможность собирать и обрабатывать информацию с помощью экономикоматематических методов.

Значительный вклад в развитие интуитивного мышления в эвристике внесли математики. Это тем более интересно, с точки зрения экономистов, рассматривающих математические методы анализа в противопоставлении неформализованным интуитивным методам, тем самым, рассматривая математические методы как более объективные². Наряду с математиками, можно отметить выдающихся ученых: химика Ф. А. Ке-

¹ Вартазаров И.С., Хвастунов Р.М., Черняк М.М. Исследование факторов, от которых зависит согласованность ранговых оценок экспертов. Экспресс-информация, сер. Средства и системы управления в энергетике; Вып. 1. М.: Информэнерго, 1977. С. 3—4.

² Дли М.И., Бояринов Ю.Г., Круглов В.В. Оценка диапазона возможных значений вероятности пребывания в заданном состоянии марковской модели производственно-экономической системы // Программные продукты и системы. 2009. № 4. С. 23—26.

куле и Д. И. Менделеева, которым приснились, соответственно: формула бензола и гениальная таблица химических элементов. Размышления на тему интуиции как метода познания можно найти в собраниях научных трудов выдающихся ученых А. Эйнштейна, Н. Бора, В.М. Вернадского.

Ученые уделяют достаточно внимания и развитию методологии эвристического мышления. Концепция методов «мозговой атаки» получила широкое распространение в связи с задачами управления и прогнозирования американской корпорации RAND в 1948 году. Учеными У. Маккалохом и У. Питтсом в 1940-х годах заложены теоретические основы нейроинформатики, в дальнейшем развитыми Н. Нильсеном и Ф. Розенблатом. В 50-х годах двадцатого столетия О. Хелмер предложил к использованию метод «дельфи» как средство повышения объективности экспертных опросов. Позже, У. Черчмен с целью принятия управленческих решений разработал так называемый метод «дерево целей». В период 50–60-х годов швейцарский астроном Ф. Цвики разрабатывает морфологический подход к исследованию сложных систем. В 70-х годах Г.С. Поспелов предложил метод решающих матриц как средство повышения достоверности экспертной оценки путем разделения проблемы с большой неопределенностью на подпроблемы и поэтапного получения оценок.

В последние годы разрабатываются методы исследования в области «исполнительного менеджмента» (performance management), в основу которого положен «человеческий фактор» (human resource), т.е. опыт профессионалов-специалистов.

В тоже время, активно развивается нейроинформатика, методология которой направлена на активизацию интуиции и опыта специалистов. В этой связи интересными являются экономические исследования с помощью нейроинформационных технологий Шумского С.А., Кочкина А.Н., Питенко А.А., Зиновьева А.Ю. Данные разработки показывают, что использование нейроинформационных технологий может применяться как для моделирования, так и для анализа экономических систем при наличии слабоструктурированной информации и разноплановых факторов. Также к эффективным инструментам моделирования и анализа экономических систем можно отнести когнитивные карты³.

Необходимо отметить, что среди ученых-экономистов нет единого подхода к эвристическим методам в целом, что объясняется неоднозначным

³ Дли М.И., Михайлов С. А., Какатунова Т. . Функциональные когнитивные карты для моделирования процессов энергосбережения на региональном уровне// Путеводитель предпринимателя. 2010. Вып. VIII. С.41–50.

отношением к эвристическим методам. Так, некоторые ученые противопоставляют математические методы — эвристическим, поскольку считается, что математические методы могут решать более сложные задачи, чем эвристические. По мнению других — эвристические методы гораздо сложнее, чем принято думать, и их применение требует гораздо больших знаний от субъекта. Подрыву доверия к экспертным методам способствовали многочисленные публикации, авторы которых ставили своей целью разработку методов математической обработки экспертных оценок.

На сегодняшний день редко кто из ученых сомневается в прикладной полезности экспертных методов анализа, в которых предлагает применение эвристических процедур, основанных на прошлом опыте, интуиции и здравом смысле менеджера, что может привести в ряде случаев к существенным коммерческим потерям. Вместе с тем, только математический подход позволяет проводить анализ различных вариантов деловых ситуаций и отвечать на вопросы: «а что будет, если?...».

Отметим, что ученые А.Н. Ващекин и Б.О. Кулиев считают, что использование трендовых моделей прогнозирования имеет весьма серьезные ограничения: «построенные модели оказываются неадекватными рассматриваемым реальным ситуациям, характеризующимся неточной информацией, нечеткими процессами принятия решений»⁴. В этих условиях авторы предлагают использовать методы математического моделирования и, конкретно, теории нечетких множеств и экспертных оценок. В исследовании должно умело сочетаться формализованное (математическое) и неформализованное (экспертное) знание.

Применение на практике неформализованных аналитических процедур не только обоснованно, но и во многом оптимально при решении задач в условиях неопределенности и слабоструктурированной информации. Наряду с неформализованными методами должны применяться формализованные процедуры для принятия оптимальных управленческих решений в условиях достаточной и структурированной информации. При анализе эффективности деятельности регионального промышленного комплекса, по-нашему мнению должны быть объединены формализованный и неформализованный подходы к определению перспективных направлений развития каждого предприятия. Это позволит принять правильные управленческие решения с целью получения лучших результатов, а проблемы будут проанализированы с учетом влияния многочисленных факторов.

⁴ Ващекин А.Н, Кулиев Б.О. Моделирование коммерческой деятельности оптовых структур //Маркетинг. 1997. № 6. С. 40.

Вместе с тем, при формировании управляющего воздействия на субъект хозяйствования в виде промышленного комплекса важно не просто рассматривать управление, а управление с позиций достижения эффекта на рынке, что предопределяет исследование методологического подхода к управляющему воздействию на исследуемый объект с точки зрения его эффективности.

Отметим, что ряд ученых предлагают рассматривать целевую (функциональную), технологическую, экономическую (ресурсную), социальную, экологическую эффективности⁵. При этом определяют, что технологическая эффективность характеризует эффективность предприятия вне связи с количеством используемых ресурсов и меняется лишь при изменении производственной технологии (производственной функции). По их утверждению, «экономическая эффективность напрямую зависит от количества используемых ресурсов, цен на ресурсы и цен на продукцию», а целевая эффективность «может характеризоваться как категория промежуточная между динамически инвариантной технологической и статически инвариантной экономической эффективностями».

В общем случае эффективность управления — это сложная, многогранная категория системы управления, которая взаимосвязана со всеми другими категориями. Это понятие комплексное, охватывающее различные направления хозяйственной деятельности, зависящее от совокупности факторов, как внешних, так и внутренних, влияющих на показатели эффективности труда, методов и механизмов управления, оценки, анализа и прогнозирования, контроля и т. д. Эффективность управления предприятием может быть потенциальной, определяемой до начала деятельности, и реальной, зависящей от полученных результатов.

Итак, в экономической деятельности эффективность зависит от соотношений полученного эффекта к вызвавшим его затратам. Вместе с тем для каждого предприятия, входящего в региональный промышленный комплекс, существует свой эффект, определяемый наличием потребностей и интересов.

При разработке оптимальной методологии управления ранее нами определена технология принятия управленческого решения, состоящего из следующих этапов: определение миссии, основных целей управляющего воздействия; анализ имеющейся информации об окружающей среде и ее воздействию на предприятия; определение исполнителей при-

⁵ Мешалкин В.П. Ресурсоэнергоэффективные методы энергообеспечения и минимизации отходов нефтеперерабатывающих производств: основы теории и наилучшие практические результаты. М.—Генуя: Химия, 2009.

нятых решений; способы, методы, технологии выполнения решения; затраты материальных и трудовых ресурсов, реализация принятых решений, контроль исполнения, оценка и анализ финансово-экономической эффективности всех звеньев деятельности предприятия. Однако при этом необходимо определить переменные критерии, влияющие на конечный результат. Важнейшие из них, на наш взгляд: первоначальные условия хозяйственной деятельности, конкурентные преимущества, наличие совокупности потенциалов, характеризующих эффективность управления (производственно-технический, ресурсный, финансово-экономический, инновационный, управленческий, институциональный и др.)⁶.

Кроме того, необходимо определиться с важнейшими критериями достижения цели управления экономической системы, основным из которых является конкурентоспособность, основанная на инновационном направлении развития. Целевой установкой в данном случае будет использование предприятиями благоприятных параметров рынка, определяющих степень достижения поставленной стратегической цели.

Отметим, что многие научные проблемы эффективности хозяйственной деятельности напрямую связываются с внедрением инновационных процессов. Например, по мнению В.П. Мешалкина, инновации в сочетании с профессиональным менеджментом образуют базу повышения конкурентоспособности продукции⁷.

Некоторые ученые подчеркивают, что на конкурентоспособность все большее влияние будут оказывать способности менеджмента идентифицировать, накапливать и развивать знания. Используя ключевые факторы успеха, создавать инновации, а затем и долговременные устойчивые конкурентные преимущества⁸. Нельзя не согласиться с данным мнением, однако нельзя забывать о стоимостной стороне внедрения инноваций. Величина производственно-экономического потенциала, характеризующаяся способностью проектировать, изготавливать, внедрять и продавать товары по своим ценовым и иным качествам, более привлекательным для потребителя, чем продукция конкурентов, напрямую зависит от инновационной активности предприятий, что предопределяет их

⁶ Вдовенко З. В. Химический комплекс: анализ современного состояния и особенностей развития. Кемерово: Кузбассвуиздат, 2005, С. 202.

⁷ Мешалкин В.П. Логистика — организационно-управленческий фактор экономической эффективности химических предприятий // Химическая промышленность сегодня. 2004. № 9. С. 15–19.

⁸ Мешалкин В.П., Клименкова Л.А. Логистика — важнейший фактор обеспечения конкурентоспособности предпринимательства в химической промышленности // Химическая технология. 2002. №9. С. 45–46.

эффективность и конкурентоспособность относительно других производителей на рынке. Поэтому, на наш взгляд, в рыночных условиях категории «эффективность хозяйственной деятельности», «инновационная активность», «производственно-экономический потенциал предприятия, промышленного комплекса» не только тесным образом взаимосвязаны, но и взаимозависимы. Если хоть одна из этих составляющих будет отсутствовать или не будет процесса их приращения (повышение конкурентоспособности, увеличение инновационной активности, изменение разности потенциалов), то и не может быть и речи вообще о какой-либо эффективности предприятия, промышленного комплекса в целом.

Величина производственно-технологического потенциала является основой успешного развития, определяется способностью к разработке, организации и реализации новых конкурентных преимуществ, дающих результат (эффект) в будущем в виде потенциальной энергии. При этом важен не только потенциал, а его разность между вложением и отдачей, входом и выходом системы, влияющей на эффективность управления. Только в этом случае есть эффект. Иными словами, это означает, что для получения результата целевых установок необходимо постоянное наращивание разности потенциала, получение эффекта в конкретный временной период, влияющий на эффективное развитие, именно тогда и будет отдача в виде эффективности хозяйственной деятельности.

Потенциалы, характеризующие деятельность, имеют влияние на достижение конечных целей, точнее, их разность для получения эффекта хозяйствования экономической системы позволяет создавать динамичные конкурентные преимущества. При этом увеличение общего потенциала предполагает вложение значительных денежных средств в научные исследования с последующим воплощением в технологии, конечные продукты.

Рассматривая инновационные процессы, необходимо отметить, что они не всегда бывают эффективными. Это связано с основным принципом, лежащим в основе развития любого процесса, — принципом противоречивости. Закономерность действия данного принципа подтверждается тем, что, с одной стороны, современный рынок создает достаточно стимулов к эффективному развитию: конкуренция, предпринимательство, создание собственной рыночной ниши и др. С другой стороны, рынок препятствует эффективному развитию через систему монополизации, транснационализации, концентрации и кооперации.

По мнению А. Н. Фоломьева и Э. А. Гейгера, эту противоречивость рынка не совсем полно учитывают в России. Кроме того, по мнению ученых, включая и авторов, главными препятствиями на пути эффективного

развития в России и внедрения инновационных процессов являются ⁹: невысокая востребованность инновационной продукции на внутреннем рынке; ограниченность централизованного финансирования и недостаток собственных средств у предприятий; несовершенство нормативного правового обеспечения инновационной деятельности и механизмов ее стимулирования; недостаточная из-за высокого риска привлекательность долгосрочных вложений для отечественного банковского капитала, иностранных инвесторов, а также населения, имеющего свободные средства; отсутствие цивилизованного рынка защищенной интеллектуальной собственности и развернутой инфраструктуры инновационного рынка; слабость рыночных инструментов экономики и др.

Таким образом, проведенное нами исследование процессов управления крупным промышленным комплексом региона с позиций эффективности позволило определить обязательно наличие совокупности процессов, основными из которых являются: создание среды для осуществления процессов эффективного управления; организация институтов и законодательной базы для снижения рисков производственно-хозяйственной деятельности; разработка инструментов государственного регулирования промышленным развитием; понимание руководителями всех уровней необходимости постоянного внедрения системы управления, основанной на инновационных процессах; создание и повышение эффективности управления во всех сферах деятельности промышленного комплекса: планировании, научных исследованиях, разработке проектов, производстве, менеджменте, маркетинге, прогнозировании и др.; разработка и создание механизмов интеграции, координации и межфункционального взаимодействия; создание специальных органов управления, обеспечивающих внедрение процессов управления всей системой и ее оптимизации с целью получения эффекта в виде прибыли с использованием творческого потенциала коллектива.

При разработке системы управления экономической системой особое значение имеет оценка и прогнозирование возможности достижения эффективности на рынке. Вместе с тем в России еще не разработаны научно обоснованные методики, позволяющие эффективно оценивать интеллектуальную собственность, отсутствует система оценки успешности управленческих технологий для достижения эффекта от хозяйственной деятельности. Управление крупными региональными промышленными комплексами требует разработки механизмов, а также методологических и практических подходов к изучению, оценке общей эффективности и отдельных аспектов эффективной деятельности.

⁹ Мешалкин В.П., Дли М.И. Логистика и управление конкурентоспособностью предприятий нефтехимического комплекса. М.—Генуя: Химия, 2010.

Гладкова В. Е.

*кандидат экономических наук, доцент,
Институт государственного управления,
права и инновационных технологий*

Управленческий учет и проблемы классификации затрат

Аннотация. *Статья посвящена актуальным вопросам классификации затрат, формирующих себестоимость продукции в условиях развития рыночной экономики в России. Классификация затрат определяет качество управленческого учета в компании. Особое внимание уделяется выбору учетной системы, а также анализу данных управленческого учета для принятия решений.*

Ключевые слова: *затраты, расходы, организаторский бухгалтерский учет, классификация расходов, понятия, управления затратами, типов затрат, стратегического планирования.*

The summary. *The article is devoted to topical issues of classification of costs—the cost price of production in conditions of market economy development in Russia. Classification of costs determines the quality of management accounting in the company. Special attention is paid to the choice of accounting system, as well as the analysis of data of managerial accounting for decision-making.*

Keywords: *costs, expenses, managerial accounting, classification of expenses concept, cost management, types of costs, strategic planning.*

Коммерческое предприятие стремится принимать такие решения, которые обеспечивали бы ему получение максимально возможной прибыли. Прибыль, как правило, зависит в основном от цены продукции и затрат на ее производство и реализацию.

Цена продукции на рынке есть следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях свободной конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. Поэтому затраты, формирующие себестоимость продукции являются ключевым звеном в управлении системы ценообразования в компании. Снижение или оптимизация затрат — это комплекс мер, которые необходимо привести в действие при руководстве компаний.

В экономической литературе и нормативных документах применяются такие термины, как «издержки», «затраты», «расходы». Неправиль-

ное определение этих понятий, на наш взгляд, может исказить их экономический смысл.

Внимательное изучение сущности перечисленных выше терминов, позволяет сделать вывод о том, что в своей основе все эти понятия означают одно и то же — затраты компании, связанные с выполнением определенных операций. Так, в знаменитом словаре русского языка С. И. Ожегова [1] для обозначения этих терминов приводятся следующие определения: «...издержки — израсходованная на что-нибудь сумма, затраты» (С. 208); «...затрата — то, что истрачено, израсходовано» (С.193); «... расход — 1) затрата, издержки; 2) потребление, затрата чего-нибудь для определенной цели» (С. 580).

Термин «издержки» применяется, как правило, в экономической теории. Это суммарные жертвы предприятия, связанные с выполнением определенных операций. Они включают в себя как явные (бухгалтерские, расчетные), так и вмененные (альтернативные) издержки.

Под затратами понимаются явные (фактические, расчетные) издержки компании, а под расходами уменьшение средств компании или увеличение его долговых обязательств в процессе хозяйственной деятельности.

Расходы означают факт использования сырья, материалов, услуг. Лишь в момент реализации компания признает свои доходы и связанную с ним часть затрат — расходы.

На такое понимание вышеуказанных терминов нас ориентирует МСФО 18 «Выручка», а также отечественные ПБУ 9/99 «Доходы организации» и 10/99 «Расходы организации». В соответствии с указанными документами расходы, как правило, принимают форму оттока или уменьшения актива. Расходы признаются в отчете о прибылях и убытках на основании непосредственной связи между понесенными затратами и поступлениями по соответствующим статьям дохода. Такой подход называется соответствием расходов и доходов.

С точки зрения техники бухгалтерского учета, данный подход определяется тем, что затраты должны накапливаться на счетах затрат: «Материалы», «Амортизация», «Расчеты по оплате труда» и т. д., затем на счетах «Основное производство», «Готовая продукция» и не списываться на счета реализации до тех пор, пока продукция, товары, услуги, с которыми они связаны, не будут реализованы, поскольку лишь в момент реализации организация будет признавать свои расходы.

Среди качественных показателей деятельности компании важное место занимает такой показатель, как себестоимость продукции. В нем как синтетическом показателе отражаются все стороны производственной и

финансово-хозяйственной деятельности компании. От уровня себестоимости продукции зависит размер прибыли и уровень рентабельности.

В настоящее время состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, регламентируется соответствующими нормативными актами, прежде всего, положением «О составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» (утверждено постановлением Правительства РФ 5 августа 1992 г. № 552 с последующими изменениями и дополнениями) в части, не противоречащей гл. 25 НК РФ.

В управленческом учете целью любой классификации затрат является оказание помощи руководителю в принятии правильных, обоснованных решений, поскольку менеджер, принимая решения, должен знать, какие затраты и выгоды они за собой повлекут. Поэтому суть процесса классификации затрат — это выделить ту часть затрат, на которые может повлиять руководитель.

Практика организации управленческого учета в экономически развитых странах предусматривает разные варианты классификации затрат в зависимости от целевой установки, направлений учета затрат.

В этой связи заслуживает внимания классификация затрат, предложенная К. Друри. По его мнению, прежде всего, в учете накапливается информация о трех категориях затрат: расходы на материалы, рабочую силу и накладные расходы. Затем обобщенные затраты распределяются по направлениям учета: 1) для калькулирования и оценки себестоимости произведенной продукции; 2) для планирования и принятия управленческих решений и 3) для осуществления процесса контроля и регулирования. Кроме того, в каждом из перечисленных выше трех направлений, в свою очередь, происходит дальнейшая детализация затрат в зависимости от целей управления [1, С. 31–32].

Нисколько не умаляя достоинства предложенной классификации затрат, считаем, что сужение возможностей управленческого учета рамками только этих направлений не совсем отвечает требованиям нынешнего времени. Как известно, управленческий учет призван достигать намеченной цели через свои функции. У каждой функции имеется свое назначение, цель, задачи, а также методы, приемы и способы их достижения. В связи с этим предлагаем расширить направления классификации затрат, подчинив их возможностям каждой функции управленческого учета. При этом необходимо иметь в виду, что один и тот же классификационный признак в разных направлениях может дать разный результат и наоборот.

Обобщенно классификацию затрат предприятия применительно для управленческого учета можно представить в следующем виде (табл. 1).

*Таблица 1***Классификация затрат в управленческом учете**

Классификационные признаки с учетом функций управления	Виды затрат
1. Процесс принятия управленческих решений	Явные и альтернативные; релевантные и нерелевантные; эффективные и неэффективные
2. Процесс прогнозирования	Краткосрочные и долгосрочные
3. Процесс планирования	Планируемые и непланируемые
4. Процесс нормирования	Стандарты, нормы и нормативы и отклонение от них
5. Процесс организации	По местам и сферам возникновения; функциям деятельности и центрам ответственности
6. Процесс учета	Одноэлементные и комплексные; по статьям калькуляции и экономическим элементам; постоянные и переменные; основные и накладные; прямые и косвенные; текущие и единовременные
7. Процесс контроля	Контролируемые и неконтролируемые
8. Процесс регулирования	Регулируемые и нерегулируемые
9. Процесс стимулирования	Обязательные и поощрительные
10. Процесс анализа	Фактические; прогнозные, плановые; сметные; стандартные; общие и структурные; полные и частичные

Важным моментом в управленческой деятельности является процесс принятия решений, в ходе которого определяются тактика и стратегия развития компании.

В зависимости от специфики принимаемых решений затраты подразделяются на релевантные и нерелевантные. Релевантными (т.е. существенными, значительными) затратами можно считать только те затраты, которые зависят от рассматриваемого управленческого решения. В частности, затраты прошлых периодов не могут быть релевантными, поскольку повлиять на них уже нельзя. В то же время, вмененные затраты (упущенная выгода) релевантны для принятия управленческих решений.

На результаты принимаемых решений существенное влияние может оказать деление затрат на эффективные и неэффективные.

Эффективные — это производительные затраты, в результате которых получают доходы от реализации тех видов продукции, на выпуск которых были произведены эти затраты. Неэффективные — это затраты непроизводительного характера, в результате которых не будут получены доходы, так как не будет произведен продукт. Обязательность выделения неэффективных затрат трактуется тем, чтобы не допустить проникновения потерь в планирование и нормирование.

Любая компания, стремящаяся максимизировать свою прибыль, должно так организовать свое производство, чтобы затраты на единицу выпускаемой продукции были минимальны. Значит, и принимаемые решения должны ориентироваться на задачу минимизации затрат. В выполнении этой задачи важное значение придается процессу прогнозирования, в ходе которого затраты предприятия рассматриваются в краткосрочном и долгосрочном периодах.

В краткосрочном периоде отдельные факторы производства не изменяются: их называют постоянными (фиксированными) факторами. К ним, как правило, относятся такие ресурсы, как промышленные здания, станки, оборудование. Однако это может быть и земля, услуги менеджеров и квалифицированных кадров. Экономические ресурсы, которые меняются в процессе производства, считают переменными факторами. В среднесрочном периоде могут меняться все вводимые факторы производства, но базовые технологии остаются без изменений. В ходе же долгосрочного периода могут изменяться и базовые технологии.

Принятые управленческие решения не могут быть осуществлены, если они не будут иметь непосредственной связи с процессом планирования, в ходе которого предполагаемые затраты, связанные с выполнением производственной и коммерческой деятельности, рассматриваются с точки зрения возможностей их охвата планом. В этих целях затраты предприятия подразделяются на планируемые и непланируемые.

В управленческом учете важное значение имеет классификация затрат в зависимости от их отношения к действующим на предприятии - нормам, нормативам, лимитам и стандартам. По данному признаку все затраты, включаемые в себестоимость продукции, группируются в разрезе установленных норм, действующих на начало текущего месяца, и по отклонениям от действующих норм, возникшим в процессе производства. Такое деление затрат лежит в основе нормативного учета и является важнейшим средством текущего оперативного контроля за уровнем издержек производства.

Процесс управления предприятием невозможен без четкой его организации. Она составляет основу повседневной управленческой деятельности и без нее обычно не работают ни планы, ни программы. В процессе организации формируются структуры управления, места и сферы возникновения затрат, а также ответственные за их осуществление и поведение лица.

По местам возникновения затраты группируются и учитываются в разрезе производств, цехов, участков, отделов, бригад и других структурных подразделений предприятия, т.е. по центрам ответственности. Такая группировка затрат позволяет организовать внутренний хозрасчет и определить производственную себестоимость продукции. Учет по центрам ответственности «привязывает» учет затрат к организационной структуре предприятия. Данная группировка затрат напрямую зависит от действующей организационной структуры.

С вышеприведенной классификацией тесно связана группировка затрат в зависимости от сфер и функций деятельности предприятия, позволяет организовать функциональный учет, обеспечивающий сбор информации в разрезе сфер и функций деятельности предприятия, и только потом — по объектам калькуляции.

Функциональный учет затрат способствует укреплению внутрихозяйственного расчета и усилению взаимосвязи и взаимозависимости между центрами затрат, обеспечивает более точное предоставление информации о произведенных затратах. Это помогает менеджерам принимать совместные обоснованные решения о виде, составе, цене, путях сбыта продукции и способствует повышению эффективности производственно-коммерческой деятельности предприятия.

Все предпринимаемые меры, направленные на осуществление управленческой деятельности, могут быть сведены на нет, если на предприятии не будет функционировать эффективная система учета.

Важное значение в выборе системы учета и калькулирования имеет группировка затрат по отношению к объему производства. По данному признаку затраты подразделяются на постоянные и переменные.

Разделение затрат на постоянные и переменные имеет большое значение для планирования, учета и анализа себестоимости продукции. Постоянные расходы, оставаясь относительно неизменными по абсолютной величине, при росте производства становятся важным фактором снижения себестоимости продукции, так как их величина при этом уменьшается в расчете на единицу продукции. Переменные же расходы возрастают в прямой зависимости от роста производства продукции, но рассчитанные на единицу продукции представляют собой постоян-

ную величину. Экономия по этим расходам может быть достигнута за счет осуществления организационно-технических мероприятий, обеспечивающих снижение их в расчете на единицу выпускаемой продукции. Кроме того, данную группировку затрат можно использовать при анализе и прогнозировании безубыточности производства и, в конечном счете, при выборе экономической политики предприятия.

Рассмотренная система классификации затрат в разрезе управленческих функций позволит повысить эффективность управленческого учета, усилит его аналитические функции, что в свою очередь обеспечит возможности выявления резервов повышения результативности производственной и коммерческой деятельности.

Литература

1. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов./Под ред. Н. Ю. Шведовой. М.: Русский язык, 1985.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.

Давыденко А. К.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Анализ и основные направления развития системы управления внутренними рисками коммерческого банка ВТБ24

***Аннотация.** В статье проведен анализ и предложены ключевые направления развития Группы ВТБ в области риск-менеджмента и. методы снижения внутренних рисков в банке ВТБ 24.*

***Ключевые слова:** внутренние риски, коммерческий банк, система управления рисками, факторы снижения внутренних рисков.*

***The summary.** The article analyzes and proposes key areas for development of the VTB Group on Risk Management and. Methods to reduce internal risks in the bank VTB 24.*

***Keywords:** internal risks, commercial bank, risk management, internal factors reducing risks.*

Актуальность темы обусловлена тем, что в настоящее время исследованию и основным направлениям развития систем управления внутренними рисками в коммерческих банках уделяется повышенное внимание.

Поэтому, актуален и необходим поиск новых подходов к управлению внутренними рисками путем развития систем управления внутренними рисками коммерческих банков для наиболее эффективного использования их потенциала в целях снижения и предотвращения внутренних рисков в коммерческих банках РФ.

Проблемы, связанные с управлением рисками коммерческого банка исследованы в публикациях М.А Бухтина, Я.Д. Вишнякова, Б.В. Сазыкина, Ю.Н. Юденкова. Но проблемам управления внутренними рисками в коммерческих банках уделяется недостаточно внимания.

Постановка задачи. Провести анализ и предложить ключевые направления развития Группы ВТБ в области риск-менеджмента, методы снижения внутренних рисков в банке ВТБ 24.

Управление внутренними рисками — одна из наиболее актуальных тем в финансовой и банковской сферах. Целью управления являются предотвращение негативных последствий, которые могут возникать в

текущей деятельности кредитной организации, усиление контроля бизнес-процессов¹.

Система управления внутренними рисками — комплекс организационных, методических, автоматизированных средств по предупреждению возможных внутренних рисков, минимизации отрицательных последствий и недопущению повторов их реализации².

В аспекте организации процесса управления рисками рассматриваемая система предполагает выделение следующих элементов: субъекты управления; идентификация риска; оценка степени риска; мониторинг риска.

Все элементы системы управления внутренними банковскими рисками представляют собой различное сочетание приемов, способов и методов работы персонала банка. Остановимся подробнее на отдельных элементах данной системы.

Субъекты управления внутренними банковскими рисками зависят от размеров и структуры банка. К их числу в банке ВТБ 24 относятся:

- руководство банка, отвечающее за стратегию и тактику банка, направленные на рост прибыли при допустимом уровне рисков;
- комитеты, принимающие решения о степени определенных видов фундаментальных рисков, которые может принять на себя банк;
- подразделение банка, занимающееся планированием его деятельности;
- функциональные подразделения, отвечающие за коммерческие риски, связанные с направлениями деятельности этих подразделений;
- аналитические подразделения, предоставляющие информацию для принятия решений по банковским рискам;
- службы внутреннего аудита и контроля, способствующие минимизации операционных рисков и выявлению критических показателей, сигнализирующих о возможности возникновения рисковой ситуации;
- юридический отдел, контролирующий правовые риски.

Идентификация риска ВТБ 24 заключается в выявлении областей (зон) риска, специфичных для различных видов риска. Идентификация риска предполагает не только выявление зон риска, но также практических вы-

¹ Бухтин М. А. Риск-менеджмент в кредитной организации: методология, практика, регламентирование. Книга 1: Методика и практика работы подразделений риск-менеджмента/Методическое пособие. М.: Издательский дом «Регламент», 2008.

² Вишняков Я. Д. Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений/Я. Д. Вишняков, Н. Н. Радаев. 2-е изд., испр. М.: Издательский центр «Академия», 2008.

год и возможных негативных последствий для банка, связанных с этими зонами. Для идентификации риска, как и других элементов системы управления, большое значение имеет хорошая информационная база, складывающаяся из сбора и обработки соответствующей информации. Отсутствие соответствующей информации — важный фактор любого риска.

Для оценки степени риска используется качественный и количественный анализ.

Выделены критерии оценки рисков:

- кредитный риск: репутация заемщика, способность заимствовать средства, способность заработать средства для погашения долга в ходе текущей деятельности, капитал заемщика, обеспечение кредита, условия кредитной операции, контроль (соответствие операции законодательной базе и стандартам).
- процентный риск: влияние движения процента по активным и пассивным операциям на финансовый результат деятельности банка, длительность окупаемости операции за счет процентного дохода, степень чувствительности активов и пассивов к изменению процентных ставок в данном периоде;
- операционный риск: влияние качества персонала на результаты работы банка; степень ошибок при совершении операций, связанная с организацией и технологией производственного процесса в банке; влияние внешних факторов на ошибочность принимаемых решений;
- риск несбалансированной ликвидности: качество активов и пассивов, соответствие структуры активов и пассивов по суммам, срокам, степени ликвидности и востребованности.

Процесс мониторинга риска ВТБ 24 включает в себя: распределение обязанностей по мониторингу риска, определение системы контрольных показателей (основных и дополнительных), методы регулирования риска.

Обязанности по мониторингу рисков распределяются между функциональными подразделениями банка, его специализированными комитетами, подразделениями внутреннего контроля, аудита и анализа, казначейством или другим сводным управлением банка, его менеджерами. При этом функциональные подразделения банка отвечают за управление коммерческими рисками, а комитеты и сводные подразделения — фундаментальными рисками. Круг контрольных показателей включает финансовые коэффициенты, лимиты по операциям, структуре портфеля активов и пассивов, их сегментов, стандарты для контрагентов банка (например, для заемщиков, эмитентов ценных бумаг, банков-партнеров).

Регулирование представляет собой совокупность методов, направленных на защиту банка от риска. Эти методы условно можно разделить на четыре группы:

- 1) методы предотвращения рисков;
- 2) методы перевода рисков;
- 3) методы распределения рисков;
- 4) методы поглощения рисков.

К методам регулирования риска в ВТБ 24 можно отнести:

- создание резервов на покрытие убытков в соответствии с видами операций банка, порядок использования этих резервов;
- порядок покрытия потерь собственным капиталом банка;
- определение шкалы различных типов маржи (процентной, залоговой и т.д.), основанной на степени риска;
- контроль за качеством кредитного портфеля;
- отслеживание критических показателей в разрезе видов риска;
- диверсификация операций с учетом факторов риска;
- операции с производными финансовыми инструментами;
- мотивацию бизнес-подразделений и персонала, связанного с рисковыми операциями банка;
- ценообразование (процентные ставки, комиссии) с учетом риска;
- установление лимитов на рискованные операции;
- продажа активов;
- хеджирование индивидуальных рисков.

Система управления рисками является важнейшим элементом устойчивого развития бизнеса банка ВТБ 24. В 2006-2009 гг. была проведена значительная работа по повышению эффективности системы риск-менеджмента, в рамках которой банком был принят ряд мер³:

1. В ВТБ 24 была запущена унифицированная система контроля отраслевых и страновых рисков.
2. Внедрены базовые элементы системы консолидированного контроля кредитных рисков по операциям с корпоративными клиентами в части согласования крупных сделок.
3. Завершен первый этап создания стандартизированной системы отчетности компаний Группы, перед ОАО Банк ВТБ и консолидированной отчетности по рискам Группы в целом.
4. В Группе и Банке реализована процедура расчета экономического капитала (Capital-at-Risk) в соответствии с требованиями международного комитета по банковскому надзору «Базель II».

³ <http://www.vtb24.ru/>

5. В 2009 г. начал работу Кредитный комитет Группы, координирующий процесс интеграции систем управления рисками.

С учетом расширения Группы ВТБ, усложнения структуры и роста объемов проводимых операций к *ключевым направлениям развития Группы в области риск-менеджмента* относятся:

1. Дальнейшее развитие концепции экономического капитала в Группе, в целях обеспечения ее широкого применения для аналитической поддержки принятия управленческих решений.

2. Инкорпорирование необходимых элементов риск-менеджмента в действующую в Группе ВТБ систему бизнес-планирования для дальнейшего придания ей большей риск-ориентированности.

3. Продолжение и углубление системной работы по подготовке к переходу на стандарты «Базель II» в Российской Федерации и других странах местонахождения компаний Группы (прежде всего, в СНГ).

4. Систематизация и внедрение процедур агрегированной оценки и лимитирования рисков на общегрупповом уровне.

5. Масштабное развитие передовых методологических подходов, современного инструментария и технологий риск-менеджмента, включая стресс-тестирование.

6. Комплексная автоматизация процессов анализа и оценки рисков, в том числе на основе интеграции в Корпоративную информационную систему и Корпоративное информационное хранилище.

С точки зрения совершенствования кредитной работы в Банке ВТБ 24, автором предложены *основные мероприятия по повышению эффективности управления кредитными рисками, которые предусматривают:*

1. Оптимизацию кредитных процедур, ускорение принятия кредитных решений, в том числе за счет стандартизации процедур, упрощения и автоматизации документооборота.

2. Внедрение количественных методов оценки рисков. Развитие применяемых моделей, оценивающих как ожидаемые кредитные потери (покрываемые резервами), так и неожиданные (рассчитываемые с применением подхода Value-at-Risk).

3. Усиление контроля над объемом проблемной и просроченной задолженности и совершенствование методов работы с задолженностью.

4. Совершенствование системы ценообразования по кредитным продуктам (в части определения платы за риски).

5. Активное управление кредитным риском. В качестве перспективных механизмов активного управления портфелем рассматривается секьюритизация активов и использование кредитных деривативов.

Дальнейшее развитие эффективного управления прочими видами рисков — рыночными, риском ликвидности, операционными — также является необходимым условием достижения целей по качественному росту бизнеса ВТБ 24.

Основными направлениями совершенствования управления рыночными рисками и риском ликвидности в ВТБ 24 являются:

1. Совершенствование систем сопоставимых показателей (позволяют получить консолидированную оценку рисков, принимаемых ВТБ 24 в целом), консолидированных общих лимитов, ориентиров и нормативов (ограничивают рыночные риски для каждого из дочерних банков и Группы ВТБ в целом), централизованного управления ликвидностью;

2. Интеграция методов количественной оценки рисков и концепции экономического капитала, необходимого для их покрытия, в систему принятия решений о проведении операций;

3. Совершенствование методологии стресс-тестирования в части чувствительности финансовых показателей ВТБ 24 к изменению рыночных риск-факторов: процентных ставок, валютных курсов и котировок ценных бумаг — в соответствии с требованиями Базельского комитета по банковскому надзору;

4. Автоматизация сбора данных и формирования управленческой отчетности о состоянии рыночных рисков и риска ликвидности.

В области управления *операционным риском ключевой задачей* является совершенствование единых стандартов управления операционными рисками во ВТБ 24 и методологии оценки операционного риска и капитала на его покрытие.

Очевидно, что подходы к оценке операционных рисков находятся пока в стадии становления. Для их развития необходимо иметь, по крайней мере, два вида оценки: объем ущерба и вероятность потерь.

Получение данной информации, ее регистрация как раз и составляет основную проблему. Для ее решения, например, коммерческие банки Великобритании, Германии и Франции объединились в своих усилиях по сбору данных об операционных рисках. На анонимной основе они предоставляют друг другу информацию о внутренних рисках, что в определенной мере позволяет оценить вероятность возникновения операционных рисков ^{4,5}.

⁴ Риск-менеджмент в кредитной организации: методология, практика, регламентирование. Кн. 2 / Юденков Ю.Н., Тысячникова Н. А., Ермаков С. Л. и др. М.: ИД «Регламент», 2008.

⁵ Сазыкин Б. В. Управление операционным риском в коммерческом банке. М.: Вершина. 2008.

В том случае, если вероятность риска низка, а потери велики, банку ВТБ 24 следует перевести риск, например, застраховать от пожара, сбоев в компьютерных программах, сетевых отключений. Если вероятность низка и сумма ущерба незначительна, следует принять риск. При высоком уровне вероятности наступления события и сумме ущерба необходимо принимать меры по предотвращению риска. Наконец, если вероятность наступления события велика, а сумма ущерба незначительна. В этом случае также необходимо принять меры по снижению риска.

Предложены методы снижения внутренних рисков в банке ВТБ 24:

- планирование процедур управления внутренними рисками и, в частности, управления информационной безопасностью;
- регламентирование и контроль всех проводимых в Банке процедур, делегирование и разделение полномочий, постоянное совершенствование используемых технологий и информационных систем;
- регулярный аудит банка на предмет снижения внутренних рисков (в том числе аудит безопасности);
- регистрация в информационной системе банка всех действий связанных с управлением внутренними рисками;
- аутсорсинг (Managed Service) непрофильных активов (в том числе информационных систем);
- обеспечение банковской тайны (хотя принятие новых законов в последнее время серьезно усложнило эту задачу);
- обеспечение непрерывности бизнес-процессов;
- обеспечение контроля работы операциониста в АБС банка.

Выводы

1. Проведен анализ системы управления внутренними рисками коммерческого банка ВТБ 24.
2. Выделены ключевые направления развития Группы ВТБ (Банка ВТБ 24) в области риск-менеджмента.
3. Выявлены основные мероприятия по повышению эффективности управления кредитными рисками и основные направления совершенствования управления рыночными рисками и риском ликвидности и операционными рисками в ВТБ 24.
4. Автором предложены методы снижения внутренних рисков в банке ВТБ 24.

Елкина Л. Г.

*доктор экономических наук, профессор,
Уфимский государственный
авиационный технический университет*

Яковлева А. А.

*магистр экономики, ассистент,
Уфимский государственный
авиационный технический университет*

Формирование системы показателей контроллинга на предприятиях электроэнергетики

***Аннотация.** Функционирование в условиях рыночных отношений определяет необходимость применения новых концепций управления на отечественных предприятиях, таких как контроллинг. В статье рассматриваются вопросы формирования системы показателей контроллинга для предприятий электроэнергетики, а также приводятся некоторые результаты ее применения на предприятии, занимающемся комбинированной выработкой тепловой и электрической энергии.*

***Ключевые слова:** контроллинг, система показателей контроллинга, электроэнергетика.*

***The summary.** Transition to market relations determines the need to introduce new concepts of management in domestic enterprises, such as controlling. The article explains how to create a scorecard for controlling electric utility, as well as some of the results of its application in the enterprise, occupied by the combined generation of heat and electricity.*

***Keywords:** controlling, controlling scorecard system, electric power industry*

Достижение высоких экономических результатов с минимальными затратами — одна из главных задач стоящих сегодня перед предприятиями, которые находятся в сложной хозяйственной ситуации, поскольку развитие и становление рыночных отношений значительно изменило условия их деятельности. Новые условия функционирования предприятий определили необходимость изменения сложившейся практики управления, которая перестала в полной мере отвечать современным требованиям и условиям хозяйствования. Острая конкурентная борьба требует от предприятий построения гибкой и эффективной системы управления, поскольку именно она является гарантом достижения поставленных целей, обеспечивает принятие управленческих решений в

минимально короткие сроки и повышение эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов.

Решение данных вопросов возможно путем использования современных концепций управления, одной из которых является контроллинг. Важным элементом системы контроллинга являются инструменты, применяемые для достижения ее целей и задач. По мнению автора, одним из основных инструментов контроллинга является система показателей, которая позволяет отслеживать и координировать процессы реализации планов и программ, формирует информационную базу для принятия управленческих решений, позволяя тем самым достигать запланированных результатов деятельности предприятия.

Система показателей контроллинга должна соответствовать организационной и управленческой структуре предприятия, иметь иерархическую упорядоченную структуру. Это позволит согласовывать цели предприятия в кратко- и долгосрочной перспективе, а также цели различных подразделений по уровням управления. Кроме того, для выполнения функций, задач стратегического и оперативного управления в системе показателей контроллинга также необходимо выделять два укрупненных блока: показатели стратегического и оперативного уровней.

Для управления предприятием на стратегическом уровне в мировой практике существуют различные подходы к определению и группировке ключевых показателей деятельности предприятия [1]. Относительно формирования блока показателей системы контроллинга оперативного уровня необходимо отметить, что данный вопрос является гораздо менее проработанным в теоретическом плане. Это обусловлено тем, что показатели оперативного уровня в значительной степени определяются:

- 1) отраслевой принадлежностью предприятия;
- 2) особенностями процесса производства продукции;
- 3) спецификой производимой продукции.

Так в электроэнергетике происходят существенные преобразования — формирование рынков энергии и конкурентной среды функционирования предприятий. Переход к рыночным отношениям определяет необходимость формирования и повышения конкурентных преимуществ предприятий, тогда как в настоящее время для отрасли характерно наличие факторов, препятствующих данному процессу (рисунок 1).

К особенностям процесса производства продукции предприятий электроэнергетической отрасли, использующих традиционные технологии генерации энергии (электро- и теплоэнергетика), можно отнести следующие:

- 1) использование в процессе производства в качестве топлива преимущественно природного газа;
- 2) значительная доля затрат на топливо в себестоимости энергии (до 60%), которая определяется используемой технологией производства;
- 3) высокая нагрузка объектов энергетики на окружающую природную среду (выбросы загрязняющих веществ (ЗВ) в атмосферу, сбросы ЗВ в водные объекты, образование отходов);
- 4) высокий уровень опасности объектов энергетики для населения и окружающей среды, связанный с возможностью возникновения техногенных катастроф;
- 5) применение технологии комбинированного производства тепловой и электрической энергии за счет климатических особенностей территории РФ.

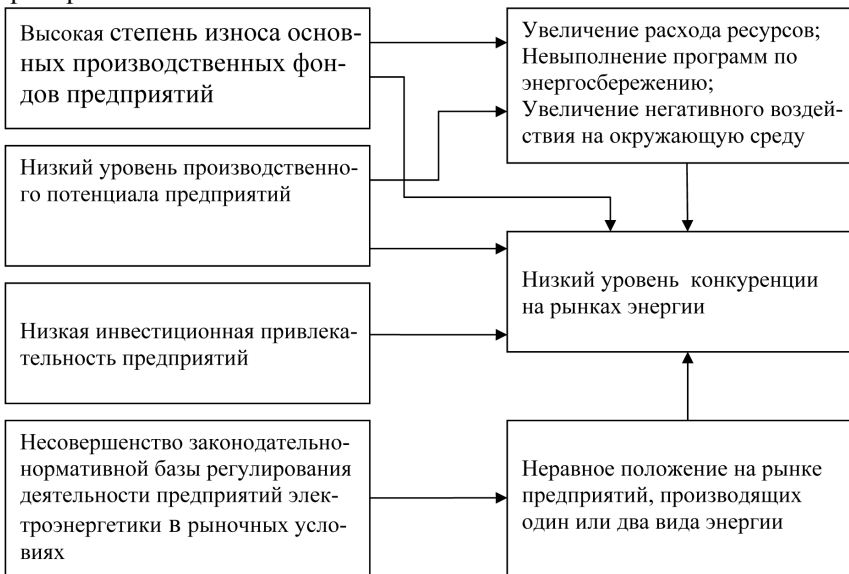


Рис. 1. Факторы, препятствующие развитию рыночных отношений в электроэнергетической отрасли

Результатом процесса производства предприятий электроэнергетической отрасли являются электрическая и тепловая энергия. Данная продукция является неосязаемой, для нее характерно непрерывность и совпадение фазы производства и потребления. Эти особенности определяют необходимость использования специфических способов доставки энергии потребителю. Энергия распределяется от производителя к потребителю через электрические и тепловые сети.

Еще одной особенностью продукции электроэнергетической отрасли является значительное влияние сезонной компоненты на объемы ее производства, что связано с климатическими условиями и особенно характерно для тепловой энергии (в связи с отопительным сезоном).

Отметим также, что энергия используется в процессе производства (оказания) всех товаров и услуг и необходима для обеспечения жизнедеятельности людей, что определяет:

- требования к качеству и цене энергии;
- требования к выполнению заданных объемов производства с временной разбивкой для обеспечения бесперебойного снабжения всех групп потребителей энергией;
- необходимость планирования энергопотребления в расчёте на год, на каждые сутки и час в течение года.

В связи с рассмотренными особенностями функционирования предприятий электроэнергетической отрасли необходимо уделять особое внимание снижению затрат на производство, рациональному использованию энергоресурсов, применению энергосберегающих технологий и оборудования, минимизации техногенного воздействия на окружающую природную среду (ОПС). То есть, с учетом специфики функционирования отрасли одним из ключевых вопросов для системы управления становится реализация плана социально-экономического развития предприятия с наименьшими затратами ресурсов. Поскольку затраты на производство составляют наибольшую долю в тарифах на электрическую и тепловую энергию, одним из основных вопросов является выявление резервов их снижения.

Автором был проведен анализ производственной деятельности предприятий электроэнергетической отрасли Республики Башкортостан, которые используют технологию комбинированной выработки тепловой и электрической энергии — теплоэнергоцентралей (ТЭЦ)¹. Полученные в результате анализа данные позволили выявить основные факторы, определяющие эффективность функционирования и характерные для всех предприятий, использующих технологию комбинированной выработки тепловой и электрической энергии.

С учетом результатов проведенного анализа автором предлагается включать в систему показателей контроллинга (СПК) ТЭЦ оперативного уровня показатели, характеризующие значимые с социально-экономической точки зрения факторы внешней и внутренней среды предприятия, необ-

¹ В качестве исходного материала для проведения анализа производственной деятельности предприятий энергетической отрасли производства РБ использовались годовые отчеты за период 2000-2009 гг., которые доступны по ссылке в Интернете http://www.bashkirenergo.ru/reports/year_reports.asp

ходимые для реализации эффективного управления предприятием в условиях рыночных отношений, объединенные в следующие группы:

1. Показатели объемов производства энергии и производственной мощности.
2. Показатели, характеризующие затраты на производство энергии.
3. Показатели, характеризующие расход топливных ресурсов.
4. Показатели, характеризующие состояние основных производственных фондов (ОПФ) предприятия.
5. Показатели, характеризующие негативное воздействие предприятия на ОПС.
6. Показатели, характеризующие качество энергии.

Автором предлагается следующая структура СПК оперативного уровня ТЭЦ, отражающая взаимосвязь выявленных значимых факторов внутренней и внешней среды, определяющих эффективность функционирования предприятия электроэнергетической отрасли (рисунок 2).

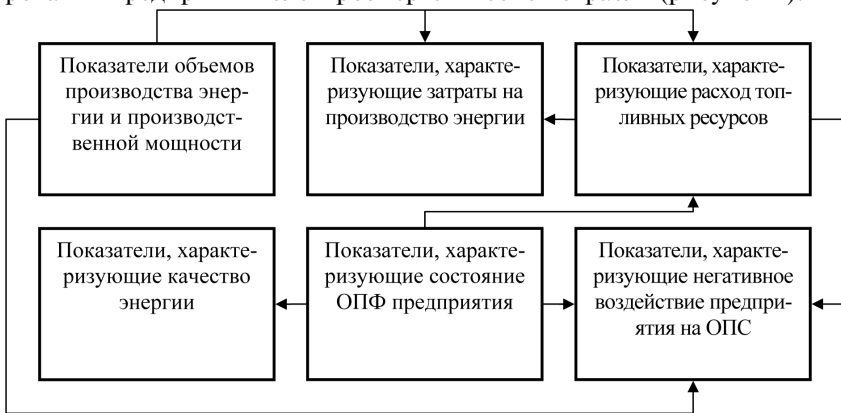


Рис. 2 Структура и взаимосвязи групп показателей СПК

В СПК предлагается включать показатели системы управления ТЭЦ, применяемые в настоящее время, а также показатели, добавленные автором, отражающие особенности производственной деятельности предприятия, и показатели характеризующие качество продукции.

В таблице 1 представлены показатели и формулы расчета, предложенные автором, в дополнение к используемым в настоящее время на предприятиях электроэнергетики.

Для оценки эффективности деятельности предприятия значения предлагаемых показателей должны сопоставляться с величинами, установленными в качестве базы сравнения: фактическими значениями показателей в период, выбранный за базу сравнения, плановыми значе-

ниями, данными рыночных, отраслевых значений, нормами, нормативами, лимитами.

Можно выделить следующие возможности использования приведенных показателей в практике управления предприятием:

- в процессе стратегического управления для корректировки и оценки достижения стратегических целей деятельности предприятия;
- для оценки хода реализации планов и программ предприятия и результатов его деятельности в краткосрочной перспективе;
- для разработки сценариев возможных вариантов развития предприятия.

Таблица 1

Показатели системы контроллинга предприятия электроэнергетической отрасли (ТЭЦ) оперативного уровня

Группа показателей	Показатели	Формула расчета	Обозначения
Показатели объемов производства энергии и производственной мощности	1. Коэффициент использования электрической мощности, $K_{ИМ}^э$	$K_{ИМ}^э = \frac{V_{уз}^э}{M_{расп}^э}$	где $V_{уз}^э$ – объем удовлетворенных заявок на производство электрической энергии, кВтч; $M_{расп}^э$ – располагаемая электрическая мощность предприятия, кВтч.
	2. Коэффициент использования тепловой мощности, $K_{ИМ}^T$	$K_{ИМ}^T = \frac{V_{уз}^T}{M_{расп}^T}$	где $V_{уз}^T$ – объем удовлетворенных заявок на производство тепловой энергии, Гкал; $M_{расп}^T$ – располагаемая тепловая мощность предприятия, Гкал.
	3. Коэффициент достаточности электрической мощности, $K_{ДМ}^э*$	$K_{ДМ}^э = \frac{V_{уз}^э}{V_{ПЗ}^э}$	где $V_{уз}^э$ – объем удовлетворенных заявок на производство электрической энергии, кВтч; $V_{ПЗ}^э$ – объем поданных заявок на производство электрической энергии, кВтч.
	4. Коэффициент достаточности тепловой мощности, $K_{ДМ}^T*$	$K_{ДМ}^T = \frac{V_{уз}^T}{V_{ПЗ}^T}$	где $V_{ПЗ}^T$ – объем поданных заявок на производство тепловой энергии, Гкал.
Показатели, характеризующие затраты на производство энергии	Энергоемкость 1кВтч/1Гкал, ЭЕ	$ЭЕ = \frac{E}{V_э}$	где E – энергия на технологические нужды предприятия за анализируемый период, руб., /кВтч; $V_э$ – объем произведенной тепловой/электрической энергии за анализируемый период, руб./Гкал/кВтч.

Продолжение таблицы

Группа показателей	Показатели	Формула расчета	Обозначения
Показатели, характеризующие расход топливных ресурсов	Коэффициент полезного использования топлива, $K_{ПИТ}$	Значение показателя зависит от способа потребления тепловой и электрической энергии, схемы производства тепловой и электрической энергии, электрической и тепловой мощности, температуры воды или давления пара для потребителя.	
Показатели, характеризующие состояние ОПФ предприятия	1. Доля полностью амортизированных ОПФ в общей стоимости ОПФ предприятия, D_{CA}	$D_{CA} = \frac{C_{CA}}{C_{ОПФ}}$	где C_{CA} – полная балансовая (первоначальная) стоимость полностью амортизированных ОПФ, руб.; $C_{ОПФ}$ – полная балансовая (первоначальная) стоимость ОПФ, руб.
	2. Степень износа ОПФ, $C_{И}$	$C_{И} = \frac{C_{ОПФ} - C_{ОПФ}^{ост}}{C_{ОПФ}}$	где $C_{ОПФ}^{ост}$ – остаточная стоимость ОПФ, руб.
	3. Коэффициент покрытия средств на ремонт, реконструкцию, замену (РРЗ) за счет амортизационных отчислений, K_c^*	$K_c = \frac{C_{РРЗ}}{C_{ам}}$	где $C_{РРЗ}$ – средства на РРЗ ОПФ, руб.; $C_{ам}$ – величина амортизационных отчислений, руб.
	4. Коэффициент покрытия износа	$K_{ПР} = \frac{C_{И}}{C_{РРЗ} + C_{ам}}$	где $C_{И}$ – стоимость износа основных фондов, руб.
	5. за счет средств на РРЗ и амортизационных отчислений, $K_{ПР}^*$		
	6. Коэффициент покрытия износа за счет амортизационного фонда, $K_{ПА}$	$K_{ПА} = \frac{C_{И}}{C_{ам}^Ф}$	где $C_{ам}^Ф$ – сформированный амортизационный фонд, руб.
	7. Коэффициент амортизации, K_A	$K_A = \frac{C_{ам}}{C_{ОПФ}}$	-
Показатели, характеризующие негативное воздействие предприятия на окружающую природную среду	1. Объем выбросов ЗВ в условных тонах, M_K	приведенная суммарная масса выбросов ЗВ в атмосферу, полученная в результате производства энергии за анализируемый период, усл. т., [2].	
	2. Структура выбросов ЗВ в атмосферу, $ОПС_i$	$ОПС_i = \frac{V_i}{\sum_{i=1}^n V_i}$	где V_i – объем выбросов i -го загрязняющего вещества, т.
	3. Объем выбросов ЗВ в атмосферу на 1 кВтч и 1 Гкал, $v_э^*$	$v_э = \frac{M_K^{m/э}}{V_э}$	где $M_K^{m/э}$ – приведенная суммарная масса выбросов ЗВ в атмосферу в результате производства тепловой/электрической энергии за анализируемый период, усл. т., [2].

Окончание таблицы

Группа показателей	Показатели	Формула расчета	Обозначения
	4. Объем выбросов ЗВ на 1 т.у.т., v_T^*	$v_T = \frac{M_K}{V_T},$	где V_T – объем топливных ресурсов, затраченный на производство тепловой/электрической энергии, т.у.т.
	5. Коэффициент токсичности выбросов ЗВ в атмосферу, D	$D = \frac{M_{k(l, II)}}{M_k}$	где $M_{k(l, II)}$ – приведенная масса выбросов ЗВ в атмосферу 1-го и 2-го классов опасности, полученная в результате производства энергии за анализируемый период, усл. т., [2].
	6. Коэффициент превышения норм выбросов ЗВ в атмосферу, K_{II}	$K_{II} = \frac{M_K^\phi}{M_K''}$	где M_K^ϕ – фактическая приведенная суммарная масса выбросов ЗВ в атмосферу, полученная в результате производства энергии за анализируемый период, усл. т. [2]; M_K'' – нормативная приведенная суммарная масса выбросов ЗВ в атмосферу, полученная в результате производства энергии за анализируемый период, усл. т. [2].
Показатели, характеризующие качество энергии	1. Величина удовлетворенных в установленном порядке претензий потребителей из-за низкого качества энергии, V_K , тыс. руб.	В соответствии с ФЗ «Об электроэнергетике», техническими регламентами и иными обязательными требованиями.	
	2. Величина удовлетворенных в установленном порядке претензий потребителей из-за низкой надежности энергоснабжения, V_N , тыс. руб.		
	3. Число обращений потребителей из-за низкого качества энергии	В соответствии с данными отчетности предприятия	
	4. Число обращений потребителей из-за низкой надежности энергоснабжения		

* – предложены автором.

По результатам апробации одной из групп предложенных показателей, характеризующих объемы производимой энергии и производственную мощность на одной из ТЭЦ холдинга ОАО «Башкирэнерго» были выявлены следующие недостатки в управлении предприятием:

с при сокращении располагаемой мощности ТЭЦ вследствие изменения условий внешней среды предприятия (недостаточности охлаждающей воды для работы оборудования) и сохранении достаточно стабильного уровня заявок на выработку энергии, на предприятии не разрабатываются мероприятия по изменению сложившейся ситуации;

с сравнение фактических объемов выработки тепловой и электрической энергии с плановыми значениями за период 2000–2010 гг. позволило установить, что по выработке электроэнергии наблюдается ежегодное перевыполнение плана, а по выработке теплоэнергии ежегодное недовыполнение плана. Данные тенденции свидетельствуют о необоснованности плановых заданий основных показателей деятельности ТЭЦ, что определяет неэффективность планирования потребности в необходимых ресурсах и движения денежных потоков.

Данные недостатки оказывают значительное влияние на эффективность функционирования предприятия. По результатам проведенных расчетов упущенная выгода, вследствие сокращения располагаемой мощности ТЭЦ, может составлять от 87349,45 до 122019,89 млн. руб. в год.

Литература

1. Ивлев В., Попова Т. Показательное несогласие: Balanced scorecard и tableau de bord [Электронный ресурс]. – Электрон. Дан. – Режим доступа http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_478/. – Загл. с экрана.
2. Методика определения предотвращенного экологического ущерба. М., 1999.
3. Распоряжение Правительства РФ от 13.11.2009 г. № 1715-р «Энергетическая стратегия России на период до 2030 года».

Ермакова Е. Е.

*кандидат философских наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Стратегия модернизации и политика доходов: концептуальный анализ

Аннотация. В статье представлены некоторые базовые положения концептуального обоснования усиления социальной ориентированности российской экономики и формирования экономики спроса, увеличения доходов населения как механизма инвестирования в производство, его модернизацию, в человеческий капитал, осуществление диверсификации экономики.

Ключевые слова: модернизация, экономический рост, политика доходов, оплата труда, диверсификация, реформирование социальной сферы, конкурентные преимущества.

The summary. This scientific article reveals some of the basic foundational statements of investigating concepts of social goals, those are the primary tasks of Russian government policy and scientifically formulating of contemporary challenges of modern viewing of «market economy». The author also points out the necessity of investments into not only production tools, but in diversement and reforms takings in human educational and labor changes to obtain new development stages social-economic advantages.

Keywords: «modernisation» of industrial capacities, income policy, labour wages, diversification, economic rise, social sphere reforming, concurrence advantages.

Мировой финансовый кризис 2008 года, переросший затем в экономический, с одной стороны, еще раз поставил перед Россией настоящую проблему выбора направлений и механизмов дальнейшего развития, а, с другой стороны, показал все еще существующие наличные возможности осуществить модернизационное развитие страны как социального государства. Кризис обострил ситуацию поступательного развития и сократил сроки принятия решения по корректировке принятой Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и ее пролонгации до 2030 года, так как российской экономике необходим «новый старт».

Снижение социальных расходов на первых этапах трансформации экономических отношений имело и негативные последствия и для экономики в целом, не позволяя достичь мультипликативного эффекта,

обеспечивающего не только экономический рост, но и его качество и, тем самым, снижающего зависимость российской экономики и социальной сферы от слабо контролируемых факторов, таких как конъюнктура мировых цен на энергоресурсы, глобализация мирохозяйства, кризисные тенденции в развитых странах.

Воспроизводственный подход к определению задач стратегии модернизации, главная из которых — усиление социальной ориентированности экономики, предполагает многообразное влияние на уровень жизни, социальную дифференциацию и формирование социальной структуры общества, удовлетворяющей как запросы экономики, так и возможности социальной мобильности для человека, посредством выработки регулятивных механизмов во всех сферах, воздействующих на благосостояние населения: потребления, перераспределения доходов, снижение неравномерности регионального развития, политику диверсификации, политику сбережений и инвестиций, а также бюджетно-налоговую и кредитно-финансовую.

Этот показатель действительно демонстрирует устойчивую позитивную тенденцию к росту: подушевой ВВП в рыночных ценах в 2000–2009 гг. вырос в 5,5 раза, средняя *заработная плата* — в 8,4 раза, средняя начисленная *пенсия* — в 7,5 раза. Достигнуто это было в основном за счет использования той самой конъюнктуры мировых цен на энергоресурсы, но и восстановительного роста как начиная с двухтысячных годов, так и после нынешнего кризиса. И не стоит опасаться так называемого «сырьевого проклятия». Надо использовать эти как «окна» или «коридоры возможностей», суть которых в развитии инвестиций как в столь плодотворную сферу, которая, естественно. Повлечет за собой развитие обрабатывающих производств, инноватику и диверсификацию, так и изменения в структуре расходов государства для реального достижения социальных целей, неоднократно провозглашаемых в стратегических документах. Экономический рост все больше поддерживается восстанавливающимся внутренним спросом: потребительским и инвестиционным, однако последний явно недостаточен для увеличения темпов восстановительного роста. Инвестиционные дискуссии малоэффективны: реальные показатели обновления основных фондов и реализации инфраструктурных объектов не растут, и это несмотря на то, что Еврокомиссия пришла к заключению, что экономический кризис в России, вызванный глобальным кризисом, проходит по букве V, что означает стремительное падение, отскок и быстрое восстановление, что отразилось в изменении данных весеннего прогноза: эксперты еврокомиссии повысили, по сравнению с предыдущим осенним прогнозом оценку

роста экономики России на текущий год до 4,5% с 3,8%, а на следующий год — до 4,2% с 4,0%.

Как отмечается в отечественных исследованиях и в аналитических материалах Всемирного банка (2009) и Еврокомиссии (2010), в России уверенное восстановление экономики не сопровождается соответствующим ростом занятости и уменьшением безработицы, их объемы незначительны.

Эксперты Еврокомиссии ожидают, что безработица в РФ сократится до 7,7% в 2011 году и до 7,5% — в 2012 году против 8% в 2010 году; дефицит бюджета составит 3,2% ВВП в текущем году и 2,6% — в следующем против 4,6% в 2010 году; госдолг (gross debt) будет на уровне 9,2% ВВП и 9,8% соответственно против 9,9% за прошлый год.

Дефицит бюджета и политика сокращения государственных расходов, в соответствии с избранным приоритетом в механизмах регулирования — сдерживание инфляции, влекут за собой непоследовательность в реализации адекватной макроэкономической политики, нацеленной на интенсификацию внутренних факторов развития национальной социально-экономической системы.

К внутренним факторам развития относится развитие внутреннего спроса диверсификация экономики, внешней торговли, рабочих мест, кластеризация в целях уменьшения региональных различий и инновационного развития, реструктуризация прав собственности трансформация, количественных качественных характеристик человеческого капитала, структуры занятости и рынка труда

Как отмечается в отечественных исследованиях и в аналитических материалах Всемирного банка (2009) и Еврокомиссии (2010) в России идет уверенное восстановление экономики, при этом рост занятости и уменьшение безработицы незначительны.

Модернизационная стратегия призвана определить приоритеты экономической политики, источники (все виды ресурсов) и способы (диверсификация, экономика спроса, экономика предложения и т.п.) достижения целей различных временных этапов развития и его характер (инновационный, «прорывной») и тип (интенсивное развитие), причем необходимо согласование всех этих направлений стратегии, с учетом возможных негативных последствий и мер их купирования, а также определение задач и методов государственного регулирования. Относительно последнего следует подчеркнуть, что время «точечного», в том числе и на социальную сферу, воздействия прошло.

Признать развитие социальной сферы приоритетным направлением макроэкономической политики и практической деятельности госу-

дарства, значит перестать считать конкурентным преимуществом дешевую рабочую силу, что основано на закономерности самовозрастания капитала, с которой при сбалансированном функционировании экономики, микроэкономическая политика максимизации прибыли приходит в противоречие, отнюдь не являющееся двигателем развития. Новое качество экономического роста, обретаемое в условиях долгосрочного устойчивого развития, достигается за счет производительного накопления, большой капиталоемкости и трудоемкости продукции, характерной для интенсивного типа развития, при котором добавленная стоимость создается высокотехнологичных средств производства, высококвалифицированных работников и новых форм и методов организации и управления производством. Эти процессы повышают роль конкуренции и снижают регулирующее воздействие ценообразования, все более смещая его действие в сферу обмена потребления, но не производства, в то же время способствуя развитию торговли и посреднических услуг, чья роль в экономике не может быть однозначно оценена в силу многофакторности и формирования и обратного воздействия на производство и воспроизводственные процессы.

Для развития инвестирования как в производственную, так и в социальную сферу, необходим взвешенный анализ затрат на производство добавленной стоимости и затрат на ее производительное и конечное потребление, выявление подлинной доли оплаты труда в производственных затратах (следует отметить, что эта доля, хотя и по предварительным данным, в разы меньше, чем доля оплаты труда в ВВП), включая процессы в сфере обмена (цена производителя – потребительские цены), потребления (структура потребления) и накопления (сбережения-инвестиции, в основной капитал, в образование и здравоохранение).

Размеры оплаты труда, социальных трансфертов и т.п., несмотря на их увеличение, неспособны осуществлять реальные перераспределительные функции. Более того, они не просто по темпам роста опережают рост производительности труда, но вообще весьма слабо связаны с результатами труда и профессионально-квалификационными характеристиками рабочей силы, в силу отраслевой дифференциации, «привязки» минимальной оплаты труда к оплате труда бюджетников, а, главное, в отсутствии структурных изменений в экономике, точнее, в механизмах ценообразования, позволяющих получать значительную прибыль без совершенствования производства, тем самым, снижая затраты на рабочую силу, сохраняя экономически неэффективные рабочие места и места, не требующие такой высокой квалификации, которая формаль-

но наличествует у значительной части работников, увеличивая только гибкость рынка труда, снижая гарантии занятости. Преодоление этих диспропорций позволит избежать ряда негативных последствий в отношении занятости, неизбежных при структурной перестройке, однако потребует расходов со стороны не только государства, но и частного капитала.

Капитализация человеческих ресурсов является закономерностью современной капиталистической экономики, давно прошедшей стадию индустриального развития. Теперь владельцу средств производства для обеспечения конкурентных преимуществ необходим такой работник, который создает специфическую продукцию данного производства и становится частью конкурентных преимуществ продукта. В массовом масштабе такой работник не нужен, в том числе и на отдельном предприятии, поэтому формируется высококвалифицированное ядро работников с постоянной занятостью. При этом они должны иметь доходы и условия труда, не понуждающие их искать приработки в других местах. Так рабочая сила, приобретаемая на свободном рынке труда, становится «человеческим капиталом», а затраты на труд становятся инвестициями в развитие производства и накопления конкурентных преимуществ.

В результате формируется гибкий, конкурентный рынок труда, и увеличивается социальная дифференциация занятого населения. Дж.М. Кейнс, в работе «Экономические возможности наших внуков», писал: «... Я ожидаю в не очень отдаленном будущем величайшую в истории трансформацию глобальных материальных условий человеческого существования. Конечно, она будет происходить постепенно. На самом деле она уже началась. В дальнейшем просто будет возникать все больше сословий, классов и групп, для которых проблема экономической необходимости практически перестанет существовать. Мы ощутим эти изменения условий в полной мере лишь тогда, когда в глобальном масштабе изменится природа наших обязанностей по отношению к ближнему. Ведь если экономическая целеустремленность потеряет смысл в отношении к самому себе, это еще не значит, что она потеряет смысл в отношении ко всем остальным»¹. Речь идет о социальных последствиях незанятости по различным причинам. Выдели две: 1) отсутствие достаточных средств для жизни и развития; 2) возможности социальной инклюзии. Эти проблемы рынок труда решить не способен как в сил от-

¹ *Keynes J. M. Economic Possibilities for our Grandchildren // Essays in Persuasion. N. Y.: W.W. Norton & Co, 1963. P. 358—373. Цит. по: Кейнс Дж.М. Экономические возможности наших внуков // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 67.*

существования спроса, так и предложения. Следовательно, социальная ориентированность экономики необходима и в сфере создания условий для воспроизводственного процесса, результатом чего будет и сбалансированная социальная структура общества, с другой стороны, являющаяся и фактором длительного устойчивого развития экономики и эффективности затрат на поддержание системных качеств национальной экономики. Здесь как раз и проявляется экономическая необходимость по отношению к ближнему. Частично на этом принципе строилось, например, социальное государство в Германии: на принципе самообеспечения и ответственности за ближайшее окружение, подкреплявшееся ценой рабочей силы, реализацией принципа трипартизма, непрерывной, но ступенчатой, дискретной системой образования как основы рынка труда, адресностью социальной, включая медицинскую, помощи и высоким уровнем индивидуальной ответственности, достижение и соблюдение которой обеспечивалось «правилами игры», предложенными государством и принятыми гражданским обществом.

Однако, в настоящее время все известные модели социальных государств претерпевают не просто трансформацию, а образно говоря, коррозию своих принципов. А это уже последствия глобализации и взаимодействия национальных экономики и транснациональных корпораций: капитал не имеет Отечества и определяет, какого труда и сколько надо. Каков здесь может быть механизм балансировки? Следует признать повышение ответственности национальных государств и национальных экономик перед своими народами, что и обсуждалось с подачи России, в том числе и на Давосских форумах. Но обеспечение такой ответственности процесс противоречивый, поскольку здесь возникает феномен внеэкономического принуждения, почему столь активно обсуждаются проблемы государственного регулирования и границ вмешательства государства в экономику. Однако если последовательно реализовывать воспроизводственный, макроэкономический подход, эта проблема становится стратегическими задачами макроэкономики, а для микроэкономики выступает как формирование условий хозяйственной деятельности. Механизм балансировки перемещает в область согласования интересов все экономических агентов, которое в принципе возможно только при наличии принятой общей цели, так как сами интересы могут оставаться разнонаправленными. Это уже задачи управления, стратегического менеджмента, организационной культуры. Их решение позволит сохранить национальной социально-экономической системе ее целостность, обеспечивая такое взаимодействие элементов структуры, трансформацию последней в ответ на эндогенные и экзогенные воздействия, которое спо-

собно порождать в процессе функционирования само системное качество — социальность. Это есть основа для расширительного толкования понятия «социальное», процесса социализации: 1) снятия, пусть и опосредованное процессом коммерциализации, разделения на производительный и непроизводительный труд; 2) отношения к затратам на труд как к инвестициям (соответственно, финансирование решения социальных задач не по остаточному принципу, увеличение нематериальных активов в структуре национального богатства, развитие человеческого капитала, достижения Парето-эффективности); 3) разделить пропорционально собственности ответственность и риски развития между всеми субъектами экономической жизни или 4) дать зарплату, чтобы наемный работник мог это делать.

Здесь используется риторика и выделение формальных приоритетов действий, соответствующие «экономике спроса», в свою очередь опирающейся на ряд постулатов, связанных с кейнсианским направлением экономической мысли, в том числе и по проблемам государственного регулирования и «вмешательства» в экономику. Дело в том, что Россия своеобразно вступила в постиндустриальную стадию развития: характеристики современной российской экономики сформировались не как естественное завершение эпохи индустриального развития рыночных отношений, приведшего в том числе к становлению в значимых для хозяйственной практики масштабах моно- и/или олигополистического рынка на базе приобретения конкурентных преимуществ за счет сначала технологического развития и формирования гибкого рынка труда, а как социально-экономическая система, потратившая силу и время реформ на формирование прежде всего института частной собственности, которая быстро приняла вид, характерный для развитого капитализма, правда, без серьезных изменений в технологической основе, но с его проблемами, в социальной сфере, в том числе и потому, что ее невозможно было подвергнуть соответствующей санации, хотя ключевой фактор — цена рабочей силы — был «заморожен», а в дальнейшем стал лишь усиливать дифференциацию доходов, которые, в большинстве случаев, по своим размерам, не могут снять нагрузки ни с государства, ни дать возможность домохозяйствам как экономическим субъектам приемлемого для постиндустриальной стадии развития обеспечения качества жизни.

В-третьих, российская специфика функционирования базовых микроэкономических механизмов по максимизации прибыли — ценообразования и конкуренции — ведет к получению высоких прибылей при высоких, практически, монопольных ценах, а не изменениях объемов производства и роста и повышения эффективности занятости, тем более

обусловленных применением инновационных технологий. Отмечается тенденция к финансиализации поведения экономических агентов на всех рынках, т.е. отношению к нераспределенной части прибыли как к свободным средствам для вложения с позиций быстрой оборачиваемости и доходности, что проявляется в росте финансовых услуг и операций с недвижимостью, посреднической торговле, вывозе капитала за рубеж, приоритетности политики ликвидности перед устойчивостью.

Государство, будучи инициатором и проводником реформ, что как бы то ни было, обосновывает его зрелость как институциональной единицы по сравнению с бизнес-сообществом, предлагает стратегию модернизации, дабы обеспечить соответствие постиндустриальных форм развития капитала содержанию конкурентных преимуществ не только, и не столько на внутреннем рынке, сколько на внешнем, страновом и глобальном, при этом, совершенно справедливо предполагая разделить часть модернизационных рисков со всеми субъектами (пропорционально собственности). Государство как институциональная единица обеспечивает правила и нормы деятельности в национальной социально-экономической системе. Это основа его «партнерского капитала». Государству как хозяйствующему субъекту остались довольно значительные объемы факторов производства, (включая доленое участие), но, в основном, проблемных зон, и ряд прав распоряжения (природные ресурсы, внешняя торговля и т.п.). Государство видит партнерство как механизм обеспечения процессов воспроизводства национальной социально-экономической системы с сохранением «национальности» всех факторов производства.

Рычагом осуществления стратегии модернизации является диверсификация экономики, включая внешнюю торговлю (прежде всего импорта), в интересах привлечения средств во внутреннюю экономику и с учетом интересов домохозяйств как массового субъекта социально-экономической деятельности. Последние также стремятся к увеличению доходов, однако испытывают значительные трудности с наличием и качеством всех факторов производства, что также обусловлено реформой «сверху» и ее краткосрочностью, не позволившей домохозяйствам, в отличие от крупного бизнеса, сформировать разнообразные источники дохода для адаптации к новым условиям и дальнейшего развития, отводя центральное место такому ресурсу, как человеческий капитал.

Здесь мы уже наблюдаем элементы «экономики предложения», на которой настаивают приверженцы либеральных реформ и, собственно, по сценарию которых и осуществлялось реформирование на первоначальном этапе. Однако должен изменяться вектор социально-эконо-

мических преобразований, а именно перераспределение ресурсов через реструктуризацию прав собственности, рабочих мест и цены рабочей силы. Результатом будет развитие малого и среднего предпринимательства (в предложенной правительством программе была поставлена стратегическая задача занять в этом секторе до 50% экономически активного населения) и структурные изменения трудового потенциала.

Предвидя возражения по поводу одновременности использования столь разнообразно, а порой и разнонаправлено действующих экономических механизмов, подчеркнем, что это соответствует динамическому характеру экономического роста как макроэкономического равновесия «спрос — предложение». В решении означенных проблем следует применить выявленную в рамках системного подхода следующую закономерность: усложнение внутренней структуры системы обеспечивает простоту механизмов взаимодействия с окружающей средой, что повышает эффективность функционирования, снижает неопределенность и связанные с ней риски, повышает устойчивость системы не только по отношению к внешним отрицательным воздействиям, нерегулируемым факторам, но и в интересах устойчивого развития.

Итак, воспроизводство, экономика спроса, развитие, а значит новое качество экономического роста, фокусируются на потреблении, его структуре и качестве, ибо оно определяет цели и позволяет оценить результаты экономической деятельности, в том числе часть затрат, связанных с формированием необходимой рабочей (не только оплата труда, но и сам процесс воспроизводства рабочей силы) рассматривать как инвестиции. Собственно то, что называется постиндустриальным обществом, видит в человеке альфу и омегу экономики, определяя и механизм достижения такого состояния — социализацию экономики. Структурные сдвиги в экономике невозможны без количественных и качественных структурных изменений рабочих мест и, соответственно, экономически активного, и, прежде всего занятого, населения, а условия и возможности жизнедеятельности населения в целом определяют уровень развитости, гуманизации общества.

Зайцева О. В.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

Разработка комплексных показателей экономической эффективности управления предпринимательскими структурами

***Аннотация.** В статье затрагиваются проблемы оценки экономической эффективности управления, когда возникает необходимость изыскания внутренних источников для экономического роста предпринимательских структур.*

***Ключевые слова:** предпринимательские структуры, эффективность управления, критерии эффективности, финансовая группа показателей эффективности менеджмента.*

***The summary.** This paper addresses the problem of assessing the economic efficiency of management, when there is a need to find domestic sources for growth of business structures.*

***Keywords:** business structure, management effectiveness, the criteria of efficiency, financial group, efficiency of management.*

Организационные меры, направленные на повышение конкурентоспособности предпринимательских структур, можно свести к следующим:

- организация учета и анализа динамики показателей эффективности центра ответственности;
- выявление резервов для роста показателей;
- обеспечение требуемого уровня опережающих и запаздывающих показателей, создающих приоритетность товаров и услуг исследуемых предпринимательских структур на рынке;
- выявление преимуществ и недостатков товаров-аналогов компаний-конкурентов, и соответствующее использование этих результатов в своей компании;
- изучение мероприятий конкурентов по совершенствованию товаров, с которыми они выступают на рынке, и разработка мер, дающих преимущества по сравнению с конкурентами;
- выявление и использование ценовых факторов повышения конкурентоспособности товаров, в том числе применяемых фирмами-конкурентами;
- поиск и использование возможных приоритетных сфер применения товаров, в особенности новых товаров.

Основные предпосылки необходимости совершенствования организации контроля динамики опережающих и запаздывающих показателей заключаются в следующем:

1. Отсутствие в настоящее время в исследуемых предпринимательских структурах четко определенных функций контроля динамики показателей эффективности.
2. Отсутствие стратегического планирования.
3. Отсутствие четкого регламента бизнес-процедур (бизнес-процессов) деятельности:

- порядка подготовки, экспертизы, рассмотрения, принятия и сопровождения показателей, принятия решений об актуализации и замене показателей;
- единого внутрифирменного стандарта набора показателей, критериев их оценки;
- корпоративной информационной системы сбора и обработки данных по опережающим и запаздывающим показателям в режиме реального времени.

4. Недостаточное представление о показателях эффективности у большинства сотрудников.

5. Отсутствие прозрачности процедур планирования и контроля показателей (сложная, многоступенчатая и противоречивая система управления).

6. Нечеткость разграничения полномочий и ответственности служб или сотрудников за динамику показателей эффективности.

7. Перегруженность линейных руководителей и руководителей высшего звена.

Основными направлениями совершенствования управления предпринимательскими структурами на основе разработки комплексных показателей эффективности должны стать:

1. Планирование и координация деятельности в рамках стратегического и оперативного планирования.

2. Организация контроля динамики опережающих и запаздывающих показателей экономической эффективности, целенаправленная работа по повышению их уровня.

3. Разработка внутрифирменных регламентов, бизнес-процедур учета и анализа показателей.

4. Инициирование предложение по объективизации показателей на каждом этапе развития предпринимательских структур.

5. Организация информационной системы (системы сбора и обработки информации, ведения базы данных показателей, обеспечения

руководства оперативной аналитической информацией о динамике показателей в режиме реального времени).

6. Оценка и контроль динамики показателей.

7. Подготовка предложений о направлениях развития предпринимательских структур на основе данных о динамике показателей экономической эффективности.

При разработке и внедрении системы управления предпринимательскими структурами на основе разработки комплексных показателей эффективности и встраивании ее в существующую структуру управления исследуемыми предприятиями необходимо для повышения эффективности процесса внедрения изменений учитывать сложившиеся к настоящему времени условия.

В целях корректного определения взаимосвязей, разграничения ответственности и полномочий при разработке новой структуры предлагается подход, основанный на моделировании информационных потоков и потоков работ и включающий:

1. Проведение диагностического анализа существующей организационной структуры управления.

2. Проведение экспертных опросов руководителей.

3. Описание процессов, связанных с управленческой деятельностью (построение модели деятельности с применением стандартных методов описания бизнес-процессов).

4. Согласование предлагаемой модели с руководителями.

5. На основе описания бизнес-процессов построение структуры управления на основе разработки комплексных показателей эффективности и ее взаимосвязей с существующими управленческими структурами.

6. Согласование и утверждение структуры.

Максимально возможная локализация бизнес-процессов в организационных единицах позволяет повысить скорость отклика на события бизнеса, использовать наилучшим образом возможности коллективных форм работы, снизить издержки на коммуникации.

Анализ существующей системы управления исследуемыми предпринимательскими структурами позволяет сделать вывод о некотором несоответствии существующего положения его требуемому уровню. Повышение эффективности работы персонала, расширение возможностей использования кадрового потенциала в системе управления предпринимательскими структурами на основе разработки комплексных показателей эффективности, представляет значительную важность.

Вместе с тем, для непрерывного и полноценного развития предпринимательских структур необходимо сформировать комплекс методи-

ческих рекомендаций, направленных на эффективную интеграцию стратегий управления предпринимательскими структурами на основе разработки комплексных показателей эффективности и других корпоративных планов предприятия. Здесь предстоит разработать способы установления взаимосвязи и взаимодействия между различными структурными подразделениями и сотрудниками по оперативному управлению развитием предприятия. Механизмами, способными решить поставленные задачи, могут стать технологический контроль и мониторинг комплексных показателей экономической эффективности функционирования предпринимательской структуры.

При принятии управленческих решений в отношении стратегии развития предпринимательской структуры, а также для постоянного мониторинга и тщательной поддержки ее реализации можно руководствоваться некоторыми специфическими факторами и микроэкономическими особенностями. А именно тем, что пренебрежение этой важной сферой развития может в один момент привести предприятие к технологическому отставанию, а возможно, и к краху всей производственной деятельности. Подтверждением этому могут служить данные статистических и маркетинговых исследований, согласно которым в рыночных условиях предприятиям необходимо полностью менять продукцию каждые 3—5 лет; чтобы оставаться конкурентоспособными и наращивать высокие темпы объема и рентабельности продаж. Неполноценное и несвоевременное финансирование стратегии развития, уже находящейся на этапе реализации, в свою очередь, может вызвать другие проблемы: временное отставание или запоздалый выход продукта на рынок.

Поэтому во избежание возникновения портфельного дисбаланса и нерационального противопоставления управления предпринимательскими структурами на основе разработки комплексных показателей эффективности, с одной стороны, и стратегии развития — с другой, необходимо разработать методы установления интеграционных отношений между ними.

В связи с выведением стратегии управления предпринимательскими структурами на основе разработки комплексных показателей эффективности на корпоративный уровень и включением ее в число базовых, подходы к осуществлению комплексного контроля над происходящими изменениями в среде функционирования предприятия, как и другие методы формирования стратегического поведения, необходимо также усовершенствовать. Чтобы своевременно предвидеть позитивные события и выявить негативные тенденции, а также оценить их возможное влияние на результативность процесса функционирования предпринимательских структур, рекомендуется использовать методы технологического мони-

торинга. Технологический мониторинг – это система прогнозирования и выявления ситуаций и тенденций, которые могут изменить первоначальные внешние или внутренние условия разработки и реализации стратегий развития. Данная система позволяет:

- анализировать события (по мере их наступления или предзнаменования), которые могут особым образом повлиять на вероятность и характер будущих результатов деятельности предпринимательских структур;
- отслеживать наметившиеся позитивные или негативные тенденции и вносить своевременные изменения или корректировки в направления развития предприятий;
- определять современную значимость и стратегическую актуальность показателей во избежание рыночного риска представления несвоевременной или некорректной информации.

Методы технологического мониторинга позволяют выделять во внешней и внутренней среде такие прошлые события и спрогнозировать те будущие тенденции, которые следует рассматривать как жизненно важные направления для осуществления деятельности предпринимательских структур. Если указанные методы интегрировать в процесс формирования стратегического поведения предприятия, то они смогут обеспечить эффективное оперативное управление реализацией стратегии развития.

Развитие существующей системы технологического мониторинга предприятия возможно на основе интеграции методов стратегического и тактического контроля. Среди трех основных видов контроля – предварительного, направляющего и итогового – методы предварительного контроля используются до начала исполнения решения и позволяют определять количественные и структурные характеристики оптимального варианта его реализации.

Основное назначение предварительного контроля за формированием стратегии развития заключается в адекватной оценке и постановке собственных целей. В качестве методологического обеспечения для выбора рациональной стратегии развития предприятиям целесообразно использовать:

- экономические показатели оценки деловой и инновационной активности;
- систему показателей рыночного потенциала предприятия.

Направляющий контроль применяется все время от начала практического осуществления решения до его завершающего этапа. Он включает измерение, оценку, сравнение, выработку; а также исполнение корректирующих действий, направленных на достижение конечных результатов

по исследуемому объекту. Здесь в качестве методического обеспечения последовательного освоения стратегии можно руководствоваться развернутыми моделями разработки и внедрения новых показателей экономической эффективности.

Метод контроля по итоговым полученным результатам, или последующий контроль, применяется, когда решение считается выполненным. Этот вид контроля при анализе эффективности работы предпринимательских структур может быть направлен на оценку результативности выполнения поставленных целей и выбранной стратегии их достижения. Здесь необходимым представляется провести анализ актуальности разработанных показателей в сопоставлении с текущим состоянием общего развития предприятия и сформировавшимися рыночными потребностями.

Таким образом, технологический мониторинг как составная часть процесса управления предпринимательскими структурами на основе разработки комплексных показателей эффективности представляет собой непрерывное наблюдение и анализ показателей деятельности предприятия с целью контроля и корректировки экономических действий и событий.

Основная цель осуществления технологического мониторинга предприятия заключается в обеспечении эффективности разработки и реализации стратегии развития в рамках формирования его общекорпоративной линии поведения на рынке.

Одним из важнейшим элементов совершенствования системы управления предпринимательскими структурами на основе разработки комплексных показателей эффективности будет развитие технологического мониторинга показателей, одним из обязательных требований к которому является доведение необходимого и достаточного количества информации до соответствующих уполномоченных сотрудников и до органов управления предпринимательскими структурами.

Литература

1. Браун А. Проблемы методологии, планирования и измерения эффективности / Перевод А. С. Толкачёва. М.: Экономика, 2001.
2. Ерёмин А. О критериях эффективности // Экономика&Бизнес. 2010. № 10. С. 71–80.
3. Кунявский М. С. К вопросу о производственно-экономической эффективности. В кн. Эффективность производства. Мн.: Ураджай, 2011.
4. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации. М.: РДЛ, 2010.
5. Ольве Н. Г., Рой Ж., Веттер М. Оценка эффективности деятельности компании. М.: КДУ, 2010.
6. Плотников Д. Оценка рентабельности бизнеса. // Финансовый директор. 2009. № 9.

Замалетдинов И. И.

аспирант,
Институт социальных
и гуманитарных знаний (г. Казань)

Анализ российской и международной практики корпоративного управления

Аннотация. В статье рассматривается российский и международный опыт практики корпоративного управления, а также проводится сравнительный анализ функционирования механизмов корпоративного управления российской и международной практики.

Ключевые слова: корпоративное управление, комитеты совета директоров, стейкхолдеры, независимые директора, корпорация.

The summary. The article deals with Russian and international experience of corporate governance practices. The author carries out a comparative analysis of the mechanisms of corporate governance of Russian and international experiences.

Keywords: corporate governance, committees of the Board of Directors, stakeholders, independent directors, the corporation.

Актуальность темы исследования обусловлена огромным влиянием корпоративного управления на эффективность деятельности компаний, и в целом экономики. На данный момент рейтинги корпоративного управления свидетельствуют о том, что российские корпорации отстают от иностранных. Выявление причин и факторов отставания явилось целью исследования работы. Для выполнения поставленной цели в работе был проведен сравнительный анализ функционирования механизмов корпоративного управления в России и в международной практике менеджмента.

Корпорация в современной экономике играет роль важнейшего института. Процесс консолидации отраслей приводит к возникновению крупных корпораций, которые в отдельности производят 5–10% ВВП государства. Такие компании становятся «Too big to fail», то есть слишком большими, чтобы обанкротиться. Корпоративные действия таких компаний могут оказывать серьезное воздействие на экономики целых регионов, на тысячи миноритарных акционеров, и прочих стейкхолдеров. В связи с этим появляется острая необходимость качественного корпоративного управления с учетом интересов всех заинтересованных сторон.

Корпоративное управление, на наш взгляд, можно определить как комплекс механизмов, способствующих достижению: высокого уровня подотчетности топ-менеджмента перед акционерами, финансовой прозрачности, эффективного стратегического и оперативного управления; с целью исключить возможность манипуляций и мошенничества, а также обеспечения роста капитализации и снижения стоимости капитала для компании.

Базовая система корпоративного управления и взаимоотношения между органами управления представлены на рисунке 1.

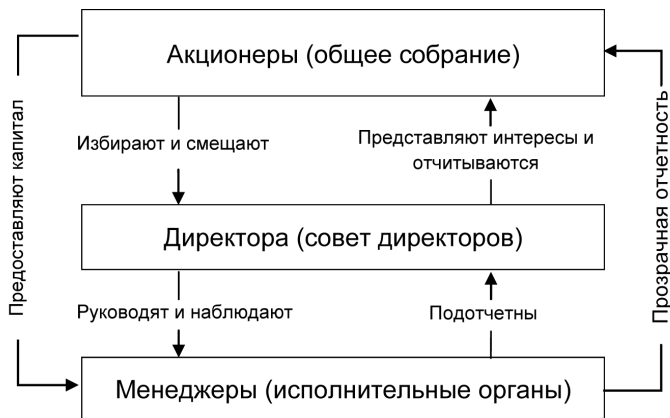


Рис. 1. Система корпоративного управления [2, С. 31]

Корпоративное управление в России стало актуальным в середине 90-х гг. в связи с приватизацией, появлением частной собственности, а также в связи с принятием законов «Об акционерных обществах» и «О рынке ценных бумаг». А в 2002 году ФКЦБ опубликовала «Кодекс корпоративного управления».

Однако до сих пор лишь немногие российские компании по-настоящему осознают глубину и сложность данного направления менеджмента. На практике реформы корпоративного управления зачастую носят поверхностный характер и используются для пропагандистских целей, а не как способ внедрения структур и процедур, которые позволяют акционерному обществу завоевать доверие акционеров, уменьшить риск финансовых кризисов и расширить доступ к капиталу [3].

По данным Российского Института Директоров (РИД) в последние годы корпоративное управление в РФ улучшается. По результатам исследования 2010 года были сделаны следующие выводы [1]:



Рис. 2. Тенденции развития практики корпоративного управления в 2004–2009 гг.

- В 2009 году сохранилась тенденция повышения общего уровня практики корпоративного управления, наблюдавшаяся в течение предыдущих пяти лет с 2004 по 2008 гг., однако динамика позитивных изменений была неодинакова для различных компонентов и для различных подгрупп компаний.
- В рамках компонента «Деятельность органов управления и контроля» сохранилась устойчивая динамика роста, наблюдавшаяся в течение 2004–2008 гг.: здесь доля соблюдаемых в среднем рекомендаций в целом по выборке в 2009 году достигла 56%, превысив значение предыдущего года на 3 пп.
- В рамках компонента «Раскрытие информации» сохраняется наиболее высокий относительно других компонентов уровень развития практики корпоративного управления. По сравнению с 2004 годом доля соблюдаемых в среднем рекомендаций в целом по выборке выросла на 20 п.п. до 68% в 2009 году. Однако динамика изменений за последний год заметно снизилась: прирост показателя в 2009 году составил 1 п.п., в то время как в течение 2004–2008 гг. в среднем ежегодный прирост был на уровне 4,75 п.п.
- В области обеспечения прав акционеров, где уровень развития практики российских компаний в течение 2004–2008 гг. колебался в узком диапазоне от 47 до 51%, в 2009 году наметилась позитивная динамика: здесь доля соблюдаемых в среднем рекомендаций в целом по выборке за последний год выросла на 3 п.п. и составила 54%.



Рис. 3. Уровень развития практики корпоративного управления по отраслям в целом по выборке 2004–2009 гг. [1]

За счет улучшения корпоративного управления российские компании могут рассчитывать на получение премии к нынешней цене своих акций в размере от 20 до 50%, что подтверждается различными исследованиями. Например, в ходе исследования McKinsey & Co выяснилось, что: «Свыше 80% инвесторов заявляют о своей готовности платить больше за акции компаний с хорошим качеством корпоративного управления по сравнению с компаниями, где управление находится на низком уровне».

Повышение эффективности корпоративного управления на микроуровне достигается путем внедрения и совершенствования механизмов корпоративного управления, к которым относятся: компенсационная политика, совет директоров, система внешнего и внутреннего аудита, локальные нормативно-правовые акты, система раскрытия информации.

Для более глубокого понимания практики корпоративного управления, а также изучения международного опыта, нами было проведено исследование, в ходе которого были изучены механизмы корпоратив-

ного управления ведущих мировых компаний. В исследовании использовались материалы годовых отчетов, внутренние документы, а также мнения экспертов. Для анализа были выбраны 7 иностранных компаний, входящих в топ-30 в мире по капитализации и выручке по состоянию на начало 2008 года, а также 3 крупнейшие компании России — «Лукойл», «Роснефть» и «ВТБ».

В ходе исследования выяснилось:

- Все зарубежные компании, попавшие в выборку, привлекают в совет директоров докторов наук, преподающих в университетах, причем их доля колеблется от 15 до 35%. Таким образом, новейшие теоретические разработки менеджмента могут быть быстро трансформированы в практическую область. На российских предприятиях такая практика только начинает применяться.

Таблица

Результаты исследования. Состав и структура совета директоров

№	Компания	Количество членов СД	Независимые и неисполнительные директора	Исполнительные директора	Доля исполнительных директоров в СД
1	Exxon Mobil (США)	12	11	1	8,33%
2	Royal Dutch Shell (Голландия)	13	9	4	30,77%
3	British Petroleum (Великобритания)	15	11	4	26,67%
4	General Motors (США)	11	9	2	18,18%
5	General Electric (США)	17	14	3	17,65%
6	Petro China (Китай)	14	11	3	21,43%
7	BHP Billiton (Австралия)	13	12	1	7,69%
8	Лукойл (Россия)	11	9	2	18,18%
9	Роснефть (Россия)	9	9	0	0,00%
10	ВТБ (Россия)	11	10	1	9,09%

- В советах директоров российских компаний присутствуют как минимум 2–3 члена от муниципальной, региональной либо федеральной исполнительной власти. На наш взгляд это связано со специфической особенностью российской экономики — высокой долей участия государства и регионов в капитале компаний. Текущая ситуация может быть в корне изменена после распоряжения Президента РФ от 2 апреля 2011 г. о выведении из структуры советов директоров компаний с государственным участием высокопоставленных чиновников, заменив их независимыми директорами. Существуют различные мнения об эффективности такой меры, на наш взгляд, данное распоряжение положительно отразится на практике корпоративного управления госкомпаний.

- Доля исполнительных директоров колеблется от 0 до 30%.
- Доля независимых директоров иностранных компаний достигает в некоторых случаях 60–70%, российские компании не могут похвастаться такой структурой совета директоров. Это связано с тем, что акционерные общества за рубежом имеют распыленную структуру акционерного капитала, а в России мажоритарные акционеры предпочитают «своих» людей в советах директоров.
- При совете директоров (в ОАО «Роснефть» – наблюдательный совет) отечественных компаний функционируют 2–3 комитета, а в зарубежных в среднем – 5 комитетов. На наш взгляд это значит что интенсивность работы СД иностранных компаний выше, чем в нашей стране. В каждой российской и зарубежной компании есть комитет по аудиту и комитет по кадрам и вознаграждениям. Различаются лишь названия, к примеру, в крупнейшей частной компании мира Exxon Mobil комитет по кадрам и вознаграждениям называется комитет по компенсациям, в китайской Petro China – комитет по оценке и вознаграждениям, а в General Electric – комитет по компенсациям и развитию менеджмента. Помимо этих 2 комитетов, 5 из 7 анализируемых иностранных компаний имеют комитет по назначениям, а 4 из 7 комитет по финансам и рискам. При совете директоров British Petroleum функционирует 2 комитета по защите окружающей среды, на наш взгляд, это связано с трагическими событиями в Мексиканском заливе.
- Анализ компенсационной политики совета директоров и топ-менеджмента осуществить не удалось, в связи с тем, что во многих компаниях не принято подробно раскрывать подобную информацию. В российском законодательстве есть требование раскрывать компенсации получаемые директорами, однако не обязательно раскрывать информацию о том, как формируются компенсационная политика.
- Также характерной особенностью иностранных компаний является наличие множества локальных нормативных актов регулирующих корпоративное управление. К таким нормативным актам относятся: кодексы корпоративной этики и корпоративного поведения, сформулированные принципы корпоративного управления, различные положения и др. Интересен тот факт, что в некоторых компаниях, например, таких как Petro China имеется сразу несколько кодексов корпоративного поведения, регулирующих деятельность отдельных органов управления и служащих.

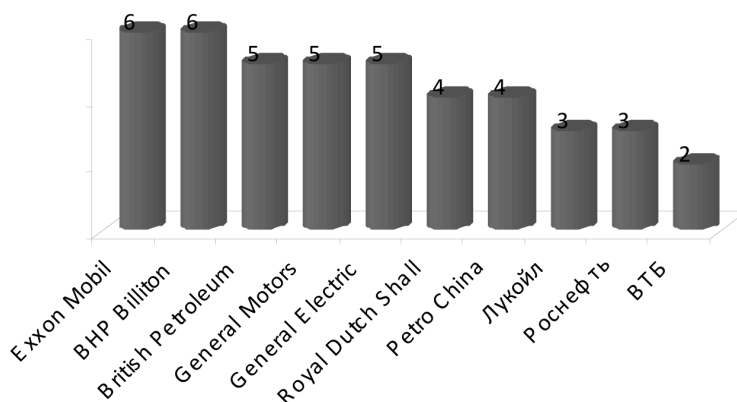


Рис. 4. Результаты исследования. Количество комитетов при совете директоров

Результаты исследования позволяют сделать заключение об отсутствии значительного отставания в развитии механизмов корпоративного управления российских компаний от иностранных. Необходимо также отметить и тот факт, что менеджмент и акционеры отечественных компаний становятся более внимательными к практике раскрытия информации, развитию института «независимых директоров» и взаимодействию со стейкхолдерами, так как это помогает снизить стоимость капитала и расширить число потенциальных инвесторов.

Таким образом, корпоративное управление в России в последние годы улучшается, вследствие чего возрастает инвестиционная привлекательность, увеличивается капитализация и снижается стоимость капитала для российских компаний. Однако многие эксперты по-прежнему считают, что существует ряд проблем, которые необходимо решить в ближайшее время. К таким проблемам относятся: низкие регуляторные требования, особенно в части раскрытия информации; нарушения прав миноритарных акционеров; низкая доля участия независимых директоров в структуре советов директоров; медленное внедрение мировых стандартов корпоративного управления в практику управления российских компаний.

Таким образом, анализ инструментов стимулирования топ-менеджмента показал что существует целый ряд эффективных программ компенсационной политики. Каждая отдельная корпорация формирует компенсационную политику в зависимости от специфики деятельности, размера, целей

Литература

1. Исследование практики корпоративного управления: сравнительный анализ 2004–2009 / РИД при участии РЭШ // Российский журнал менеджмента. 2011, № 1.
2. Пособие по корпоративному управлению: В 6-и тт. М.: «Альпина Бизнес Букс», том 1: Часть I. Введение в корпоративное управление. 2004.
3. ФСФР, Корпоративное управления: история и практика. http://www.ffms.ru/ru/legislation/corp_management_study/

Калантаров Д. М.
аспирант,
МГУ им. М.В. Ломоносова

Виды производственного аудита и методы его проведения

Аннотация. В статье рассматривается концепция производственного аудита применительно к условиям современной российской практики. Она включает нормативное регулирование внутреннего и внешнего производственного аудита, специфическую организацию его проведения, специальные методы и методику его проведения.

Ключевые слова: производственный аудит, внешний аудит, планирование, внутренний аудит, методы аудита, процедуры, программа аудита.

The summary. In article the concept of industrial audit with reference to conditions of modern Russian practice is considered. It includes standard regulation of the internal and external industrial audit, the specific organization of its carrying out, special methods and a technique of its carrying out.

Keywords: industrial audit, external audit, planning, internal audit, methods of audit, procedure, the audit program.

Производственный аудит может являться частью общего аудита, и он, как самостоятельная услуга, может быть только инициативным.

Инициативный производственный аудит может проводиться как внешними, так и внутренними аудиторами и включать объемы, разделы проверки — по желанию клиента. Характер и масштабы такой проверки определяет клиент. Основная цель инициативного производственного аудита — выявить недостатки в ведении бухгалтерского учета затрат, в налогообложении, провести анализ эффективности производства и помочь ему в организации учета затрат.

Внутренний и внешний производственный аудит дополняют друг друга и в то же время существенно различаются. Функции внутреннего аудита могут выполнять не только работники предприятия, но и приглашенные независимые внешние аудиторы.

Характеристика особенностей внутреннего и внешнего производственного аудита представлена в таблице 1.

Производственный аудит на соответствие требованиям. Этот аудит заключается в анализе определенной производственной (хозяйствен-

**Характеристика особенностей внутреннего и внешнего
производственного аудита**

Факторы	Внутренний производственный аудит	Внешний производственный аудит
Постановка задач	определяется руководством исходя из потребностей управления как подразделениями предприятия, так и предприятия в целом	определяется договором между независимыми сторонами: предприятием и аудиторской фирмой (аудитором)
Уровень независимости	это структурное подразделение предприятия, подчиняется руководству, то есть зависимое подразделение, где работают штатные работники	как материально, так и организационно не зависит от аудируемого лица. Оплата услуг в соответствии с договором.
Метод проведения	проводится непрерывно	периодически по требованию экономического субъекта
По регламентации деятельности	регламентируется положением на предприятии	договором
Объект	решение отдельных функциональных задач управления, разработка и проверка информационных систем предприятия	главным образом система учета и отчетности предприятия
Цель	определяется руководством предприятия	определяется законодательством по аудиту: оценка достоверности финансовой отчетности и подтверждение соблюдения действующего права
Средства	выбираются самостоятельно (либо определяются стандартами внутреннего аудита)	определяются общепринятыми аудиторскими стандартами
Вид деятельности	исполнительская деятельность	предпринимательская деятельность
Организация работы	выполнение конкретных заданий руководства	определяется аудитором самостоятельно исходя из общепринятых норм и правил аудиторской проверки
Взаимоотношения	подчиненность руководству предприятия, зависимость от него	равноправное партнерство, независимость
Субъекты	сотрудники, подчиненные руководству предприятия и находящиеся в штате предприятия	независимые эксперты, имеющие соответствующий аттестат и лицензию на право заниматься этим видом предпринимательства
Квалификация	определяется по усмотрению руководства предприятия	регламентируется государством
Оплата	начисление заработной платы по штатному расписанию	оплата предоставленных услуг по договору
Ответственность	перед руководством за выполнение обязанностей	перед клиентом и перед третьими лицами, установленная законодательными и нормативными актами
Методы	методы могут быть одинаковыми при решении одинаковых задач (например оценка достоверности информации). Имеются различия в степени точности и детальности	
Отчетность	перед руководством	отчет клиенту

ной) деятельности субъекта в целях определения ее соответствия предписанным условиям, правилам или законам.

Производственный аудит может быть специальным аудитом — это проверка конкретных вопросов в деятельности хозяйствующего субъекта, соблюдения определенных процедур, норм и правил, обычно имеющая целью подтвердить законность, добросовестность и эффективность деятельности управляющих, правильность списания материалов, топлива и т.д.

Первоначальный и согласованный производственный аудит.

Первоначальный аудит проводится аудитором (аудиторской фирмой) впервые для данного клиента. Это существенно увеличивает риск и трудоемкость аудита, так как аудиторы не располагают необходимой информацией об особенностях деятельности клиента, его системе внутреннего контроля и др.

Согласованный (повторяющийся) аудит осуществляется аудитором (аудиторской фирмой) повторно или регулярно и основан поэтому на знании специфики клиента, его положительных и отрицательных сторон в организации бухгалтерского учета, результатах длительного сотрудничества с клиентом (консультирование, помощь в организации системы внутреннего контроля и др.).

Практика работы аудиторских фирм свидетельствует о преимуществах согласованного аудита. Такое сотрудничество удобно и аудиторам, которые в течение многих лет основательно изучают деятельность клиента, и клиенту, который получает высококвалифицированные, всесторонние, основанные на многолетнем длительном сотрудничестве помощь и оценку.

Более того, смена клиентом аудиторской фирмы зачастую вызывает настороженность как у потребителей информации, так и у новых аудиторов.

С точки зрения развития производственный аудит разделяется на три стадии и, соответственно, три вида:

1) *Подтверждающая стадия производственного аудита* характеризовалась тем, что при проведении проверки аудитор-бухгалтер проверял и подтверждал практически каждую хозяйственную операцию, параллельно с бухгалтером создавал собственные учетные регистры. В настоящее время такую услугу назвали бы восстановлением или ведением учета. Так как аудит — это предпринимательская деятельность, то есть деятельность, направленная на извлечение прибыли, аудиторы должны применять такие методы проверки, которые позволили бы максимально сократить время на проведение проверки, не снижая качества.

2) *Системно-ориентированный производственный аудит* (аудиторская экспертиза на основе анализа системы внутреннего контроля.) предус-

матривает наблюдение систем, которые контролируют операции. Данная стадия привела к тому, что аудиторы стали проводить экспертизу на основе внутреннего контроля. При хорошей работе системы внутреннего контроля облегчается проведение внешнего аудита, а при наличии неэффективной системы внутреннего контроля клиенту даются рекомендации по ее улучшению;

3) *Производственный аудит, базирующийся на риске* (концентрация аудиторской работы в областях с более высоким возможным риском, что значительно упрощает аудит в областях с низким риском — это такой вид аудита, когда проверка может производиться выборочно, исходя из условий работы предприятия, в основном узких мест (критических точек) в его работе. Сосредоточив аудиторскую работу в областях, где риски выше, можно сократить время, затрачиваемое на проверку областей с низким риском. Те, кто полагается на суждение аудиторов, считают, что это может обеспечить более эффективную с точки зрения затрат проверку. Схематично производственный аудит представлен на схеме 1.



Схема 1. Структура производственного аудита

Производственный аудит является также сопутствующей услугой, формой контроля производственной деятельности, а контроль — это одна из функций управления. Любой вид управления невозможен без контроля.

В аудиторской практике возникает необходимость использования различных форм осуществления — во времени и в пространстве — контроля с целью повышения эффективности управления финансами и способов использования ресурсов, а также своевременного предупреждения возникновения ошибок и их исправления.

В зависимости от времени проведения производственного аудита можно различать предварительный, текущий и заключительный (последующий) аудит.

Предварительный производственный аудит осуществляется до начала работ, совершения хозяйственных операций, подвергавшихся проверке, и направлен на предупреждение незаконности и нецелесообразности выполнения работ, проведения хозяйственных операций в организации. В организациях предварительный аудит используется в ключевых областях — по отношению к трудовым, материальным и финансовым ресурсам. Форма предварительного аудита играет важную роль в повышении уровня знаний хозяйственных кадров, их профессионализма, ответственности за соблюдение законности, целесообразности и эффективности использования хозяйственных ресурсов.

Предварительный аудит чаще всего проводится внутренними аудиторами и специалистами организации. За последние годы предварительный аудит проводится также внешними независимыми аудиторами и аудиторскими фирмами путем проведения консультационной работы в данной организации, экспертизы различных схем, проектов бизнес-планов и т.п.

Особенно широко предварительный аудит применяется для проверки качества материальных ресурсов до их производственного использования, а также планируемых инвестиций, финансовых вложений и финансовых операций. Эта форма аудита необходима также для производства продукции (работ, услуг) организации. В аудиторской практике предварительный аудит может быть использован также для оценки существенности в аудите. Путем предварительного обследования и проверки отдельных систем хозяйственного механизма организации аудиторы оценивают их эффективность и устанавливают уровень аудиторского риска.

Текущий аудит проводится непосредственно в ходе осуществления работ или в процессе совершения хозяйственных операций и направлен на оперативное устранение недостатков, распространение (внедрение) научно обоснованного положительного опыта.

Преимущества данной формы проведения аудита заключаются в возможности своевременного выявления и устранения допущенных ошибок в бухгалтерских проводках, при нарушении положений законодательных и нормативных актов. Текущая аудиторская проверка позволяет устранить «наследственные» ошибки и способствует недопущению таких или аналогичных ошибок в дальнейшем, а также позволяет свести до минимума «наследственный» (присущий) и контрольный риски при последующем аудировании финансовой отчетности организаций или отдельных статей.

Текущие проверки проводят как внутренние аудиторы, так и внешние независимые аудиторы и аудиторские фирмы посредством наблюдения, обследования объектов контроля, консультирования специалистов и руководителей организаций путем абонентского обслуживания по возникающим правовым, управленческим, налоговым, аналитическим и другим проблемам. Кроме того, текущий аудит может проводиться аудиторами, аудиторской фирмой на данном экономическом субъекте по договоренности с ним поэтапно, например, ежемесячно, поквартально и т.д., то есть не ожидая конца года, когда хозяйственные операции уже завершены и на некоторые из них повлиять фактически уже невозможно. Текущий аудит может быть использован как при инициативном, так и при обязательном аудите с целью подтверждения достоверности данных финансовой отчетности организации в конце проверяемого года.

Заключительный (последующий) аудит осуществляется после выполнения работ и совершения хозяйственных операций. Хотя заключительный аудит осуществляется слишком поздно, чтобы ориентировать на проблемы в момент их возникновения, тем не менее, в аудиторской практике он выполняет важные функции. Одна из них состоит в том, что заключительный аудит дает руководству организации информацию о недостатках и ошибках, рекомендации по их устранению и недопущению в будущем. Сравнивая фактически полученные и требовавшиеся результаты работы, руководство имеет возможность оценить, насколько реалистично и обоснованно были проведены работы, хозяйственные операции, составлены планы и т.д. Эта процедура позволяет также получить информацию в возникших проблемах и сформулировать новые направления действий, чтобы избежать этих проблем в будущем.

Заключительный аудит может быть проведен в необязательном порядке (инициативный аудит) по усмотрению самих организаций с целью устранения ошибок и нарушений в бухгалтерском учете, налогообложении и по другим проблемам.

Наиболее высокая эффективность аудита (в рамках поставленной договором цели проверки) достигается путем разумного и четкого сочетания всех форм — по времени проведения контроля и использования организационных систем обратной связи с объектами субъекта аудиторской проверки.

При производственном аудите, в зависимости от источников информации выделяют документальный и фактический контроль, и, следовательно, используют методы фактической и документальной проверки.

Фактическая проверка — проверка фактического наличия материальных ценностей и денежных средств методом осмотра и просчета и сличения полученных данных с учетными данными.

К основным методам фактической проверки, которыми могут пользоваться аудиторы, относятся: подтверждение, осмотр, обследование, инвентаризация, контрольный запуск сырья и материалов в производство; -лабораторный анализ качества материалов, товаров, сырья и готовой продукции, экспертная оценка, опрос, наблюдение, проверка объемов выполненных работ.

Подтверждение — получение письменного ответа от клиента или третьих лиц для подтверждения точности информации.

Осмотр. С помощью этого метода можно выяснить, например, условия хранения документов; состояние производственных, складских помещений. Осмотру подвергают разнообразные объекты: территорию, места хранения материальных активов, производственное оборудование и т.д. В процессе осмотра могут быть обнаружены доказательства, свидетельствующие о нарушениях или злоупотреблениях.

Обследование. Обследование представляет собой как бы продолжение осмотра, но с одновременным ознакомлением с документами как нормативными, так и оправдательными; с получением объяснений от ответственных лиц. Эффективные результаты дает обследование при проверках технологии производства продукции в цехах, порядка приема, хранения, отпуска и реализации продукции.

Инвентаризация. В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 21.11.96 г. № 129-ФЗ предприятия обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств, в ходе которой необходимо проверять и документально подтверждать их наличие, состояние и оценку. Основными целями инвентаризации являются:

- выявление фактического наличия имущества;
- сопоставление фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учета;
- проверка полноты отражения в учете обязательств.

Данные результата инвентаризации должны быть обобщены в организации в Ведомости результатов, выявленных инвентаризацией, которая приведена.

Контрольный запуск сырья и материалов в производство применяют в тех случаях, когда необходимо установить фактический расход сырья или материалов на производстве, выход полуфабрикатов, готовой продукции, количество отходов. Применяют его и для проверки действующих или ранее действовавших на предприятии норм расхода сырья и материалов, технологического процесса, производительности оборудования и т.п. Для этого проводят соответствующий производственный эксперимент (например, изготовление образцов изделий, выпечка кулинарной продукции и др.). Перед контрольным запуском сырья в производство следует определить, по каким видам выпускаемой продукции будет проведен эксперимент. При этом учитываются претензии к качеству изделий или сведения о перерасходе по отдельным видам материалов, превышенных нормам и т.д. Благодаря эксперименту уточняются нормы, усиливается контроль за списанием фактического расхода сырья и выходом продукции. Кроме того, могут быть выявлены недостатки в нормировании и технологии производства, искажения в качественных показателях продукции и другие нарушения. *Лабораторный анализ качества материалов, товаров, сырья и готовой продукции.* Использование данного метода дает возможность контролировать качество поступающих материалов, товаров, сырья, а также готовой продукции и полуфабрикатов; позволяет выявить факты использования некондиционного сырья, несоблюдение норм расхода. Эти и другие факты могут свидетельствовать, например, о нарушении технологического режима, установленных норм и т.д. Анализ может проводиться отделом технического контроля или соответствующими специализированными организациями (инспекцией по качеству и др.).

Изъятие проб (образцов) для лабораторного анализа должно производиться в соответствии с инструкциями о порядке инспектирования предприятий определенных отраслей народного хозяйства.

Экспертная оценка объектов проверки бывает необходима при исследовании специальных вопросов. Экспертом признается не состоящий в штате данной аудиторской организации специалист, имеющий достаточные знания и (или) опыт в определенной области (по определенному вопросу), отличной от бухгалтерского учета и аудита, и дающий заключение по вопросу, относящемуся к этой области. В качестве эксперта аудиторская организация может использовать работу специализированной организации, являющейся юридическим лицом.

Результаты экспертной оценки оформляются в виде заключения (отчета, расчета и т.п.), в котором содержатся точные и ясные ответы на конкретные вопросы, предусмотренные и описанные в договоре оказания услуг, заключенном между аудиторской фирмой и экспертом или экономическим субъектом и экспертом. Использование работы эксперта не снимает с аудиторской организации ответственности за аудиторское заключение.

Опрос. Следует отметить, что аудиторам предоставлены права получать необходимые разъяснения и дополнительные сведения, а также необходимую информацию от третьих лиц (по письменному запросу). Опрос — получение устной или письменной информации от клиента.

Следовательно, к получению подобных объяснений и справок от должностных лиц прибегают в тех случаях, когда необходимо установить достоверность фактов в процессе проверки, реальность хозяйственной операции, достоверность данных, отраженных в документах.

Наблюдение — получение общего представления о возможностях клиента на основании визуального осмотра (наблюдения);

Проверка объемов выполненных работ. С помощью обмера проверяют:

- соответствие характера, количества и стоимости фактически выполненных работ тем, которые указаны в актах приемки (КС-2, справка КС-3), а также в смете;
- соответствие выполненных работ составу работ, предусмотренных сметными нормами, на основании которых составлены применяемые при расчетах единичные расценки, калькуляции и прейскурантные цены;
- законченность объектов, конструктивных элементов, этапов и видов работ или их частей.

Документальная проверка — проверка документов и записи операций в учетных регистрах.

При проведении документальных проверок применяют методы формальной, логической и арифметической проверки.

При *формальной проверке* выявляется полнота и правильность заполнения всех реквизитов, обязательных на первичных документах. Особое внимание при этом обращается на:

- дату заполнения документа;
- наличие не оговоренных исправлений, подчисток, дописок в тексте и цифр;
- подлинность подписей должностных и материально ответственных лиц (все денежные документы не подлежат исправлению и

подчистке). *Логическая проверка* (проверка документов по существу) – данная проверка позволяет:

- выяснить, имела ли место та или иная операция и в указанном объеме;
- законность и целесообразность хозяйственной операции;
- правильность ее отнесения на соответствующие счета и включение в соответствующие статьи расходов и доходов.
- выявить приписки в объеме выполненных работ, завышение себестоимости и т.д.

К логической проверке относятся: сопоставление данных документов, отражающих операции с данными документов, которые явились основанием для этих операций; сканирование, встречная проверка, взаимная проверка, контрольное сличение, восстановление натурально-стоимостного учета и др.

Сопоставление учетных и отчетных показателей с установленными нормативами позволяет выявить завышение (занижение) себестоимости продукции (работ, услуг) и т.д. В ходе аудиторских проверок следует учитывать и другие ограничения, установленные правительственными и ведомственными актами.

Сканирование — непрерывный, поэлементный просмотр информации (бухгалтерских первичных документов) с целью найти что-либо нетипичное. Этот метод состоит в сопоставлении различных экземпляров одного и того же документа. Экземпляры соответствующих документов могут находиться в бухгалтериях разных организаций. Цель такого сопоставления — установить тождество всех экземпляров одного и того же документа. Взаимная проверка является разновидностью встречной. Она проводится по взаимосвязанным операциям в одной организации.

Другой метод проверки — восстановление натурально-стоимостного учета. Данный метод дает возможность конкретно анализировать движение ценностей по каждому его виду в отдельности. Его сущность состоит в том, что на основе первичных документов по приходу и расходу товарно-материальных ценностей полностью восстанавливается натурально-стоимостный их учет. Этот прием может применяться в тех подразделениях, по которым натурально-стоимостный учет ценностей не ведется (например, в производствах), хотя все операции по их движению оформляются выпиской соответствующих документов. По данным этих документов, можно восстановить движение ценностей по их видам с выведением остатков.

Арифметическая проверка заключается в проверке правильности подсчетов сумм в документах. В ходе проверки выявляются ошибки при суммировании ряда чисел в процессе составления аналитических и систематических регистров учета. Арифметическая и логическая проверка нередко дополняют друг друга.

Эффективность аудиторской работы во многом зависит не только от знания методов проверки, но и от правильного их сочетания в соответствии с поставленными задачами. Методы документальной проверки применяют не только в различном сочетании, но и с различными методами фактической проверки, а также с логическим исследованием финансово-хозяйственных ситуаций.

Умелое применение методов на практике способствует достижению максимальных результатов в выполнении аудиторами своих функций. Помимо методов проведения проверки существуют и методы организации производственного аудита:

1. Сплошная проверка (документальная и фактическая);
2. Выборочная;
3. Аналитическая;
4. Комбинированная.

При сплошной проверке тщательно проверяются все денежные документы, относящиеся к учету кассовых и банковских операций, ценных бумаг и по расчетам с подотчетными лицами.

При выборочной проверке документы проверяются по выбору проверяющего. При этом, если в ходе выборочной проверки отдельных вопросов будут установлены серьезные недостатки и нарушения в организации и ведении бухгалтерского учета, приведение к исправленному исчислению затрат, финансовых результатов и к недоначислению наличных платежей, то такие операции рекомендуется проверить сплошным методом. При проведении выборки важное место имеет правильный выбор тех документов, записей, которые будут подвергаться проверке. Выбор порядка проверки зависит от обстоятельств и решается на месте проведения проверки. Аналитические процедуры используются для получения аудиторских доказательств. Термин «аналитические процедуры» в международных аудиторских стандартах употребляется для описания экономического анализа показателей и тенденций. Они включают сравнение

- с сопоставимой информацией за предшествующий период или периоды;
- с ожидаемыми результатами (планом, бюджетом и т.п.);

- с аналогичной информацией в отрасли (сравнение показателей с показателями аналогичных предприятий в отрасли).

На стадии планирования аудита аналитические процедуры помогают аудитору уяснить особенности деятельности клиента определить проблемы в формировании финансовой информации, а также степень риска. Они выявляют объекты, требующие особого внимания аудиторов.

Аналитические процедуры представляют оценку финансовых показателей при помощи изучения вероятных зависимостей между ними.

Основные используемые методы:

- процентные сравнения;
- коэффициентный анализ финансового состояния предприятия;
- балансовый метод;
- регрессионный анализ.

Специальная проверка применяется, когда возникает необходимость в проверке полноты выполнения всех технологических операций в производстве конкретного вида продукции или изделия.

В современной практике применяются комплексные аудиторские проверки. Они проводятся большим составом аудиторов в крупных организациях со сложным процессом производства и значительным объемом вычислительных работ (большим количеством бухгалтерских и других документов). Основными их задачами является всесторонняя документационная проверка предприятий и финансово-хозяйственной деятельности организаций, состояние их экономики, проведение углубленного анализа финансового состояния, выявление неиспользованных резервов и разработка предложений по дальнейшему улучшению работы организации, повышению эффективности производства, проверка соблюдения требований действующего законодательства по проверяемым вопросам.

Целевые проверки проводятся по определенному кругу вопросов по просьбе руководителей предприятий или по поручению органов прокуратуры, следствия, налоговых и других государственных органов. По результатам таких проверок, как правило, составляется акт проверки или справка. Экспертная оценка бухгалтерских документов организаций проводится аудитором по поручению государственных органов при наличии у них уголовных, гражданских дел, или дел, рассмотренных в арбитражном суде.

Литература

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30 декабря 2008 г.
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ от 21 ноября 1996 г. с последующими изменениями и дополнениями.
3. Федеральные стандарты аудиторской деятельности, утвержденные постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696 с последующими изменениями и дополнениями.
4. Бухгалтерская финансовая отчетность / Под ред. проф. В. Д. Новодворского. М.: ИНФРА-М, 2003.
5. Анализ финансовой отчетности/Под ред. О.В. Ефимовой. М.: Омега-Л, 2004.

Камилова З. М.

кандидат экономических наук,
Институт финансов и права (г. Махачкала)

Совершенствование методологических подходов к оценке туристских ресурсов региона

Аннотация. Изучены оценочные показатели туристских ресурсов, а также проведён анализ нормативно-законодательных документов и правил проведения оценки земель.

Предложены авторские определения решения проблем РТК через внедрения механизма рентных платежей, что дало бы отрасли средства для саморазвития и определены основные результаты внедрения механизма рентных платежей.

Выявлена необходимость платности природопользования и потребления туристских ресурсов как способа создания инвестиционных ресурсов для развития туристской отрасли.

Ключевые слова: формы оценки туристских ресурсов; кадастр туристских ресурсов; оценочные показатели; расчёт стоимости туристских ресурсов; туристская рента; величина рентных платежей; механизм рентных платежей; экономический ущерб от туризма.

The summary. The Studied merit factors tourist resource, as well as is organized analysis normative-legislative document and rules of the undertaking the estimation of the lands. The author's determinations of the decision of the problems RTK are Offered through introducing the mechanism of rent payments that gave branches of the facility for development and are determined main results of the introducing the mechanism of rent payments. Revealled need платности природопользования and consumptions that-туристских resource as way of the creation investment resource for once-время tourist branch.

Keywords: the Forms of the estimation tourist resource; the cadastre tourist resource; the merit factors; the calculation of the cost tourist resource; the tourist rent; the value of rent payments; the mechanism of rent payments; the economic damage from tourism.

Формы оценки туристских ресурсов, бытующие в настоящее время, отражают как минимум некие их количественные характеристики различных степеней: большие, огромные, колоссальные и пр. Эти характеристики, как правило, не дают представления о конкретной цене ресурсов в условиях рыночных отношений, определяемой в соответствии с Федеральным законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29 июля 1998г. №135-ФЗ.

Отсутствие Единого кадастра туристских ресурсов практически лишает специалистов в области оценки традиционной оценочной базы, а также затрудняет выбор экономических показателей, которые служат основой их рационального потребления, охраны и воспроизводства туристских ресурсов, налогообложения, формирования структуры цены туристского продукта, рентных отношений и др.

Речь идет о конкретных экономических показателях туристских ресурсов, измерение которых представляется возможным.

Попытка обобщенной оценки туристских ресурсов уже предпринималась в 60–70-х гг. специалистами экономической географии. В работах российских ученых А.Л. Минца, В.С. Преображенского, В.В. Покшневского, Ю.А. Веденина, Н.П. Шеломова, И.В. Зорина, Е.Б. Лопатина, О.Р. Назаревского, С.Ю. Смирновой, Ю.С. Путрика, Л.И. Мухиной, В.Б. Нефедовой, и др. вопросам качественных и количественных показателей туристских ресурсов уделялось определенное внимание.

На основании данных исследований в 1981 году появился «Каталог туристских ресурсов в СССР», а несколько позже – «Карта туристских ресурсов СССР».

В работах приведенных автором, кроме качественных физико-географических характеристик туристских ресурсов, было предложено несколько их оценочных показателей:

- емкость природно-рекреационных ресурсов (млн. чел.-дней/год);
- емкость познавательных туристских ресурсов (млн. чел.-дней/год);
- туристская нагрузка на природные комплексы (чел./км²).

Эти показатели были основой для туристского районирования территорий и не отражали в достаточной степени экономическую сущность туристских ресурсов как товара в рыночных отношениях. В тот период, в условиях плановой экономики, такая задача целенаправленно не ставилась, а результаты ее решения не могли быть востребованы.

С появлением правовых механизмов оценки недвижимости, интеллектуальной собственности, бизнеса и любых объектов гражданских прав потребовалась разработка параметров оценки туристских ресурсов, т.е. для различных видов и типологий ресурсов должна быть установлена их рыночная стоимость.

Гражданский кодекс РФ и Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» предполагают такую оценку увязывать с правовым статусом на собственности (владения, пользования и распоряжения). Если имеются какие-либо ограничения прав пользователя туристскими ресурсами, то их стоимостная оценка производится с учетом этих ограничений (сервитутов и обременений). Иными сло-

вами, если такой ресурс имеет статус не обремененного пользователя, то его рыночная стоимость выше, по сравнению с ресурсом, находящимся в оперативном управлении или аренде. Аналогом такой оценки могут быть Правила проведения государственной кадастровой оценки земель, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 8 апреля 2000г. №316 [1].

Слово «ресурс» (фр.ressource) переводится как «денежные средства». Если ресурс (в том числе туристский) является значительным для экономики, то он называется «установочный ресурс» и его стоимость подлежит оценке. Такие ресурсы должны лежать в основе развития туризма в целом и регионального туризма, в частности. Инвестиционная привлекательность туристских территорий и зон определяется наличием устойчивых туристских ресурсов, имеющих конкретную рыночную стоимость. Тогда затраты на создание капиталоемкой инфраструктуры туризма и индустрии туризма будут оправданы, а рентабельность туристского продукта — конкурентоспособна.

Экономическая оценка туристского ресурса, в том числе объекта культурного наследия, базируется на его количественных характеристиках. Количественная характеристика размера или запаса ресурса для экономической оценки должна быть увязана с видами деятельности, генерируемой данным ресурсом и средой данного ресурса. Например, если средой является земля, то ее туристским ресурсом могут быть горы: данный ресурс генерирует такие виды туристской деятельности как альпинизм, скалолазание, спелеотуризм, трекинг, экологический туризм и др.

Теоретической основой расчета стоимости туристских ресурсов могут стать следующие показатели:

- стоимость в использовании;
- стоимость в обмене (меновая стоимость);
- стоимость купли-продажи;
- автономная рыночная стоимость и др.

Автономная рыночная стоимость туристского ресурса может быть применена в том случае, если в данный момент времени он не используется. Фактически это его потенциальная (возможная) стоимость без учета использования в обороте. Такой принцип оценки целесообразен в налогообложении рентных доходов. Например, размер налога на землю или имущество определяется их рыночной стоимостью и не зависит от результатов хозяйственной деятельности на земле или с использованием данного имущества.

Стоимость ресурсов при их использовании зависит от конкретного пользователя, вида деятельности, аттрактивности ресурсов, интенсив-

ности их использования, ограничений потребления, транспортной доступности, сезонности и многих других факторов.

Теоретически стоимость при использовании ресурсов определяется по следующей формуле:

$$R_{is} = A_r + \sum_{i=1}^n S_i \cdot K_i, \quad (1)$$

где A_r — автономная рыночная стоимость;

S_i — добавочная стоимость;

$i = 1, 2, 3, \dots$,

n — число факторов увеличения стоимости ресурсов;

K_i — удельный вес каждого фактора в увеличении стоимости.

Параметр R_{is} в формуле (1) по своей экономической сущности является туристской рентой.

По расчетам В. М. Козырева [2], туристская рента представляет собой факторный доход с туристских ресурсов, который получает их собственник, т.е. рента — это доход владельца туристских ресурсов. В качестве владельца таких ресурсов может выступать государство в лице федеральных, региональных или местных органов власти, а также физические и юридические лица, за которыми закреплено право собственности.

По своей экономической природе туристская рента — это доход с туристских ресурсов, поэтому величина такого дохода также служит функцией стоимости туристских ресурсов.

Тогда стоимость туристских ресурсов можно увязать с величиной рентных платежей в виде:

- платежа с объема потребления туристских ресурсов;
- фиксированного платежа (по фиксированной процентной ставке) от валовой прибыли;
- фиксированного платежа с нормы рентабельности и др.

Наиболее точной является дифференцированная рыночная оценка стоимости туристского ресурса в зависимости от объема его потребления. Такая оценка возможна в тех случаях, когда потребление туристских ресурсов регламентировано и имеется его норма. Если такая норма не установлена или потребление ресурса не лимитировано никакими ограничениями, то целесообразно в качестве косвенной оценки ресурса использовать либо фиксированную ставку от нормы валовой прибыли, либо нормы рентабельности.

Таким образом, объектом начисления ренты выступают туристские ресурсы, субъектами, участвующими в ее образовании выступают потребители туристских ресурсов — туристы, а также туристские организа-

ции, которые используют туристские ресурсы при формировании собственных продуктов и услуг, и получают от этого добавочную прибыль. Следовательно, основой рентных платежей является дополнительный доход, который получают туристские организации, пользующиеся лучшими туристскими ресурсами, и потребительная стоимость туристской услуги, определяемая как плата за пользование этими ресурсами.

Принципиальным подходом к решению большинства проблем финансирования РТК может быть внедрение механизма рентных платежей который даст РТК возможность получить необходимые для развития средства. Предпосылок к внедрению подобного механизма в Республике Дагестан несколько:

1) существенная деградация туристского потенциала республики — сокращение доли туристских предприятий республики;

2) значительный износ основных фондов в большинстве подотраслей РТК;

3) дисбаланс въездного и выездного туризма в республике, который определил туризму роль одной из основных форм оттока капитала за границу и является дополнительным дестабилизирующим фактором развития республики;

4) недостаточность финансовых вложений для восстановления и дальнейшего развития туристского комплекса республики, а также для содержания, охраны и восстановления его истощаемых, уникальных туристских ресурсов, т.к. ни один из источников финансирования РТК в настоящее время не в состоянии их обеспечить:

- государственное финансирование РТК очень мало и осуществляется по остаточному принципу. Практически оно сводится в республике к финансированию, в лучшем случае, рекламно-выставочных, презентационных, событийных мероприятий. Бюджетная обеспеченность, сложившаяся в Республике Дагестан не позволяет масштабно и в соответствии с потребностями подходить к финансированию РТК;

- амортизация, как возможный источник финансирования организаций РКТ, в условиях инфляции, даже при умеренных ее темпах, не может обеспечить и простое воспроизводство туристских ресурсов;

- прибыль организаций, входящих в РТК является ненадежным источником развития и восстановления, так как современный экономический механизм побуждает туристские организации скрывать ее истинные размеры, чтобы сократить уплату налога. В

результате финансовое положение предприятий РТК таково, что значительная часть убыточна и находится на грани банкротства.

Внедрение механизма рентных платежей при успешной реализации может дать следующие результаты:

- получение средств для саморазвития отрасли, а именно, для восстановления и строительства объектов туристской индустрии;
- создание системы восстановления, охраны и контроля за использованием туристских ресурсов республики;
- рост инвестиционной активности предприятий РТК;
- создание принципиально новых туристских продуктов и рост туристской привлекательности Республики Дагестан.

В перспективе внедрение механизма туристской ренты должно дать синергический эффект в развитии РТК, когда полученный первоначальный результат увеличивается в прогрессирующей степени за счет привлечения сопряженных и взаимодополняющих источников. Таким образом, рента могла бы выступить важнейшим внутренним источником саморазвития, самоокупаемости и самофинансирования РТК.

Анализ действующих платежей (налогов) за пользование туристскими ресурсами свидетельствует об отсутствии отработанных механизмов взимания платы за пользование туристскими ресурсами, и, в целом, единой методологии по установлению ресурсных платежей.

Исходя из имеющегося опыта по данной проблеме, можно сформулировать несколько принципиальных положений:

1) идеальный вариант состоит в том, что нужно создавать условия, когда хозяйствам туристских организаций будет выгодно вкладывать получаемые «сверхприбыли» в развитие РТК, а не вывозить их за границу или прятать из налогооблагаемой базы. Если предприниматель смог создать эффективно работающую организацию, то он сможет, и грамотно распорядиться деньгами. И тогда необходимость взимания туристской ренты исчезнет сама по себе. Однако в современных условиях данный механизм «самотивации» предприятий РТК не работает;

2) внедрение туристской ренты сыграет положительную роль только в том случае, если платежи по ней будут экономически обоснованными для каждого хозяйствующего субъекта. В идеальном варианте необходима детальная разработка кадастра туристских ресурсов республики, содержащая, в том числе и денежную оценку каждого ресурса. Однако сроки и финансовые затраты, необходимые для создания подобного кадастра, отсутствие методики оценки туристских ресурсов предопределяют трудоемкость данного процесса и невозможность его успешного проведения в ближайшие годы;

3) при внедрении механизма рентных платежей в сфере туризма необходимо определиться, в первую очередь, с тем, кто ее платить — производитель или потребитель туристских ресурсов, во-вторых, установить, какие предприятия РТК считать объектами взимания рентных платежей и что считать базой расчета туристской ренты, а также, каков будет размер платежа.

В связи с этим для выявления наиболее приемлемого пути расчета туристской ренты в современных условиях необходимо провести исследования и расчеты на основе реальных предприятий входящих в РТК.

Таким образом, в условиях рыночной экономики качественные определения туристских ресурсов должны иметь четкое экономическое обоснование и конкретную оценочную стоимость.

Платность природопользования и потребления туристских ресурсов является одним из радикальных способов создания инвестиционных ресурсов для развития туристской отрасли.

В рамках принятого законодательства об охране окружающей среды следует также уметь достоверно оценить экономический ущерб от туризма как потребителя природных ресурсов. Методы такой оценки базируются прежде всего на определении экономического ущерба от деградации окружающей среды, под которым понимается денежная оценка негативных изменений в окружающей среде в результате ее загрязнения, в ухудшении качественных и количественных характеристик природных ресурсов, а также последствия таких изменений. Экологический ущерб и его последствия могут проявляться в различных видах и областях.

Величину эколого-экономического ущерба можно представить в виде суммы разнообразных видов издержек, затрат, убытков в различных областях:

$$U = \sum_{i=1}^n V_i = \sum_{j=1}^m X_j \cdot P_j, \quad (2)$$

где V_i — экономический ущерб от воздействия факторов $i=1, 2, 3, \dots, n$;
 X_j — натуральные изменения от воздействия факторов $j=1, 2, 3, \dots, m$;
 P_j — денежная оценка ущерба от данных факторов.

Стоимостная оценка показателей ущерба рассчитывается с учетом следующих основных факторов:

- потери дохода в результате заболевания;
- затрат на медицинское обслуживание;
- затрат на сохранение и воспроизводство ресурсов;
- затрат на рекультивацию земли, очистку от загрязнения лесных, водных и иных ресурсов;

- затрат на реставрацию (реконструкцию) объектов культурного наследия;
- затрат на восстановление объектов флоры и фауны и др.

Проведенный анализ проблем ресурсного обеспечения развития сферы туризма в регионе, показал необходимость дифференциации проблем ресурсного обеспечения: на уровне региона (состоящих, в первую очередь, в дефиците туристских и финансовых ресурсов); на уровне отдельного предприятия сферы туризма, где проблематика заключается в потребности обеспечения предприятия ресурсами в виде факторов производства.

В любом случае проблема ресурсного обеспечения туристской сферы в регионе требует развития методологического подхода к выявлению и структуризации туристских ресурсов в регионе, позволяющего упорядочить ресурсную базу туризма.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 08.04.2000 № 316 «О правилах проведения государственной кадастровой оценки земель».
2. Козырев В. М. Туристская рента: методические рекомендации. М: Финансы и статистика, 1998.
3. Драпенко Е. Г. О совершенствовании нормативно-законодательной базы сохранения и развития туристско-экскурсионных объектов — памятников истории и культуры в РФ// Туристские фирмы. Национальный туристский журнал. Вып. 34 (2) 2004. С. 40—43.
4. Методические вопросы создания системы норм и нормативов / Под ред. В.В.Соколова. М: Экономика, 1983.
5. Козырев В.М. Туристская рента. М: Финансы и статистика, 2001.
6. Севастьянова С.А. Экологический менеджмент в туризме: Учебн. пособ. СПб: СПб ГИЭУ, 2004.
7. Гостиничное ресторанное дело, туризм: Сборник нормативных документов. Учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2004.
8. Морозов В.А. Социально-экономические основы взаимодействия туризма со смежными отраслями национальной экономики. Авт. дисс. док. экон. наук. М: МГУ, 2004.

Кирпичников А. А.

аспирант,
Российская академия предпринимательства,
ведущий специалист отдела информационно-аналитического
и организационного обеспечения,
ГУ «Государственная дирекция ЦНТП»

Индикаторы и показатели результативности выполнения исследований и разработок

Аннотация. В статье рассматриваются индикаторы и показатели, характеризующие результативность исследований и разработок на примере федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы» (далее — Программа). Проводится анализ зависимости индикаторов программных мероприятий с целевыми индикаторами Программы, а также с макроэкономическими, микроэкономическими и основными показателями Программы. Проводится сопоставление индикаторов и показателей Программы и Стратегии развития науки и инноваций в РФ. В статье также описаны принципы построения индикаторов и показателей для характеристики результативности выполнения исследований и разработок при составлении программ финансирования науки.

Ключевые слова: индикаторы и показатели, исследования и разработки, федеральная целевая программа.

The summary. In article indicators and the indicators characterizing productivity of researches and workings out on an example of the federal target program «Researches and workings out in priority directions of development of a scientifically-technological complex of Russia for 2007–2012» (further — the Program) are considered. The analysis of dependence of indicators of program actions with target indicators of the Program, and also with macroeconomic, microeconomic and basic indicators of the Program is carried out. Comparison of indicators and indicators of the Program and Strategy of development of a science and innovations is spent to the Russian Federation. In article principles of construction of indicators and indicators for the characteristic of productivity of performance of researches and workings out at drawing up of programs of financing of a science also are described.

Keywords: indicators and indicators, researches and workings out, the federal target program.

Основной целью Программы является развитие научно-технологического потенциала РФ в соответствии с приоритетными направлениями развития науки, технологий и техники в РФ путем скоординирован-

ного выполнения комплекса взаимоувязанных по срокам, ресурсам, исполнителям и результатам мероприятий¹.

Структурообразующими элементами Программы являются следующие тематические блоки мероприятий:

1. Блок «Генерация знаний»;
2. Блок «Разработка технологий»;
3. Блок «Коммерциализация технологий»;
4. Блок «Институциональная база исследований и разработок»;
5. Блок «Инфраструктура инновационной системы».

Наибольшие интерес представляют собой первые три блока Программы, так как, именно, в этих блоках непосредственно финансируются исследования и разработки с последующей коммерциализацией.

Блок «Генерация знаний» (далее — Блок №1). Основной целью программных мероприятий данного блока является обеспечение преимущественного развития проблемно-ориентированных поисковых и, частично, прикладных исследований, поддержка и укрепление кадрового потенциала, обеспечение преемственности научного знания, а также создание научно-технического задела в соответствующей предметной области по пяти приоритетным направлениям развития науки и техники²: живые системы; индустрия наносистем и материалов; информационные и телекоммуникационные системы; рациональное природопользование; энергетика и энергосбережение.

В рамках Блока №1 выделено восемь программных мероприятий (далее — мероприятия) с соответствующим набором индикаторов, характеризующих успешность выполнения проектов. Под индикаторами программных мероприятий понимается числовая либо логическая переменная, значение которой отражает результат выполнения программного мероприятия и может быть сопоставлено с запланированным параметром. В рамках первого мероприятия (1.1) реализуются исследования и разработки, направленные на прогнозирование развития научно-технической сферы.

В рамках пяти следующих мероприятий (1.2–1.6) данного блока осуществляется проведение проблемно-ориентированных поисковых исследований по пяти приоритетным направлениям, указанным выше.

Седьмое мероприятие (1.7) посвящено проведению мероприятий в целях популяризации научных достижений, обобщения представлен-

¹ Федеральная целевая Программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 гг.». М., 2006.

² Утверждены Президентом РФ В. Путиным, 21 мая 2006 г. Пр-843

ных результатов и анализа тенденций в области соответствующего приоритетного направления. Цель восьмого мероприятия (1.8) в данном блоке состоит в опережающем развитии приборной базы научных исследований и обеспечении приобретения новых знаний с помощью уникального научного оборудования.

Номенклатура и содержание индикаторов для каждого из мероприятий, в соответствии с их спецификой, представлена в таблице 1.

*Таблица 1***Индикаторы мероприятий Блока №1**

№ п/п	Шифр	Наименование индикатора
1	И1.1.1	разработка методологии средне- и долгосрочного прогнозирования развития научно-технической сферы
2	И1.1.2	разработка прогноза развития научно-технической сферы
3	И1.1.3	подготовка экспертных заключений на реализуемые проблемно-ориентированные поисковые исследования с оценкой соответствия их уровня и результатов прогнозу развития научно-технической сферы
4	И1.2.1-И1.6.1	доля завершенных проектов научно-исследовательских работ по Программе, перешедших в стадию опытно-конструкторских работ с целью разработки конкурентоспособных технологий для последующей коммерциализации
5	И1.2.2-И1.6.2	число публикаций в ведущих научных журналах, содержащих результаты интеллектуальной деятельности, полученные в рамках выполнения проектов проблемно-ориентированных поисковых исследований
6	И1.2.3-И1.6.3	число патентов (в том числе международных) на результаты интеллектуальной деятельности, полученные в рамках выполнения проектов проблемно-ориентированных поисковых исследований
7	И1.2.4-И1.6.4	число диссертаций на соискание ученых степеней, защищенных в рамках выполнения проектов проблемно-ориентированных поисковых исследований
8	И1.7.1	число проведенных конференций и школ-семинаров по вопросам реализации мероприятий по приоритетным направлениям Программы
9	И1.7.2	доля молодых ученых и специалистов (до 35 лет) в общем составе участников мероприятий
10	И1.8.1	число организаций-пользователей уникальных стендов, установок и объектов научной инфраструктуры

Из представленных данных в таблице 1 можно сделать вывод о том, что для характеристики результативности выполнения научно-исследовательских работ в рамках Блока №1 используется 26 индикаторов, из них 10 индикаторов являются неповторяющимися. Следует особо выделить индикаторы мероприятий 1.2–1.6, так как именно в рамках осуществления этих мероприятий непосредственно финансируются исследования по приоритетным направлениям. Результативность данных мероприятий определяется четырьмя индикаторами (табл. 1):

- «доля завершенных проектов...»;
- «число публикаций...»;
- «число патентов...»;
- «число диссертаций...».

Индикатор «доля завершенных проектов...» является логической переменной, принимающей значений «1», — если проект перешел в стадию опытно-конструкторских работ, либо «0» — в противном случае.

Индикаторы «число публикаций...», «число патентов...», «число диссертаций...» есть результат научной деятельности, который согласно федеральному закону «О науке и государственной научно-технической политике» является продуктом «...научной и (или) научно-технической деятельности...», содержащим «...новые знания или решения и зафиксированный на любом информационном носителе»³.

Блок «Разработка технологий» (далее — Блок № 2). Задачей данного блока является финансирование опытно-конструкторских работ и разработка технологических процессов с целью укрепления российского научно-технического сектора исследований и разработок, обеспечение конкурентных преимуществ России на рынке высоких технологий и подготовка передовых разработок к их последующей коммерциализации. Первое мероприятие (2.1) данного блока направлено на развитие системы выбора приоритетных научно-технических направлений и прогнозирование состояния критических технологий в России и за рубежом.

Цель пяти следующих мероприятий (2.2–2.6) данного блока состоит в осуществлении комплексных проектов по пяти основным направлениям реализации Программы аналогично мероприятиям 1.2–1.6 Блока № 1.

Седьмое мероприятие (2.7) Блока № 2 направлено на проведение ОКР и ОТР совместно с иностранными научными организациями или по тематике, предлагаемой бизнес-сообществом с целью отработки механизма взаимодействия прикладной науки и бизнеса.

Номенклатура и содержание индикаторов для каждого из мероприятий, в соответствии с их спецификой, представлена в таблице 2.

Таким образом, для характеристики результативности выполнения проекта в рамках Блока № 2 используется 41 индикатор, в том числе 13 неповторяющихся.

Наибольший интерес представляют собой индикаторы мероприятий 2.2–2.6, в рамках которых проводится финансирование разработок

³ Федеральный закон от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (с изменениями и дополнениями, внесенными Федеральными законами от 27.12.2000 № 150-ФЗ, от 30.12.2001 № 194-ФЗ, от 24.12.2002 № 176-ФЗ, от 23.12.2003 № 186-ФЗ).

Индикаторы мероприятий Блока № 2

№ п/п	Шифр	Наименование индикатора
1	И2.1.1	результаты мониторинга уровня развития критических технологий
2	И2.1.2	аналитические материалы по оценке конкурентоспособности российского сектора исследований и разработок
3	И2.1.3	уточнение приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации
4	И2.1.4	уточнение перечня критических технологий Российской Федерации
5	И2.1.5	оценка результативности и эффективности деятельности организаций сектора исследований и разработок
6	И2.1.6	методология учета, правовой охраны и защиты прав на результаты научно-технической деятельности и предложения по ее совершенствованию
7	И2.1.7	подготовка экспертных заключений на реализуемые научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы с оценкой соответствия их уровня и результатов мировому уровню
8	И2.2.1-И2.7.1	число разработанных технологий, соответствующих мировому уровню либо превосходящих его
9	И2.2.2-И2.7.2	доля завершенных проектов, перешедших в стадию коммерциализации
10	И2.2.6-И2.6.6, И 2.7.4	число публикаций, содержащих результаты интеллектуальной деятельности, полученные в рамках выполнения комплексных проектов
11	И2.2.3-И2.7.3	число патентов (в том числе международных) на результаты интеллектуальной деятельности, полученные в рамках выполнения комплексных проектов
12	И2.2.5-И2.6.5	число диссертаций на соискание ученых степеней, защищенных в рамках выполнения комплексных проектов
13	И2.2.4-И2.6.4	численность молодых специалистов, привлеченных к проведению исследований в рамках комплексных проектов

по приоритетным направлениям. Для определения результативности проектов в рамках данных мероприятий используется шесть индикаторов (табл. 2):

- «число разработанных технологий...»;
- «доля завершенных проектов...»;
- «численность молодых специалистов...»;
- «число публикаций...»;
- «число патентов...»;
- «число диссертаций...».

Индикатор «число разработанных технологий...», также как и «доля завершенных проектов...» принимает логическое значений «1», — если в результате выполнения проекта разработана технология и, соответствен-

но, проект перешел в стадию коммерциализации и «0» — в противном случае. Помимо числа публикаций, патентов и диссертаций в группу индикаторов входит индикатор — «число молодых специалистов...», который характеризует социально-экономический эффект Программы.

Блок «Коммерциализация технологий» (далее — Блок № 3). Целью мероприятий данного блока является обеспечение конкурентоспособности российской высокотехнологичной продукции на внутреннем и внешнем рынках, на базе целевой государственной поддержки. Основную часть Блока № 3 составляют важнейшие инновационные проекты государственного значения (мероприятие — 3.1), а также коммерциализация технологий по тематике, предлагаемой бизнес-сообществом, исходящей из требований реального сектора экономики (мероприятие — 3.2).

Всего в Блоке № 3 заложено 9 индикаторов, в том числе 6 неповторяющихся (табл. 3).

Таблица 3

Индикаторы мероприятий Блока № 3

№ п/п	Шифр	Наименование показателя
1	ИЗ.1.1	число внедренных в экономику передовых технологий
2	ИЗ.1.3	число публикаций, содержащих результаты интеллектуальной деятельности, полученные в рамках выполнения проектов
3	ИЗ.1.2, ИЗ.2.2	число патентов (в том числе международных) на результаты интеллектуальной деятельности, полученные в рамках выполнения проектов
4	ИЗ.1.6, ИЗ.2.3	число новых рабочих мест, созданных в рамках реализации проектов, для высококвалифицированных работников
5	ИЗ.1.4, ИЗ.2.1	объем новой и усовершенствованной высокотехнологичной продукции, произведенной в результате реализации проектов
6	ИЗ.1.5	объем экспорта новой и усовершенствованной высокотехнологичной продукции, произведенной в результате реализации проектов

Таким образом, к проектам, выполняемым в рамках различных блоков Программы, предъявляются различные требования по составу индикаторов и показателей, характеризующих уровень научно-технической и социально-экономической результативности выполнения Программы.

В таблице 4 представлены данные об общем количестве индикаторов, заложенных в рамках Программы для каждого блока, включая и неповторяющиеся.

В пяти блоках Программы заложено 88 индикаторов, в том числе 39 неповторяющихся по каждому блоку. В целом, в Программе заложено 33 (37,5%) неповторяющихся индикатора, основными из которых яв-

Таблица 4

Индикаторы мероприятий для всех блоков Программы

№ п/п	Номер блока	Общее кол-во индикаторов	В том числе неповторяющиеся
1	Блок № 1 «Генерация знаний»	26	10
2	Блок № 2 «Разработка технологий»	41	13
3	Блок № 3 «Коммерциализация технологий»	9	6
4	Блок № 4 «Институциональная база исследований и разработок»	4	2
5	Блок № 5 «Инфраструктура инновационной системы»	8	8
Итого		88	39

ляются число публикаций, патентов и диссертаций. Для определенности будем называть индикаторы программных мероприятий **базовыми индикаторами**.

Помимо базовых индикаторов в Программе заложен ряд целевых индикаторов, макро- и микроэкономических, а также основных показателей социально-экономической эффективности — **результатирующие индикаторы и показатели**.

Целевые индикаторы. В рамках Программы выделяют десять целевых индикаторов, характеризующих успешность выполнения Программы в целом. В таблице 5 представлены сведения о заложенных целевых индикаторах Программы.

Таблица 5

Целевые индикаторы Программы

№ п/п	Шифр	Наименование индикатора
1	И1	Объем дополнительного производства новой и усовершенствованной высокотехнологичной продукции за счет коммерциализации созданных передовых технологий
2	И2	Дополнительный объем экспорта высокотехнологичной продукции
3	И3	Объем привлеченных внебюджетных средств
4	И4	Дополнительный объем внутренних затрат на исследования и разработки, включая внебюджетные средства
5	И5	Количество разработанных конкурентоспособных технологий, предназначенных для коммерциализации
6	И6	Количество внедренных передовых коммерческих технологий
7	И7	Количество внедренных критических технологий, по которым Российская Федерация имеет мировой приоритет

Продолжение таблицы 5

8	И8	Количество новых организаций, обладающих приборной научной базой мирового уровня
9	И9	Количество новых рабочих мест для высококвалифицированных работников
10	И10	Количество молодых специалистов, привлеченных к выполнению исследований и разработок

Целевые индикаторы Программы рассчитываются с использованием базовых индикаторов. Разбор каждого индикатора Программы выходит за рамки настоящей статьи, основной целью которой является установление связей между базовыми и результирующими индикаторами и показателями Программы.

Макро- и микроэкономические показатели. Макро- и микроэкономические показатели характеризуют результативность Программы на макро- и микроуровне. В таблицах 6, 7 представлены сведения о заложенных макро- и микроэкономических показателях реализации Программы.

Таблица 6

Макроэкономические показатели Программы

№ п/п	Шифр	Наименование показателя
1	M1	Прирост валового внутреннего продукта за счет реализации мероприятий Программы
2	M2	Доля внутренних затрат на исследования и разработки в валовом внутреннем продукте
3	M3	Прирост доли внутренних затрат на исследования и разработки в валовом внутреннем продукте
4	M4	Доля средств внебюджетных источников во внутренних затратах на исследования и разработки
5	M5	Прирост доли средств внебюджетных источников во внутренних затратах на исследования и разработки
6	M6	Доля высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта продукции
7	M7	Прирост доли высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта продукции
8	M8	Доля российской высокотехнологичной продукции на мировом рынке высокотехнологичной продукции
9	M9	Прирост доли российской высокотехнологичной продукции на мировом рынке

Расчет макроэкономических показателей производится на основе целевых индикаторов Программы с использованием прогнозируемых значений таких макро- показателей, как валовой внутренний продукт (ВВП), внутренние затраты на исследования и разработки (ВЗИР), экспорт и объем мирового рынка высокотехнологичной продукции (ВТП).

Макропоказатели делятся на такие два вида, как «прирост доли» (в процентных пунктах) и «доля» (в процентах). «Прирост доли» показывает вклад Программы на макро уровне, например, показатель М3 рассчитывается как $И4/ВВП \cdot 100$ п.п., где И4 – целевой индикатор Программы (табл. 5), ВВП – объем валового внутреннего продукта. «Доля» показывает значение того или иного показателя на макро уровне, например, показатель М3 рассчитывается как $ВЗИР/ВВП \cdot 100\% + М3$, где ВЗИР – объем внутренних затрат на исследования и разработки, рассчитанный по пассивному сценарию – т. е. без учета реализации Программы.

Таблица 7

Микроэкономические показатели Программы

№ п/п	Шифр	Наименование показателя
1	Э1	Доля инновационно-активных предприятий в общем числе предприятий промышленности
2	Э2	Прирост доли инновационно-активных предприятий в общем числе предприятий промышленности
3	Э3	Доля высокотехнологичной продукции в объеме произведенной промышленной продукции
4	Э4	Прирост доли высокотехнологичной продукции в объеме произведенной промышленной продукции
5	Э5	Средний возраст машин и оборудования организаций научной сферы, участвующих в реализации соответствующих мероприятий Программы
6	Э6	Изменение среднего возраста машин и оборудования организаций научной сферы, участвующих в реализации соответствующих мероприятий Программы

В характеристику микроэкономических показателей Программы также входят «прирост доли» и «доля», но уже на уровне предприятий, а также средний возраст машин и оборудования и его изменение.

Основные показатели Программы. Основные показатели характеризуют социально-экономические результаты реализации Программы. В таблице 8 представлены сведения о заложенных основных социально-экономических показателях реализации Программы.

Таблица 8

Основные показатели Программы

№ п/п	Шифр	Наименование показателя
1	С1	Доля исследователей до 39 лет в общем числе исследователей
2	С2	Прирост доли исследователей до 39 лет в общем числе исследователей
3	С3	Количество созданных новых рабочих мест для высококвалифицированных работников
4	С4	Численность молодых специалистов, привлеченных к выполнению исследований и разработок

Продолжение таблицы 8

5	C5	Налоговые поступления в бюджеты всех уровней от реализации мероприятий Программы с учетом дисконтирования
6	C6	Коэффициент бюджетной эффективности Программы за истекший период ее реализации

Социально-экономическая результативность Программы характеризуется «долей» и «приростом доли» исследователей до 39 лет, количеством созданных рабочих мест, численностью молодых специалистов, а также суммой налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Данные о количестве результирующих индикаторов и показателей, характеризующих Программу в целом, представлены в таблице 9.

Таблица 9

**Целевые индикаторы, макро-, микро-
и основные показатели Программы**

№ п/п	Наименование	Кол-во инди- каторов
1	Целевые индикаторы (И1-И10)	10
2	Макроэкономические показатели (М1-М9)	9
3	Микроэкономические показатели (Э1-Э6)	6
4	Основные показатели (С1-С6)	6
Итого		31

Итого 31 индикатор и показатель, характеризующий результативность выполнения Программы.

Таким образом, всего в Программе заложено 119 индикаторов и показателей, в том числе 88 индикаторов программных мероприятий (базовые индикаторы) и 31 индикатор и показатель, характеризующий Программу в целом (результирующие индикаторы и показатели).

На рисунке 1 в графическом виде представлена структура связей между базовыми индикаторами и результирующими показателями Программы для трех основных блоков № 1, 2, 3. В верхней части рисунка расположены основные базовые индикаторы Программы, а также дополнительные данные, использующиеся для расчета результирующих индикаторов и показателей (выделены цветом). Слева обозначены блоки № 1, 2, 3 и результирующие индикаторы и показатели Программы. Если результирующий индикатор или показатель напрямую связан с базовым индикатором, тогда связь показана в виде сплошной стрелочки, в противном случае — пунктирной.

Показатели М2, М4, М6, М8, Э1, Э3, С1, С6 являются расчетными показателями (выделены цветом), т.е. рассчитываются на основе результирующих показателей по формулам, представленным на рисунке.

Анализ представленной структуры связи базовых и результирующих индикаторов и показателей позволил выявить следующие недостатки:

1. Логика построения связей между базовыми и результирующими индикаторами и показателями нарушается. Например, 17 из 88 базовых показателей используются для расчета результирующих, т.е. 80% базовых показателей не используется для подведения итогов Программы.

2. Расчет четырнадцати результирующих показателей производится с использованием данных, получаемых с помощью анкетирования, следовательно, достоверность получаемых расчетов невысока.

3. Из шестнадцати показателей, определяющих «прирост доли» и «долю» какого-либо экономического параметра за счет реализации Программы, восемь являются дублирующими, так как расчет доли производится при расчете прироста доли.

4. Показатели социально-экономической эффективности Программы С3, С4 тождественны целевым индикаторам И9, И10.

5. Отсутствует логически непротиворечивая, сквозная нумерация. Например, на базе индикатора И1 рассчитывается показатель М1, тогда как с помощью индикатора И2 — рассчитывается М7 и М9. Показатели М2, М4, М6, М8 невозможно рассчитать, пока не рассчитаны соответственно М3, М5, М7, М9. На рисунке 2 представлена структура, аналогичная рисунку 1 с расставленными индикаторами и показателями в порядке нумерации из которой можно сделать вывод о том, что структура связей приобретает гораздо более сложный вид.

6. Основные базовые индикаторы, такие как «доля завершенных проектов...», «число публикаций...», «число патентов...» и «число диссертаций...» не связаны ни с одним результирующим индикатором или показателем Программы.

Выявленные противоречия в немалой степени являются результатом отсутствия четкого определения и правильности употребления терминов «индикатор» и «показатель» и их научной классификации.

Одним из базовых документов развития науки и инноваций в РФ является «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года» (далее — Стратегия), основной целью которой является *«...формирование сбалансированного сектора исследований и разработок и эффективной инновационной системы, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности...»*⁴.

⁴ Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (проткол от 15.02.2006 № 1).

В таблице 10 представлены целевые показатели для характеристики выполнения четырех основных задач Стратегии в сравнении с индикаторами и показателями Программы.

Из представленной таблице можно сделать вывод о том, что только 12 из 31 результирующего индикатора и показателя Программы корреспондируются с 23-мя индикаторами и показателями Стратегии. Однако следует учесть, что часть индикаторов Стратегии, таких как «удельный вес вузовской науки...», «удельный вес выпускников вузов...», «удельный вес научных организаций, имеющих доступ в Интернет...» и т.д., соответствуют целям и задачам других федеральных целевых программ.

Однако, для характеристики успешности выполнения Программы, был бы целесообразным расчет ряда индикаторов, заложенных в Стратегии, таких как «число ежегодно создаваемых элементов инфраструктуры...», «коэффициент изобретательской активности...», «число зарегистрированных договоров об уступке патента и лицензионных договоров», «удельный вес затрат на выполнение исследований и разработок, приобретение объектов интеллектуальной собственности в затратах на технологические инновации».

Социально-экономическая эффективность исследований и разработок определяется рядом факторов, в числе которых основную роль играет стоимость нематериальных активов, как объект коммерциализации полученных результатов. Одним из наиболее значимых индикаторов развития сектора «исследований и разработок» является «удельный вес нематериальных активов в общей сумме активов организаций сектора исследований и разработок», включенный в Стратегию, но отсутствующий в Программе. Важно подчеркнуть, что данный индикатор предполагает постановку на баланс организации нематериального актива с определенной стоимостью, что в свою очередь предполагает использование данного актива для коммерциализации полученного результата.

Проведенный анализ индикаторов и показателей Программы и Стратегии позволил выработать ряд рекомендаций по отбору и построению индикаторов и показателей, характеризующих результативность исследований и разработок:

1. Целостность. Систему индикаторов и показателей необходимо рассматривать как единое целое, состоящее из взаимодействующих частей базовых и результирующих индикаторов и показателей. Целостность предполагает принципиальную невозможность описания свойств системы по сумме свойств составляющих её элементов, т.е. для описания изменений результативности сектора исследований и разработок необходимо создать целостную систему индикаторов и показателей, свойства которой не будут суперпозицией свойств отдельных индикаторов и показателей.

Таблица 10

Сопоставление индикаторов и показателей Стратегии с индикаторами и показателями Программы

№ п/п	Основная задача	Наименование целевого индикатора Стратегии	Соответствующий индикатор или показатель Программы
1	1. Создание конкурентоспособного сектора исследований и разработок и условий для его расширенного воспроизводства	Внутренние затраты на исследования и разработки в % к ВВП	М1
2		Удельный вес внебюджетных средств во внутренних затратах на исследования и разработки (%)	М5
3		Удельный вес вузовского сектора науки во внутренних затратах на исследования и разработки (%)	-
4		Удельный вес России в общем числе публикаций в ведущих научных журналах мира (по данным ISI) (%)	на базе «Число публикаций...»
5		Удельный вес выпускников вузов, принятых на работу в научные организации, в численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками (%)	-
6		Удельный вес исследователей в возрасте до 39 лет в общей численности исследователей (%)	С1
7		Удельный вес расходов на формирование и развитие экспериментальной и приборной базы науки, создание сети федеральных центров коллективного пользования научным оборудованием в общих расходах федерального бюджета на гражданскую науку (%)	-
8		Удельный вес научных организаций, имеющих доступ в Интернет по выделенным каналам связи (%)	-
9	2. Создание эффективной инновационной инфраструктуры, обеспечивающей трансферт результатов сферы исследований и разработок в российскую и глобальную экономику, а также развитие МСП в инновационной сфере	Прирост числа малых инновационных предприятий (единиц/в год)	Э2
10		Удельный вес инновационной продукции в общем объеме продаж промышленной продукции малых предприятий (%)	Э3
11		Объем инновационной продукции (услуг, связанных с инновациями), реализованной организациями инновационной инфраструктуры (млрд. руб.)	И1
12		Число ежегодно создаваемых элементов инфраструктуры национальной инновационной системы (ед.)	-
13		Объем инвестиций фондов, осуществляющих прямые и венчурные инвестиции в компании высокотехнологичных секторов (млрд. руб.)	-

Продолжение таблицы 10

14	3. Развитие институтов использования и правовой охраны результатов исследований и разработок	Коэффициент изобретательской активности (число патентных заявок на изобретения, поданных российскими заявителями в стране, в расчете на 10 тыс. населения)	-
15		Удельный вес нематериальных активов в общей сумме активов организаций сектора исследований и разработок (%)	-
16		Число зарегистрированных договоров об уступке патента и лицензионных договоров (тыс. ед.)	-
17		Число выданных патентов (свидетельств) Российской Федерации на изобретения (тыс. ед.)	«Число патентов...»
18		Удельный вес используемых передовых производственных технологий, включающих объекты интеллектуальной собственности, в общем их числе (%)	на базе ИБ
19	4. Модернизация экономики на основе технологических инноваций	Удельный вес инновационной продукции в общем объеме продаж промышленной продукции на внутреннем рынке (%)	Э4
20		Удельный вес инновационной продукции в экспорте промышленной продукции (%)	М7
21		Удельный вес предприятий, осуществлявших технологические инновации, в общем их числе (%)	Э1
22		Удельный вес предприятий, осуществлявших организационные инновации, в общем их числе (%)	-
23		Удельный вес затрат на выполнение исследований и разработок, приобретение объектов интеллектуальной собственности в затратах на технологические инновации (%)	-

2. Простота и понятность. Сведение итоговых показателей к 10–15 основным с четким механизмом расчета, а также определением периодов возможных оценок (месяц, квартал, год и т.д.).

3. Связность и иерархичность. Логическое построение системы результирующих индикаторов и показателей с использованием базовых индикаторов, как в системе Стратегия-Программа, так и внутри Программы.

4. Отсутствие немотивированного дублирования. Отсутствие избыточной информации в системе индикаторов и показателей, дублирующих друг друга, в том числе и расчетных.

5. Структурность. Четкая структура («дерево») индикаторов и показателей с логичной нумерацией. Возможность декомпозиции элементов структуры на компоненты с установлением связей между ними в системе Стратегия-Программа и Программа.

6. Правовая однозначность. Четкое понимание различий в терминологии, между «индикатором» и «показателем». Для непроизводственной сферы, чтобы охарактеризовать проект, мероприятие, блок или Программу, необходимо применять термин «индикатор». Например, индикатором является число патентов, диссертаций, публикаций и т.д. Для производственной сферы необходимо применять термин «показатель», например, объем новой продукции, объем экспорта и т.д.

7. Согласованность. Система индикаторов и показателей должна быть согласована с базовыми документами развития науки и инноваций в России, такими как:

- Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года ⁵;
- Прогноз научно-технического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу ⁶.

8. Сопоставимость. Значения индикаторов и показателей должны быть сопоставимы с индикаторами и показателями других стран на основе объемных показателей (таких, как количество статей, число патентных заявок или полученных патентов, объем экспорта высокотехнологичной продукции, либо поступлений от экспорта технологий), а также удельных показателей (доля страны в мировой торговле высокими технологиями, по отношению к численности населения и т.д.). Например, число патентов, полученных резидентами в расчете на 1 млн. человек населения, на 1 млрд. долл. ВВП по ППС и на 1 млн. долл. затрат на НИОКР по ППС ⁷.

⁵ Утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15.02.2006 № 1)// <http://mon.gov.ru/work/nti/dok/>

⁶ <http://mon.gov.ru/work/nti/dok/>

⁷ Варшавский Е.А. «Математика. Компьютер. Образование». Сб. трудов XV международной конференции. Под общей редакцией Г.Ю. Ризниченко Ижевск: Научно-издательский центр «Регулярная и хаотическая динамика», 2008. Том 1.

9. Унифицированность. Методология сбора и расчета индикаторов и показателей должна быть унифицирована с методологией федеральной службы государственной статистики. Структура построения индикаторов и показателей может быть выбрана аналогично структуре представленной в статистических сборниках «Индикаторы науки...»:

- организации выполняющие исследования и разработки;
- кадры науки;
- финансирование исследований и разработок;
- материально-техническая база;
- секторы науки;
- результативность исследований и разработок;
- инновационная активность организаций;
- международное сопоставление.

10. Целенаправленность. Система индикаторов и показателей должна ориентировать всех субъектов на достижение государственных целей и решения задач развития научно-технологического комплекса России.

Заключение. В статье была рассмотрена структура связей базовых и результирующих индикаторов и показателей Программы, анализ которой позволил выявить недостатки существующей системы планирования и учета фактической результативности исследований и разработок, среди которых — нарушение логики нумерации, избыточность информации, отсутствие связи между базовыми и результирующими индикаторами и показателями и т.д.

Проведенное сопоставление индикаторов и показателей Стратегии и Программы позволили выявить ряд индикаторов, заложенных в Стратегии, использование которых было бы целесообразно в Программе. Одним из наиболее значимых индикаторов является «удельный вес нематериальных активов в общей сумме активов организаций сектора исследований и разработок».

Проведенные анализ позволил выработать ряд рекомендаций построения индикаторов и показателей при разработке различных программ финансирования науки, в том числе государственной программы «Развитие науки и технологий» на 2012—2020 годы. Система индикаторов и показателей результативности исследований и разработок должна обладать такими свойствами, как: целостность, простота и понятность, связность и иерархичность, отсутствие немотивированного дублирования, структурность, правовая однозначность, согласованность, сопоставимость, унифицированность и целенаправленность.

Корнейко О. В.

*кандидат экономических наук,
Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса*

Перспективы развития предпринимательства на базе морских биотехнологий в Приморском крае

***Аннотация.** В статье рассматриваются тенденции и проблемы развития рыбного хозяйства в регионе. Делается вывод о необходимости создания новых технологических платформ. Выявляются инструменты содействия развитию предпринимательства на базе морских биотехнологий в Приморском крае.*

***Ключевые слова:** Рыбное хозяйство, морские биотехнологии, инновации, перспективы.*

***The summary.** In the clause tendencies and problems of development of a fish economy in region are considered. The conclusion about necessity of creation of new technological platforms becomes. Tools of assistance to development of sea biotechnologies in Primorski Territory come to light.*

***Keywords:** Fish economy, ea biotechnologies, innovations, prospects.*

Введение

Рыбохозяйственная деятельность (РХД) традиционно занимает особое положение в экономике Приморского края, обеспечивая занятость населения, стимулирование экономической активности в смежных отраслях.

Институциональные преобразования, проводимые в нашей стране в 90-х гг. прошлого столетия, привели, с одной стороны, к возникновению предпринимательства в рыбном хозяйстве и созданию условий для развития конкуренции, но с другой стороны, к потере устойчивости функционирования и развития новых собственников. Несмотря на то что в последние годы в РХД Приморского края наблюдаются тенденции экономической стабильности, выпуск товарной продукции составляет всего пятую часть по отношению к аналогичному показателю 1989 г., а общие объемы добычи водных биоресурсов — третью часть от объема 1988 г. Стратегические задачи по обеспечению продовольственной безопасности и выполнению социальных функций, связанных с градообразующим характером отрасли в Приморье, были отодвинуты на второй план. Среднедушевое потребление рыбных товаров жителями Приморского края сокра-

тилось в 1,9 раза (с 52 кг в 1990 году до 28 кг в 2010 г.), несмотря на значительную их роль в питании населения. Вместе с тем приморские рыбаки недоиспользуют свою сырьевую базу по некоторым видам водных биологических ресурсов, многие из которых имеют мощный биопотенциал. Например, водоросли, образующие существенные скопления на приморском побережье, могут служить сырьем для самых разных отраслей промышленности, в том числе пищевой, химической, строительной. Кроме этого, промысловые объекты лова практически не обрабатываются комплексно и глубоко, приловы выбрасываются за борт, не используются отходы от разделки рыб и некондиционные продукты. Среди прочего рыбохозяйственные предпринимательские структуры применяют морально устаревшие, экологически опасные технологии переработки гидробионтов, что неизбежно отражается на качестве произведенной продукции. Между тем, новые, перспективные технологии не только могут способствовать преобразованию имеющихся ресурсов в качественные и востребуемые продукты, от них в решающей степени зависит эффективность производства и конкурентоспособность предпринимательских структур. Таким образом, технология сама по себе является важнейшим ресурсом РХД.

Цель

Потенциальное развитие РХД с целью достижения нового качества жизни населения исходно основывается на преодолении сложившихся негативных тенденций, а также на трансформации рыбного хозяйства амбиционным требованиям развития региона и страны в целом. Переход к инновационной экономике должен сопровождаться созданием новых технологических платформ, расширением биолого- экологических масштабов предпринимательства, и на этой основе — предложением все более функционально совершенных товаров и услуг в экономике региона. Хорошие перспективы развития в рыбохозяйственной практике имеет **морская биотехнология**, которая занимается изучением активного потенциала биологической водной среды с целью его применения в практической деятельности. Эта сфера могла бы стать мощным рычагом серьезного технологического прорыва региональной рыбной промышленности, что позволит решить многие социально- экономические проблемы.

Материалы и методы

Развитие предпринимательства на базе морских биотехнологий в Приморском крае может осуществляться по следующим направлениям¹:

¹ Мезенова, О.Я. Морская биотехнология в России: перспективы развития / О.Я. Мезенова // Пищевая промышленность. 2008. № 10. С. 40—45.

1. Комплексная переработка гидробионтов для получения белковых продуктов, липидов, минеральных веществ, продуктов здорового питания, кормовых и технических изделий. Комплексная переработка позволяет создать замкнутый цикл по получению пищевых, кормовых, медицинских и технических продуктов из отходов производства, в том числе непосредственно в местах вылова, что значительно увеличивает добавленную стоимость, расширяет ассортимент выпуска, минимизирует производственные потери при максимальном использовании биопотенциала моря.

2. Разработка биотехнологий продуктов функционального питания, биологически активных веществ (БАВ), добавок (БАД) и композиций на основе водных биологических ресурсов. Известны биотехнологии по созданию экологически безопасных пищевых продуктов (например, на основе бездымного копчения) или по производству поликомпонентных изделий, обогащенных БАВами. Компания «Биополимеры», созданная на базе Партизанского химико-фармацевтического предприятия для внедрения в производство научных разработок Тихоокеанского научно-исследовательского рыбохозяйственного центра, занимается производством БАДов из морских гидробионтов. Однако развитие этого рынка сдерживается различными ограничителями (стереотипами питания, отсутствием механизмов формирования потребительской ценности и управления поведением потребителя и др.), несмотря на то, что в мире происходит бум БАДов морского происхождения.

3. Биоэнергетика — получение энергетических средств и материалов на основе недоиспользуемого морского сырья. Например, производство биоэтанола из водорослей и биодизеля из технического рыбного жира

4. Аква- и марикультура — культивирование ценных видов рыб, нерыбных объектов промысла (ракообразных) и водорослей. Очевидно, что в условиях появившихся в середине XX века тенденций истощения запасов водных биологических ресурсов, обострения конкуренции на мировых рынках, а также сокращения прироста производства продовольствия при возрастающем спросе на него под влиянием увеличения численности населения Земли все большее развитие получает аква- и марикультура ценных видов рыб, ракообразных и водорослей. Китай, Индия, Индонезия, Вьетнам увеличивают поставки рыбной продукции на мировой рынок именно за счет продукции аквакультуры. По нашему мнению, инерционное развитие рыбоводства в Приморье может быть остановлено путем внедрения современного оборудования для всех технологических процессов выращивания рыбы, а также использования полноценных рыбных кормов хорошего качества. Индустриальная аквакультура особо ценных, валютноёмких, подорванных незаконным промыслом объектов имеет

длительный производственный цикл от малька до товарной продукции в несколько лет, что снижает привлекательность этой деятельности для частных предпринимательских структур и требует участия государства.

5. Жизненно важные лекарственные препараты на основе биотехнологических субстанций. Для сравнения, в настоящее время доля США в мировом объеме фармацевтической биотехнологии — 51%, а России — 1%.

6. Биodeградируемые полимеры (хитин, хитозан, сульфатированные полисахариды, коллаген и др.). Японские и американские специалисты называют хитозан веществом XXI века. По их мнению, мировой рынок продукции на основе хитозана в ближайшее время будет носить глобальный характер с товарооборотом в 2 млрд. долларов США в год. Известно влияние хитина на повышения урожайности растений сельскохозяйственных культур, что не оказывает негативное влияние на функционирование агроэкосистем, в отличие от пестицидов и ядохимикатов. Между тем в Приморье нет предприятий по производству хитозана, поэтому партизанские Биополимеры закупают его в соседнем Китае.

7. Биологическая безопасность в обращении морепродуктов.

8. Подготовка кадров в области морской биотехнологии.

9. Международное сотрудничество по биотехнологическим проектам.

Проведенные исследования позволили выявить основные ограничители процесса реализации вышеизложенных направлений. К ним относятся:

- отсутствие экономических, политических и социальных механизмов стимулирования рыбохозяйственных предпринимательских структур к участию в выращивании высокотехнологичных производств на всех этапах процесса. По нашему мнению, предпочтительной является американская модель создания биотехнологии с «нуля». Ведь простой перенос, имитация тех или иных зарубежных морских биотехнологий на российскую почву не позволяют учесть уникальные природноклиматические и антропогенные факторы приморской биосистемы;
- недостаточность платежеспособного спроса на биотехнологическую продукцию как среди предпринимательских структур, так и среди населения, что связано с отсутствием достаточных источников финансирования, сложившимися стереотипами в питании;
- противоречия между процессом выработки новых знаний в области морской биотехнологии и их коммерциализацией. Коммерциализация нового биотехнологического продукта требует значительных вложений капитала и хорошо структурированной программы разработки и вывода продукта на рынок;

- нехватка производственных мощностей, отсутствие отечественного биотехнологичного приборостроения;
- сложность схем патентования научных разработок, незащищенность авторских прав, объектов интеллектуальной собственности;
- сложность процесса сертификации нового продукта, наличие контроля клинических испытаний биологических препаратов.

Изучение отечественного и зарубежного опыта поддержки наукоемких отраслей и технологий позволило выделить наиболее важные инструменты содействия развитию морских биотехнологий в Приморье (таблица 1). При построении таблицы, мы исходили из того факта, что создание, поддержание и развитие биотехнологического предпринимательского ресурса определяются в равной мере интенсивностью научных исследований, активностью инновационного процесса в регионе, скоростью диффузии знаний и технологий и способностью компании усваивать новые технологии. Кроме того нельзя забывать, что для совершения технологического рывка в РХД требуются значительные финансовые ресурсы, которые есть в достаточном объеме только у государства. Следовательно, органы государственного управления участвуют в реализации инновационных стратегий не только в качестве регулятора, но и непосредственного участника, с применением различных форм государственно-частной кооперации.

Поиск механизма взаимодействия науки, власти и предпринимательских структур идет в разных направлениях: через определение приоритетов развития морских биотехнологий, систему финансирования научно-технической сферы, создание инновационной инфраструктуры, решение кадровых проблем, развитие форм кооперации и международного сотрудничества и т. д.

Реализуя программы развития предпринимательства на базе морских биотехнологий в Приморье, несомненно, следует помнить о неопределенностях и возможных негативных последствиях, которые еще не исследованы, не поняты и слабо прогнозируемы. Да, морские биотехнологии еще не внесли существенного вклада в обеспечение глобальной продовольственной безопасности, но их потенциал огромен, так же как пока непредсказуемо влияние на здоровье человека и окружающую среду. «Соответственно возникает потребность в особом механизме контроля и регуляции. Сегодня трудно даже приблизительно оценить те последствия, которые повлечет за собой размножение живой материи, созданной искусственно. Никто пока не знает, как сложатся отношения между искусственными и естественными живыми организмами. Особую актуальность приобретает международное сотрудничество в сфере правового и этического регулирования развития и внедре-

Таблица 1

Инструменты содействия развитию морских биотехнологий в Приморье

Стратегия	Инструменты
Создание научно-исследовательской инфраструктуры и подготовка кадров	Строительство морских биотехнологических центров
	Госзаказы на научные исследования
	Подготовка кадров по программам бакалавров, магистров, докторов наук, повышения квалификации в области морской биотехнологии
	Обучение и консультирование менеджеров, специалистов
	Льготный найм выпускников на предприятия РХД
	Создание спецклассов в школах
Содействие промышленно-академическому взаимодействию	Кооперация науки и предпринимательства различных организационных формах, в частности создание биотехнологических кластеров
	Выполнение работ для предпринимательских структур по бизнес-планированию, формированию конкурентной стратегии, бренд-менеджменту, ценообразованию и главное, управлению потребительским поведением в отношении новой продукции морской биотехнологии
	Участие рыбохозяйственного предпринимательства в создании биотехнологии с «нуля»
Коммерциализация морских биотехнологий и выход на рынок	Создание фондов коммерческих технологий
	Упрощение патентования
	Государственная поддержка в оформлении патентов, стандартов качества (стандарты GMP, соответствие требованиям ISO–9000) за рубежом
	Государственная финансовая поддержка
Упрощение доступа к капиталу	Компенсация части затрат на производство и внедрение технологии
	Налоговые, таможенные льготы, налоговые каникулы
	Прямое субсидирование венчурных организаций
	Создание лизинговой компании для комплексного обеспечения оборудованием
Строительство рабочих площадей для биотехнологических компаний	Создание бизнес-инкубаторов, технопарков, научно-исследовательских парков и пр.

ния биотехнологий. Важное место в этом сотрудничестве принадлежит биоэтике, которая накопила значительный положительный опыт междисциплинарного диалога и практики»².

Наука, в свою очередь, будет по-прежнему заниматься реализацией своей прогностической функции, руководствуясь при этом принципом предосторожности, который формулируется мировым сообществом следующим образом: «В тех случаях, когда существует угроза серьезного или необратимого ущерба, отсутствие полной научной уверенности не используется в качестве причины для отсрочки принятия эффективных мер». То есть наличие (отсутствие) доказательств о вредности не дают оснований приостановки как научных исследований, так и процесса распространения предпринимательства на их основе.

Результаты и выводы

Очевидно, что рост масштабов рыбохозяйственного предпринимательства на базе морских биотехнологий позволит решить следующие актуальные задачи региона:

- обеспечить население социально значимыми доступными пищевыми продуктами и биологически активными композициями;
- рационально использовать традиционные объекты лова, запасы водорослей, отходы рыбопереработки, непищевые морепродукты;
- уменьшить вредное воздействие производств на экологию;
- создать новые рабочие места в регионе;
- получать и поставлять на мировой рынок новые виды биотоплива;
- создать новые направления в бизнесе и торговле;
- выйти на мировой уровень в области биотехнологии гидробионтов.

Морские биотехнологии могут революционизировать рыбное хозяйство, внести существенный вклад в обеспечение продовольственной безопасности. Хочется надеяться, что эта статья спровоцирует продуктивные исследования и разработки новых возможностей и новых вызовов морских биотехнологий и на этой основе будут скоординированы действия науки, власти и бизнеса по переходу на новые принципы хозяйствования, по обозначению новых стратегических задач развития регионального рыбного хозяйства на базе распространения новых технологий.

² Нежметдинова, Ф. Т. Биоэтика как категорический императив биоэкономики / Ф. Т. Нежметдинова // 2-й Международный Конгресс-Партнеринг и Выставка по биотехнологии и биоэнергетике «ЕвразияБио-2010»: сб. тезисов. М. 2018. С. 131.

Литература

1. Беляков, С. А. Инструменты формирования биотехнологического сектора промышленности в регионе.: автореф. дис. ... кан. экон. наук: 08.00.05 / Беляков, С. А. Красноярск, 2010.
2. Бочаров, Л. Н. К инновациям бизнес толкают конкуренты / Л.Н. Бочаров [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.fishnews.ru/interviews/151>
3. Мезенова, О.Я. Морская биотехнология в России: перспективы развития / О.Я. Мезенова // Пищевая промышленность. 2008. № 10. С. 40—45.
4. Национальная программа развития биотехнологии РФ, принятая на третьем съезде Общества биотехнологов России им. Ю.А. Овчинникова (ОБР) [Электронный ресурс] /Электронное периодическое издание Общества биотехнологов России. — Режим доступа: <http://bioros.tmweb.ru/papers-society/National%20Program>
5. Нежметдинова, Ф. Т. Биоэтика как категорический императив биоэкономики / Ф. Т. Нежметдинова // 2-й Международный Конгресс-Партнеринг и Выставка по биотехнологии и биоэнергетике «ЕвразияБио—2010»: сб. тезисов. М. 2018. С. 131.

Кролин А. А.
научный сотрудник,
ГОУВПО «Московский энергетический
институт (ТУ)»

Инструменты распространения инноваций в области энергосбережения на региональном уровне

***Аннотация.** В статье рассмотрены стратегические аспекты управления энергосбережением в регионах и обоснована необходимость формирования и развития инструментов распространения инноваций в области энергосбережения на региональном уровне. Одними из инструментов являются центры коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием. Предложено организовывать в регионах центры коллективного пользования, в наибольшей степени соответствующие региональным стратегиям энергосбережения.*

***Ключевые слова:** энергосбережение, распространение инноваций, центр коллективного пользования.*

***The summary.** Strategic aspects of control economy power resource are considered In article in region and is motivated need of the shaping and developments instrument spreading innovation in the field of spare power resource on regional level, one of which are a centres of the collective use by high-tech equipment. It Is offered to organize in region collective use centres in the most degree corresponding to regional strategy spare power resource.*

***Keywords:** economy power resource, spreading innovation, the centre of the collective use.*

В настоящее время проблемы, связанные с энергосбережением, приобретают все большую актуальность и становятся одним из основных приоритетов развития науки, технологий и техники Российской Федерации. Это связано с тем, что реализация значительного потенциала энергосбережения в стране, который оценивается в 360—430 млн. тонн условного топлива, что составляет 40—45% от суммарного объема потребления энергии, позволит повысить ВВП России и конкурентоспособность отечественных производителей продукции на российском и мировых рынках, что особенно важно в процессе интеграции России в мировое экономическое пространство.

Важность проблемы обеспечения энергосбережения и повышения энергетической эффективности страны и отдельных регионов обуславливает появление и развитие различных инструментов организации

деятельности по энергосбережению, среди которых особое значение имеют инструменты распространения инноваций в области энергосбережения. Внедрение инноваций, позволяющих снизить энергоемкость производимой продукции и повысить энергоэффективность предприятий, является одним из важнейших условий перехода России на инновационную социально-ориентированную модель развития, позволяющую обеспечить высокий уровень благосостояния населения и укрепить позиции России как одного из глобальных лидеров.

Необходимо отметить также то, что в настоящее время все большее внимание уделяется стратегическому управлению энергосбережением на федеральном и региональном уровнях и разработке соответствующих методик и моделей. Одной из современных моделей является многоуровневая модель стратегического управления энергосбережением в региональных промышленных комплексах, которая предполагает разработку системы типовых стратегий энергосбережения, условно разделенных по трем уровням: кластерные, производственные, потребительские и природоохранные.

Кластерные стратегии — это стратегии региональных промышленно-энергетических кластеров (ПЭК) в области энергосбережения. Производственные стратегии — это стратегии для отдельных отраслей промышленности и промышленных кластеров. Потребительские и природоохранные стратегии разрабатываются для отдельных промышленных предприятий, потребляющих топливно-энергетические ресурсы, а также населения и сектора ЖКХ¹.

Выделяют следующие виды ПЭК, составляющих основу региональной кластерной стратегии энергосбережения²:

- генерирующие ПЭК — кластеры, объединяющие производителей различных видов энергоресурсов;
- производственно-энергетические кластеры — кластеры, включающие региональные промышленные предприятия, входящие в цепи поставок энергоресурсов;
- вертикально-интегрированные ПЭК объединяют региональные промышленные и энергетические предприятия;
- горизонтальные ПЭК формируются в регионах, в которых имеются региональные промышленные кластеры, использующие энергоресурсы из разных источников;

¹ Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения//Интеграл. 2008. № 4(42). С. 76—78.

² Михайлов С.А. Стратегическое управление энергосбережением в промышленности//М.: Финансы и статистика, 2010.

- комбинированные ПЭК — кластеры, обеспечивающие производство энергоресурсов одного типа и имеющие инфраструктуру их передачи и транспортировки;
- рекуперационные ПЭК — кластеры, обеспечивающие использование вторичных энергоресурсов и отходов в промышленности и энергетике;
- инновационные ПЭК включают инновационную инфраструктуру, обеспечивающую разработку, внедрение и распространение инноваций;
- инфраструктурно-транспортные ПЭК объединяет региональные предприятия, обеспечивающие передачу энергоресурсов.

Важность стратегического управления энергосбережением и необходимость внедрения инноваций в области энергосбережения обуславливают целесообразность разработки инновационных стратегий, поддерживающих стратегии энергосбережения на различных уровнях управления. Для реализации инновационных стратегий, в свою очередь, необходимо наличие инновационной инфраструктуры энергосбережения. Основными элементами такой инфраструктуры могут стать инновационные центры, центры управления энергосбережением, центры коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием (ЦКП) и т.п.

Различают следующие основные виды ЦКП³.

1. ЦКП научно-исследовательского профиля, которые представляют собой комплексы научного и технологического оборудования, предназначенного для пользования научно-исследовательскими организациями.

2. ЦКП производственного профиля, выполняющие функции, подобные функциям технопарков и инновационно-промышленных комплексов (обеспечение промышленным предприятиям доступа к современным технологиям).

3. ЦКП, осуществляющие подготовку кадров (подготовка специалистов в области создания, внедрения и использования новых технологий, а также в области коммерциализации и обслуживания продукции, созданной на основе этих технологий).

В последнее время получают все большее распространение центры коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием для

³ Центр коллективного пользования. Описание элемента инфраструктуры инновационной деятельности // Национальный информационно-аналитический центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем (НИАЦ МИИРИС). Москва, 2006.

целей энергосбережения. Такие центры часто являются подразделениями вузов или научно-исследовательских институтов и оказывают следующие услуги: предоставление специализированного диагностического оборудования во временное пользование; проведение энергетических обследований промышленных предприятий, объектов ЖКХ и социальной сферы; разработка программно-методических комплексов для повышения энергоэффективности региональных объектов; создание измерительно-вычислительных комплексов для мобильных диагностических лабораторий (МДЛ); разработка и сопровождение специализированных баз данных, мониторинг отраслевого потребления энергоресурсов, предоставление удаленного доступа к информационным ресурсам ЦКП; повышение квалификации работников энергетических служб в области энергосбережения, подготовка специалистов по образовательным программам в области энергосбережения; оказание экспертно-консультационных услуг по энергосберегающим проектам.

Можно выделить следующие основные организационные структуры инновационных центров (центров коллективного пользования оборудованием):

- передвижные лаборатории (комплекс исследовательского оборудования для мобильной диагностики энергетических объектов);
- стационарные научные центры (услуги проведения курсов повышения квалификации, выполнение заказов на выработку новых технологических решений в области энергосбережения);
- центры, специализирующиеся на предоставлении оборудования в лизинг (может использоваться финансовый и оперативный лизинг);
- виртуальные информационные центры (содержат базы данных по методикам исследований и диагностики оборудования энергетических объектов коммунальной, социальной сферы и промышленных сооружений с использованием существующих мобильных диагностических комплексов, другие информационные массивы и базы данных по тематике энергосбережения).

Таким образом, ЦКП можно рассматривать как один из важнейших инструментов распространения инноваций в области энергосбережения. Соответственно, представляется целесообразным организовывать в регионах такие ЦКП, которые в наибольшей степени соответствуют целям и задачам региональной стратегии энергосбережения. Рассмотрим это на примере кластерных стратегий энергосбережения, основу которых составляют формируемые в регионе ПЭК, представленные в таблице 1.

**Региональные ПЭК и центры коллективного пользования
высокотехнологичным оборудованием**

Региональные промышленно-энергетические кластеры	Соответствующие центры коллективного пользования
Генерирующие ПЭК	ЦКП производственного и обучающего профиля, предоставляющие в лизинг энергосберегающее производственное оборудование, а также предоставляющие во временное пользование диагностическое оборудование. ЦКП могут быть организованы также в форме стационарных научных центров и виртуальных информационных центров.
Производственно-энергетические ПЭК	ЦКП производственного и обучающего профилей, представленные стационарными научными центрами и передвижными лабораториями.
Вертикально-интегрированные и горизонтальные ПЭК	ЦКП производственного и обучающего профилей, организованные в форме передвижных лабораторий и виртуальных информационных центров. Для горизонтальных ПЭК возможна также организация центров, предоставляющих оборудование в лизинг.
Комбинированы и инфраструктурно-транспортные ПЭК	ЦКП обучающего и производственного профилей, организованные в форме стационарных научных центров, виртуальных информационных центров и передвижных лабораторий.
Рекуперационные ПЭК	ЦКП научно-исследовательского, производственного и обучающего профилей, которые могут быть организованы в форме стационарных научных центров, виртуальных информационных центров и передвижных лабораторий.
Инновационные ПЭК	ЦКП научно-исследовательского и обучающего профилей в области энергосбережения, представленные, главным образом, стационарными научными центрами и виртуальными информационными центрами.

Таким образом, в зависимости от региональной стратегии энергосбережения могут быть выбраны инструменты распространения инноваций в данной области, соответствующие целям и задачам энергосбережения в регионе и обеспечивающие их реализацию. Например, при формировании в регионе инновационных ПЭК, необходимо развитие инфраструктуры, обеспечивающей разработку и внедрение инноваций в области энергосбережения. Поэтому в данном случае целесообразно создание ЦКП научно-исследовательского профиля на базе научно-исследовательских организаций или ЦКП, способных оказать экспертно-консультационные и другие услуги таким организациям.

Кувакова И. М.

*доцент, кандидат социологических наук,
доцент кафедры «Управление персоналом»,
Российская академия предпринимательства*

Золотова Е. В.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства,
ведущий специалист отдела организации
и мотивации персонала ООО «ОМК-Аудит»*

Организационно-управленческий подход к системе труда: «школа человеческих отношений и «теория человеческого капитала»

Аннотация. *Статья посвящена проблемам организационно-управленческого подхода к системам труда.*

Организация рассматривается как сложная система, элементами которой являются люди (кадры, сотрудники, персонал).

Указываются перспективные для условий становления и развития рыночных отношений способы управления социально-трудовыми отношениями.

Ключевые слова: *организационно-управленческий подход, система труда, организация, организационно-правовая форма, профиль деятельности, организационная структура, социально-трудовые отношения, рыночные механизмы, школа «человеческих отношений», теория «человеческого капитала».*

The summary. *The article is devoted to the problems of organizational-administrative approach to the labor systems.*

The organization is considered as a complicated system consisting of people (employees, personnel).

Methods, useful for conditions of formation and development of market relations, to manage social-labor relationship are specified.

Keywords: *organizational-administrative approach, labor system, organization, organization-legal form, activity profile, organizational structure, social-labor relations, market mechanisms, «human relations» school, «human capital» theory.*

Организация — это самовоспроизводящаяся система, которая по-разному изучается учеными, но множество и относительное разнообразие исследований могут быть достаточно полно отражены через интегральный — системный организационно-управленческий подход. Исходя

из изложенного организацию рассматривают как непрерывно функционируемое, сознательно координируемое, направленно структурируемое и (само)управляемое природное, социальное, экономическое, человеческое и иное образование «с определенными границами», которое создано для достижения общей (для элементов самой организации) цели (целей).

Системный организационно-управленческий подход позволяет рассмотреть организацию как *явление, процесс и систему*.

Организация как процесс представляет собой «совокупность действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого», например, функционирование человеческого или работоспособного трудового коллектива социальной или экономической общности. Такая организация регулируется законами, например, о труде, процессуальными, уголовными и иными кодексами. *Организация — явление* рассматривается как «физическое объединение реальных элементов», функционирующие «для выполнения программы или цели». *Организация как система* — это целостный комплекс взаимосвязанных элементов, «свойств организационной сложности», связей с внешним окружением или «особое единство связей». Для организации-системы характерны все признаки, которыми описываются процессы и явления: целенаправленность, функциональность, развитие и т. д.

Так, управленческие школы дают следующие определения термина «организация»¹:

1. Школа науки управления (классическая) изучает организацию как процесс, «целью которого является направление и использование усилий определенного количества людей для достижения» поставленных задач; делает акцент, главным образом, на функциональных аспектах, разделении труда, структуризации отношений и власти.

2. Теория человеческих отношений и поведенческая школа определяют организацию как «социальный организм, внутри которого осуществляется организационное поведение».

3. Концептуальные положения в изучении организации выделяются с помощью системного и ситуационного подходов. Как уже было сказано, любое предприятие следует рассматривать как сложную систему, элементами которой являются люди — кадры (штатный состав), сотрудники, персонал.

¹ Ибрагимова Н.В. Теория организации. Учебник. <http://www.management61.ru/pauchpredstav.html>, Одегов Ю.Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах: Учебник. М.: Академический Проект, 2005. С. 407.

Положения ситуационного подхода определяют основные внутренние и внешние переменные, которые определяют состояние организации. В соответствии с этим, организация внутри предприятия есть не что иное, как «ответ на различные воздействия, характеризующие конкретную ситуацию».

4. Организационно-управленческий подход и многие современные направления управления (менеджмента) рассматривают организацию как «соединение функционального и координационного», как «смешение технического и человеческого (мотивационного, целеполагающего, пр)», как «объединение структурного и поведенческого аспектов одновременно».

Наконец, организация — это «системный учет комплекса взаимосвязей, который выражается в разработке конечных целей, определении путей их достижения и создания соответствующего механизма управления всеми факторами предприятия».

Систему организации труда предприятия можно описать через 1. Организационно-правовую форму, отвечающую на вопросы что собой представляет и чем занимается предприятие; 2. Профиль деятельности, который определяет сферу занятости (труда) предприятия (производство, оказание услуг, торговля, образование, наука и др.); 3. Организационную структуру, определяющую распределение ответственности (функций, пр.) и полномочий внутри предприятия; 4. Социально-трудовые отношения.

Среди известных *организационно-правовых форм* укажем: коммерческие, в т.ч. товарищества, акционерные и другие общества, унитарные предприятия и пр.; некоммерческие, в т.ч. потребительские кооперативы, общественные объединения, государственные корпорации и, так называемые, «некоммерческие партнерства», а также другие субъекты, например, «без прав юридического лица» — паевые инвестиционные фонды, крестьянские хозяйства, представительства и т. д.

Организационные структуры подразделяются на виды (типы): линейно-штабная, иерархически-линейная, смешанная или функционально-дивизиональная; упрощённая матричная, сбалансированная матричная и усиленная матричная; проектная, процессная и т. д.

Социально-трудовые отношения включают корпоративную и организационную культуру, кадровые вопросы, обучение и развитие персонала, социальную политику... Современные формы социально-трудовых отношений отрицают видоизменение качества и интенсивности взаимодействий между кадровым составом предприятия (штатными сотрудниками) и работодателями.

Сегодня все более становятся популярными новые формы трудовых отношений. Например, *аутсорсинг* — выполнение работ или функций сторонней организацией (исполнителем); *ауттаскинг* — передача отдельных задач организации (исполнителю). Последний является разновидностью аутсорсинга, но, в отличие от него — это частичная передача вовне отдельных задач организации (заказчика). При аутсорсинге компании-исполнителю передаются большие объемы задач, а при ауттаскинге передается лишь отдельная часть услуг (работ), возложенная ранее на определенный отдел организации (заказчика) или на сотрудника).

Все более популярными становятся такие формы трудовых взаимодействий как *инсорсинг* — дополнительное использование внутренних ресурсов компании, т.е. снижение издержек неиспользуемых мощностей и *аутстафтинг* — предоставление исполнителем своего (их) сотрудника(ов) заказчику, вместо выполнения услуг (работ). Компания—исполнитель в последнем случае несет ответственность не за качество услуг, оказанных определенным сотрудником, за то, будут ли сотрудник (и) постоянно находиться на определенном в договоре месте. Компания-заказчик покупает не труд конкретных работников, а услугу по предоставлению специалистов.

Перспективными направлениями социально-трудовых отношений является *аутплейсмент* — «размещение» сотрудников за пределами предприятия при расторжении трудового договора между работодателем и сотрудниками. Эта форма отношений включает работу с увольняемыми сотрудниками, оказание им психологической поддержки и помощи.

Все вышеперечисленные системы (модели) организации обязаны развитию школы «человеческих отношений», в том числе теории «человеческого капитала» и понятий «человеческие (трудовые) ресурсы».

Появление *школы человеческих отношений* связывают с именем Г. Мюнстерберга (1863—1916), автора работы «Психология и промышленная эффективность».

Школа «явилась реализацией нового стремления рассматривать каждую промышленное предприятие как определенную «социальную систему», что было несомненным достижением управленческой мысли.

Согласно концепции наиважнейшим фактором развития будь то предприятие, промышленность, экономика или общество — являются «инвестиции в человека». Полученные при этом условия связаны с усовершенствованием таких институтов, как ценности, право, мораль, образование, здравоохранение и др. Технологический аспект эффективности производства, как и вопросы экономического дохода, согласно выводам шко-

лы, нужно рассматривать через призму взаимосвязи этих сторон промышленной организации с человеческим, социальным фактором» индустриальной системы, как более сложной. Значение школы состоит в том, что необходимо выработать новое понимание роли мотивации и выбора варианта поведения сотрудника обусловило качественный скачок в сферах практического знания производственной и управленческой практики, которые потребовали более подробного изучения «отдаленных факторов и детерминант», описывающих взаимосвязанные, но разнородные явления. Школа открыла новые возможности дальнейшего развития индустриальной цивилизации, обратив внимание на существенные моменты, которые оставались прежде за пределами анализа. Достижения школы человеческих отношений просматриваются на протяжении всей второй половины двадцатого столетия, а ее влияние на развитие экономики и общества огромно и по сей день. В начале 20-го века лидером движения за внедрение новых форм и методов управления и научной организации труда (далее — НОТ) в промышленности стали Ф.У.Тейлор, Э.Мейо, А.К. Гастев и др. Первая получила название «Тейлоризма», вторая — школа «НОТ», а третья — школа «человеческих отношений».

Э. Мейо полагал, что прежние управленческие методы направлены на достижение материальной эффективности, а не на «утверждение сотрудничества». «Изучая влияние различных факторов на повышение производительности труда на промышленном предприятии, Э.Мейо сделал вывод об особой роли в процессе труда «человеческого фактора».

Созданная в конце 50-х — начале 60-х гг. в США *теория «человеческого капитала»* на правах особого раздела научного знания вошла во все западные и отечественные учебники по экономике. Крупнейшими теоретиками считаются известные американские экономисты, представители так называемой «чикагской школы», лауреаты Нобелевской премии Т. Шульц, Г. Беккер, Б. Вейсброд, Д. Минцер, Ли Хансен. Позднее большой вклад в ее разработку внесли М. Блауг, С. Боулс, Й. Бен-Порэт, Р. Лэйард, Дж. Псахаропулос, Ф. Уэлч, Б. Чизвик и др. Концепция «человеческого капитала» в редакции «чикагской школы» предполагает, что вложения средств в сферы образования, здравоохранения, миграционную и другие проводятся на рациональной основе — ради получения больших доходов в будущем. Исследования были проведены в разных сферах деятельности, акцент делался на количественном анализе.

² Шаховой В.А., Шапиро С.А. Мотивация трудовой деятельности: Учебно-методическое пособие. 2-е изд., доп. и перераб. М.: «Альфа-Пресс». 2006. С. 68.

В 70–80-е гг. развитие теории «человеческого капитала» было продолжено. Так, в США и других индустриальных странах появились понятия «человеческие ресурсы» (ЧР) и «управление человеческими (трудовыми) ресурсами», которые быстро и широко распространились. Понятия стали применяться чаще, а по некоторым аспектам даже заменили термины «персонал» (кадры, штатный, кадровый состав), «управление персоналом». Некоторые предприятия отказались от традиционных наименований подразделений, например, «отделов кадров» в пользу служб «по управлению человеческими (трудовыми) ресурсами», ввели новые должности менеджеров и топ-менеджеров по персоналу, двойную и новую терминологию в служебные документы. Сегодня общепринято, что эти понятия применяются во всех сферах трудовой деятельности, в разных производственных процессах, и, в частности, в системах организации, управления, нормирования, стимулирования и оплаты труда.

Выводы:

1. В современной посткризисной ситуации в стране и мире особую актуальность приобретает системный организационно-управленческий ситуационный подход, включающий достижения школы «человеческих отношений», как ключевого элемента системы труда.

2. Возможности сочетания различных теоретических и практических аспектов позволяет с общих и более взвешенных позиций исследовать явления рыночных механизмов, человеческих отношений и факторов их взаимодействия, выявлять эффективность вложений в обучение и повышение квалификации специалистов.

3. Система труда, создающая богатства общества, приходит в жизнь через технические и технологические знания, организационные и управленческие усовершенствования, опыт и профессионализм сотрудников, что требует от участников владения рыночными возможностями и способами практического взаимодействия в условиях любой конъюнктуры.

Литература

1. Ибрагимов Н.В. Теория организации. Учебник. <http://www.management61.ru/nauchpredstav.html>
2. Одегов Ю.Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах: Учебник. М.: Академический Проект, 2005.
3. Александер Дж. После неофункционализма: Деятельность, культура и гражданское общество/Социология на пороге XXI века., М.: Интеллект, 1998, С. 231–249.
4. Маршак А.Л., Кувакова И.М. Методология многомерного: процесса институционализации управления в социальной системе образования./Путеводитель предпринимателя. Вып. IV–V, М., 2009.

Лукин В. В.

кандидат физико-математических наук,
доцент кафедры «Прикладная информатика»,
Московский городской психолого-педагогический университет

Лукина Е. С.

аспирант,
Российская академия предпринимательства,
главный специалист по финансовому контролю,
ИД «Провинция»

Совершенствование системы управления территориально распределенной организации за счет автоматизации внутреннего финансового контроля

***Аннотация.** Рассмотрим коммерческую организацию как управляемую систему с обратной связью. Финансовая отчетность представляет значимую часть показателей о состоянии системы. Качество управления зависит от качества обратной связи, т.е. полноты, своевременности и точности предоставления информации. Для обеспечения конкурентоспособности современной организации, обеспечения обратной связи невозможно без использования автоматизированных информационных систем. Это особенно актуально для территориально распределенных организаций.*

***Ключевые слова:** территориально распределенная организация, финансовый контроль, управление организацией, системный подход, обратная связь.*

***The summary.** Consider a commercial organization as a control system with feedback. Financial reporting represents a significant part of the indicators on the state of the system. Quality control depends on the quality of feedback, i.e. completeness, timeliness and accuracy of information provision. To ensure the competitiveness of the modern organization, providing feedback is not possible without the use of automated information systems. This is especially true for geographically dispersed organizations.*

***Keywords:** geographically distributed organization, financial control, organization management, systems approach, feedback.*

«Я бы предложил поддерживать любые формы радикальных дополнений, обладающих потенциалом изменения самой природы вашего бизнеса. Экспериментируйте!»

(Гордон Белл, создатель компьютеров PDP и операционной системы Vax корпорации Digital Equipment)

Любая современная коммерческая организация функционирует в жестких условиях конкурентной среды. Ее деятельность направлена на постоянное увеличение прибыли, т.е. на завоевание все новых рынков сбыта своих товаров и услуг, достижение превосходства над конкурентами, что обеспечивается в известной мере повышением качества предлагаемой продукции или услуг. Качество конечного продукта достигается за счет эффективной организации производства, в том числе системы организационного управления. С одной стороны, усложнение и расширение круга задач управления, решаемых руководителями высшего звена в различных областях, высокая мера ответственности за принятое решение, увеличение объема и разнообразия способов представления информации накладывает существенные требования на качество, точность, адекватность и эффективность методов принятия решений. Следовательно, значительно увеличивается их ресурсоемкость и вычислительная стоимость. С другой стороны значительно повышаются требования к оперативности принятия и реализации управленческих решений, вследствие отсутствия у лиц, принимающих решения, необходимого ресурса времени для глубокого анализа многопараметрической ситуации и выработки обоснованных решений. Растут потребности в эффективном реагировании на быстрые изменения условий обстановки, особенно в кризисных ситуациях.

В условиях территориального распределения подразделений, базовая идея создания инновационной системы управления базируется на нескольких основных принципах, определяемых, в частности, Томом Питерсом¹. Эти принципы позволяют обосновать менеджерам актуальность и возможность оптимизации системы управления с использованием современных подходов и современного инструментария, например, специальных средств разработки информационных систем. Возможно ли, непрофессионалам в области создания программных продуктов браться за решение таких задач? Том Питерс, говоря о принципах инновационного менеджмента, утверждает:

¹ Питерс Том. WOW-идеи: 15 принципов инновационного менеджмента. Питерс Том/Пер. с англ. О.И. Медведь. М.; Эксмо, 2010.

- «Расстояния больше не существует». Т.е. мы обязаны уметь управлять территориально распределенной организацией так же эффективно, как раньше управляли офисом.
- «Ценность (*менеджера*) обеспечивается профессионализмом»
- «Система – вот решение... Система – это клей эфемерных (*территориально распределенных*) организаций. Вот наша цель после пережитой нами эры реинжиниринга».

В данной работе будем рассматривать проблему обеспечения качества финансового управления организацией, исходя из указанных принципов.

Применяя системный подход², рассмотрим коммерческую организацию как целостную систему³. Состояние системы определяется в области допустимых значений N-мерного пространства параметров. В зависимости от текущего состояния системы и внешней среды выбирается то или иное управляющее воздействие для перевода системы в желаемое состояние, с учетом возможных изменений внешней среды. Особенностью условно замкнутой системы является состояние, при котором субъект и объект управления совпадают (рис. 1). Полнота самоуправления не определена в рамках модели.

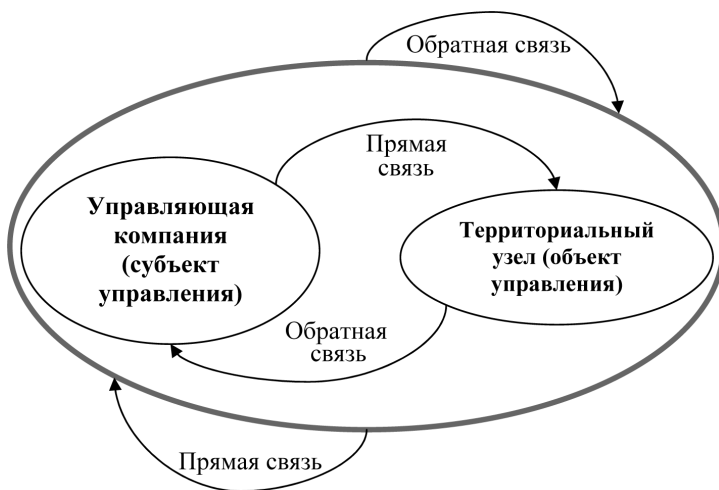


Рис. 1. Система управления с обратной связью

² Теория организации. Системный подход. // <http://partnerstvo.ru/lib/to/node/21>

³ Большая советская энциклопедия. Системный подход // <http://bse.sci-lib.com/article102642.html>

Система функционирует во внешней среде, оказывающей на нее существенное влияние, определяемое рядом показателей: производственных, финансовых, маркетинговых и т.п. Маркетинговые показатели дают представление не только о состоянии системы, но и состоянии внешней среды. Финансовые показатели интересны тем, что участвуют в формировании маркетинговых показателей, являются формальным представлением о состоянии производства и наиболее точно отражают действительное состояние системы и определяют управляющее воздействие, например, инвестиции, в то или иное направление деятельности организации.

Рассмотрим схему управления системой, с обратной связью ⁴. Определим пространство параметров системы. В теории организационного управления определены значимые параметры, среди которых основным блоком выделяются финансовые показатели. Финансовым показателям уделяется особая роль при управлении организацией, иногда, только по этим показателям принимают управленческие решения. Не нарушая общности, учитывая высокую зависимость других параметров, будем рассматривать состояние системы в подпространстве финансовых показателей:

$\bar{X} = \{x_i, i \in [1, N]\}$, где N – размерность пространства параметров, определяемого финансовыми показателями.

Определим прямую связь прежде всего, как управление финансовой деятельностью. Изменение состояния системы определяется зависимостью:

$$F(x_1, \dots, x_N, u_1, \dots, u_K, t^j), t^j \in [t_0, t_1].$$

Здесь $u_1, \dots, u_K$ – набор управляющих воздействий.

Зависимость определена как дискретная функция для произвольного разбиения временного интервала $[t_0, t_1] : \{t^j\} \in [t_0, t_1], j \in [0, M], t^0 = t_0, t^M = t_1$.

Для организаций, у которых требуемая точность представления финансовых изменений не превышает одного дня, логично сделать предположение о равномерном разбиении временного интервала. В теории управления организациями, финансовый план, включающий календарный финансовый план и бюджет ⁵, определяют управляющее воздействие и ограничения, накладываемые на управление соответственно. Тогда, для функции управления $\bar{U}(t^j) = \{u_1(t^j), \dots, u_K(t^j)\} = \{u_i^j\}, t^j \in [t_0, t_1]$,

⁴ Янг С. Системное управление организацией/Пер. с англ. под ред. С. П. Никанорова, С. А. Батасова. М., «Советское радио», 1972.

⁵ Портал НКО – понятие «финансовый план», «бюджет», «смета». Статья Е.Р. Баханькова «Финансовый директор» // http://www.portal-nko.ru/biblio/_article/?id=116

$i \in [1, K], j \in [0, M]$, будет выполняться неравенство:

$$\sum_{j=0}^M \overline{U}(t^j) = \sum_{j=0}^M \sum_{i=1}^K u_i^j \leq P, t^j \in [t_0, t_1], \text{ где } U(t^j) - \text{функция управления,}$$

определяемая календарным финансовым планом расходов на период $[t_0, t_1]$;

P – совокупные финансовые ограничения расходования денежных средств на период $[t_0, t_1]$, определяемые бюджетным планом.

Важнейшим условием управляемости организации является требования наблюдаемости ее состояния (рис. 2). Для менеджера это означает, что принятие корректного решения зависит от качества организационной отчетности, т.е. от корректности показателей, полноты и своевременности их предоставления. Возможность предоставления качественной отчетности, обеспечения необходимой гибкости (возможность посмотреть на различные проекции системы в факторном пространстве состояний) в сочетании с надежностью и целостностью (обеспечение единых временных срезов) в современных условиях требует использования специализированных информационных систем.

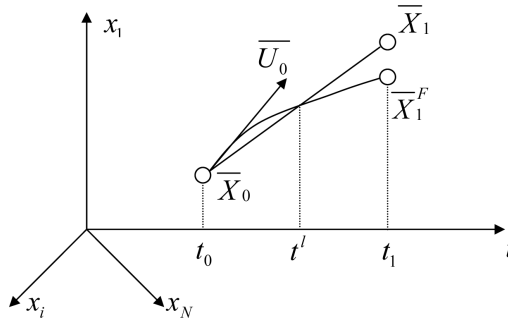


Рис. 2. Наблюдаемость состояния организации

$\overline{X}_0$ – состояние системы в начальный момент времени;

$\overline{X}_1^F$ – фактическое состояние системы в конечный момент времени;

$\overline{X}_1$ – планируемое состояние системы в конечный момент времени;

$\overline{U}_0$ – управляющее воздействие, определенное в начальный момент времени;

t^l – точка соответствия планируемого и фактического состояния системы.

Реальные измерения производят в определенный временной промежуток, соответственно, информация о системе предоставляется с задержкой. Поэтому, количество точек соответствия планового и факти-

ческого состояния системы может соответствовать разбиению временного интервала, но с другой стороны, их вообще может и не быть даже в точке t_0 , т. к. то состояние, которое менеджер воспринимает как реальное, по факту оказывается вчерашним, позавчерашним или «еще более прошедшим» днем. В условиях современных требований к управлению организаций это неприемлемо. Кроме того, менеджеру требуется время на анализ внешних факторов, оценку состояния системы и принятие управленческого решения. Таким образом, считаем, что управление современной организацией представляет собой процесс управления системой с обратной связью с запаздыванием. Погрешность наблюдения в точке t_1 выражается дискретной функцией:

$$\nu(\Delta t) = \Delta \bar{X} = \left| \bar{X}(t^j) - \bar{X}(t_1) \right|, \quad t^j \in [t_0, t_1], j \in [0, M), t^0 = t_0, t^M = t_1$$

При управлении территориально распределенной организацией величина погрешности $\nu(\Delta t)$ в точке t_1 зависит не только от фактического состояния системы в точке t^j , а существенно зависит от синхронизации предоставленной информации. Одна из задач обеспечения качества обратной связи — синхронизация предоставляемой информации всех подразделений, эта задача должна быть решена, например, с учетом разницы часовых поясов.

Считаем, что на время принятия решения менеджером влиять невозможно, поэтому, не нарушая общности, будем считать время принятия управленческого решения в рассматриваемой модели равным нулю, тогда необходимо сократить период наблюдаемости Δt системы. Это позволит увеличить количество точек наблюдения, повысить качество наблюдений, следовательно более точно и своевременно скорректировать вектор управляющего воздействия.

Если рассматривать модель управления организацией как управление определенной многопараметрической системой финансовых показателей, повышение наблюдаемости повысит качество управления, однако, далеко не всегда можно найти оптимальное решение. Так, например, классик теории организационного управления качеством, Эдвардс Деминг, цитируя Ллойда Нельсона, говорит: «Наиболее важные факторы, необходимые для управления любой организацией, как правило, неизвестны и количественно неопределимы»⁶.

На практике, ситуация усугубляется естественными причинами, связанными с несовершенной системой организационного управления,

⁶ Эдвардс Деминг. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами. Альпина Паблишерз, 2007.

намеренным искажением или сокрытием информации, несвоевременным предоставлением информации, ошибками, связанными с человеческим фактором. Для территориально распределенных организаций в условиях динамичного управления важным фактором является согласованность. Предполагается, что применение автоматизированной системы должно сократить период наблюдаемости, повысить точность информации и обеспечить согласованность данных.

В целях формирования требований к автоматизированной системе, определим процесс управления организацией. Помимо прямой связи, которая обеспечивается финансовым планом, существует обратная связь, которая контролирует качество управляющего воздействия, путем мониторинга целевого использования финансовых средств и соответствия сроков проведения фактических платежей календарному плану по каждому территориальному подразделению. Обратная связь определена в системе как самокорректирующая процедура на основании оперативного контроля данных. Кроме того, обратная связь содержит элементы систем поддержки принятия решений, базирующихся на аналитических преобразованиях, позволяющих определить влияние надсистемы на текущее состояние системы. Сопоставление плановых и фактических значений является ключевым элементом системы контроля выполнения бюджета. Дальнейший подход к автоматизации определяется многими факторами, важнейшими из которых являются финансовые и человеческие ресурсы организации. Зачастую ресурсы организации существенно ограничены и деятельность сотрудников, связанная с обеспечением основного производства, автоматизируется в самую последнюю очередь, и это несмотря на то, что качество конечного продукта, согласно пятому принципу Э. Деминга⁷, зависит от качества всех процессов.

Процессы финансового контроля, представленные в самом общем виде на рисунке 3, достаточно типичны, поэтому, переходя к практическому решению задачи автоматизации, есть все основания рассмотреть существующие информационные системы, как минимум, для определения многообразия функционала и выбора наиболее удобного решения.

Выбор информационной системы требует проведения специального маркетингового исследования, позволяющего связать потребности и финансовые возможности с возможностями рынка программного обеспечения с учетом сроков поставки программного продукта. Под сроками поставки в данном случае понимается не только время, требуемое на

⁷ Ассоциация Эдварса Деминга. // <http://deming.ru/AboutDeming/Biogr.htm>

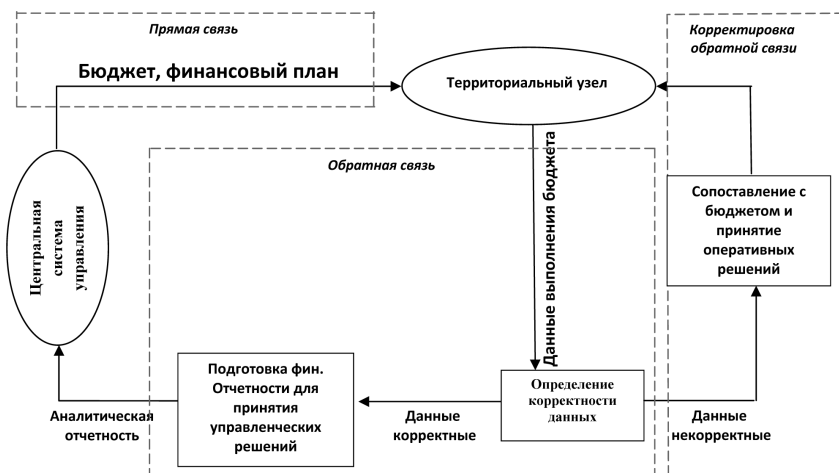


Рис. 3. Процессы финансового контроля

закупку программного обеспечения, но также время, требуемое на установку, настройку и адаптацию во всех подразделениях организации, которые будут использовать выбранную систему.

$$T_d = T_p + \sum_{j=1}^M T_I^j + T_A^j,$$

где T_d – поставка (delivery) программного обеспечения;

T_p – срок закупки (purchase) программного обеспечения;

T_I^j – время установки (installation) в одном из подразделений организации;

T_A^j – время адаптации (adaptation) в одном из подразделений организации;

M – количество подразделений организации, использующих выбранную систему.

Проведение маркетингового исследования невозможно без объединения усилий специалистов в области информационных технологий и специалистов предметной области. Само исследование занимает много времени и процесс его проведения слабо формализуем и сильно зависит от условий реализации. Помимо финансовых условий реализации существуют технические и организационные проблемы, а также условия, накладываемые предметной областью. Внедрение готовых решений – сам по себе сложный процесс, требующий не только огромных разовых инвестиций, но и текущих инвестиций для поддержки и сопровождения сис-

темы, сравнимых с начальными. В результате, подобные решения могут позволить себе крупные компании, для которых надежность управления, обеспечиваемая решением, окупает временные затраты и совокупные инвестиции проекта. Что делать компаниям, которые не могут себе этого позволить и для которых использование современных информационных систем особенно актуально в силу невозможности обеспечения организационного управления другими средствами, например, для территориально распределенных организаций? Зачастую менеджер, заинтересованный в оптимизации своей деятельности, вынужден самостоятельно заниматься автоматизацией. Согласно, принципам, определенным Томом Питерсом, профессионализма современного финансового менеджера, в принципе, достаточно, для непосредственного решения задачи своими силами. Однако условия работы в организации накладывают существенные ограничения на его возможности. Так, согласно требованиям информационной безопасности, финансовый менеджер не только не имеет права вносить изменения в существующую корпоративную информационную систему (КИС), но, как правило, лишен доступа к профессиональным инструментам разработки программного обеспечения. Поиск решения в условиях ограничений в использовании инструментария, жестких требований к интеграции с существующей КИС и организационными процессами, а также отсутствие бюджетных средств, определяет общий подход к автоматизации. В этом случае задача разбивается на несколько этапов:

- Обзор готовых решений с целью анализа аналогичных архитектурных решений и оценки функциональных возможностей систем.
- Выбор доступных инструментальных средств.
- Проектирование архитектуры системы.
- Автоматизация рабочего места и интеграция решения в общий организационный процесс.

Предлагается рассмотреть подход, позволяющий автоматизировать процессы финансового контроля силами специалистов предметной области, используя принципы разработки прототипов информационных приложений, без написания программного кода. Эффективность в разработке прототипов — это самая ценная «ключевая компетенция», на которую может рассчитывать любая новаторская организация⁸. Для создания центральной системы управления данными головной компании, можно воспользоваться репозиторными технологиями разработки. Эта технология позволит менеджеру самостоятельно реализовать требуемые

⁸ Schrage M. The Culture(s) of Prototyping//Design Management Journal. 1993. Winter. P. 65.

модули проверки корректности данных, подготовки аналитической отчетности и выгрузки данных в существующие системы. Преимущество данной технологии заключается в отсутствии необходимости написания программного кода, функциональность обеспечивается на уровне проектирования структуры данных и пользовательского интерфейса с использованием внутреннего набора макрокоманд. Процесс экспорта и импорта данных реализуется с помощью встроенной системы проектирования, позволяющей пользователю последовательно описать весь процесс и сохранить эту последовательность действий в репозитории для дальнейшего использования. Интеграцию с другими системами предлагается осуществить на уровне входных и выходных данных, путем построения соответствующих процедур экспорта-импорта. Проблема обеспечения обратной связи, т.е. передачи данных из удаленных подразделений решается с помощью открытых технологий рассеянных вычислений. В «облаке» создаются временные хранилища данных, к которым посредством интерактивных форм, обеспечивается доступ всех территориальных подразделений для ввода отчетной информации. Для реализации процедуры финансового контроля обеспечивается избыточность отчетных данных. Данные временных хранилищ с помощью реализованных процедур импорта с необходимой периодичностью выгружаются в центральную систему. После проверки корректности, система при необходимости, автоматически формирует адресный запрос на уточнение данных.

Предполагается, что использование этих технологий будет достаточно эффективным не только для организации системы финансового контроля и финансового управления. Подобный подход применим, например, для реализации управления продажами или управлением персоналом территориально распределенной организации. Его использование в системе менеджмента даст возможность построить адаптивную систему управления организацией, повысить качество обратной связи с удаленными подразделениями и существенно сократить издержки на закупку и поддержку программного обеспечения.

Мича Эянг К. Н.

аспирант,
Астраханский государственный
технический университет

Потапова И. И.

кандидат экономических наук, доцент,
Астраханский государственный
технический университет

Актуальные проблемы развития товарного рынка нефти Республики Экваториальная Гвинея

***Аннотация.** Представленный материал характеризует состояние рынка нефти на мировом уровне в целом и, в частности, в Республике Экваториальная Гвинея. Автором обоснована необходимость формирования биржевых инструментов функционирования рынка нефти в Республике, представлены последовательные этапы создания полноценной биржевой торговли в Республике Экваториальная Гвинея.*

***Ключевые слова:** товарный рынок, нефтяной рынок, биржевая торговля, инструменты рынка, Республика Экваториальная Гвинея.*

***The summary.** The presented material characterizes a condition of the market of oil at world level as a whole and, in particular, in Republic Equatorial Guinea. The author proves necessity of formation of exchange tools of functioning of the market of oil for Republic, consecutive stages of creation of high-grade exchange trade in Republic Equatorial Guinea are presented.*

***Keywords:** the commodity market, the oil market, exchange trade, market tools, Republic Equatorial Guinea.*

Актуальность проблемы обосновывается необходимостью формирования конкурентной среды на товарных рынках, что определяет выбор наиболее эффективных инструментов их функционирования.

Товарный рынок — в экономической теории — это сфера продажи однородного товара и его ближайших субститутов. При этом степень взаимозаменяемости товара детерминируется ценовой эластичностью спроса.

Совокупность приемов и способов, применяемых рыночными агентами для реализации своих экономических интересов, или переменные, которые находятся под контролем принимающего решения агента (в на-

шем случае – субъектов рынка), и оказывающих влияние на функционирование рыночного механизма формируют инструменты рынка¹. Таковыми инструментами являются налоги, кредиты, банковские проценты, ценовые пределы, целевые дотации, инвестиции. Следовательно, цена является важным инструментом для любого товарного рынка, в том числе и рынка нефти и нефтепродуктов. Последний можно отнести к международному рынку.

Нефть, являясь одним из важных источников благосостояния и политической силы государств, находится постоянно в эпицентре международной политики. Мировые запасы нефти складываются из запасов, расположенных на различных континентах. Сегодня доказанные мировые запасы нефти составляют 2614 млрд. баррелей.

В Африке обнаруженные месторождения распределены по континенту крайне неравномерно. Во многом это положение стало следствием недостаточной изученности недр. Наиболее перспективными считаются Север Африки, где нефть и газ добывают уже достаточно давно (Алжир, Ливия, Египет), а также континентальный шельф Гвинейского залива, который некоторые весьма оптимистично настроенные эксперты сравнивают с Персидским заливом. На долю стран Гвинейского залива ныне приходится 42% разведанных запасов нефти². Согласно прогнозам, в ближайшие 5 лет эта цифра может возрасти.

В последние годы на различных глубинах прибрежных зон в Гвинейском заливе (в Анголе, Конго, Экваториальной Гвинее и Нигерии) обнаружены огромные нефтяные и газовые месторождения. Значительные запасы углеводородов, по мнению исследователей, есть также в Камеруне, Бенине, Кот-д'Ивуаре и Намибии, где ведутся поисковые и разведочные работы.

«К 2010 году на долю Африки придется 30% увеличения мирового уровня добычи жидкого углеводородного сырья и 25% сжиженного природного газа», — заявил Рон Мобед (Ron Mobed)³ президент и исполнительный директор энергетического подразделения компании IHS, ведущего поставщика информации и консультационных услуг в нефтегазовой отрасли. «На данный момент доля Африки в общемировой добыче составляет 12%. Значительный вклад континента в рост мирового уровня добычи нефти станет очень важным для мирового рынка, осо-

¹ Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2010.

² African Economic Outlook © AfDB/OECD 2010.

³ Рон Мобед (Ron Mobed) Добыча нефти и газа в Африке: перспективы развития// Энергосбережение № 2, 2006, Газоснабжение.

бенно для США — страны, где разрыв между внутренней добычей и импортом увеличивается очень высокими темпами», — отметил г-н Мобед в своем докладе «Роль Африки в удовлетворении мирового спроса на энергоносители», представленном на конференции Международная неделя нефти в Лондоне (IP Week), проходящей в Лондоне.

Экваториальная Гвинея обладает запасами нефти в 1.8 млрд. баррелей по состоянию на январь 2010 года. Большинство из этих запасов находятся в оффшорных богатых нефтью территориях Гвинейского залива. С 1995 года, который является началом разработки нефтяных месторождений, добыча нефти выросла с 5 тыс. баррелей в сутки (барр / сут), до 375 тыс. баррелей в 2005 году, но в 2008 году в связи с мировым финансовым кризисом сократилось до 365 тыс. баррелей в; однако до 2012 года по прогнозам объемы добычи нефти будут превышать докризисного значения ⁴.

Экваториальная Гвинея выделяется как нефтедобывающая страна африканского континента, покрывающая за счет собственных природных ресурсов не только внутренние потребности в углеводородном сырье, но и экспортирующая значительные объемы нефти за рубеж: в Европу, Северную Америку, азиатские рынки.

Общим регулирующим органом для нефтяной промышленности в Экваториальной Гвинее является Правительство и созданная в 2002 году национальная нефтяная компания «GEPetrol», представляющая интересы правительства в различных соглашениях о разделе продукции (СРП) и совместных предприятиях (СП) с иностранными нефтяными компаниями.

Основными участниками совместных предприятий являются европейские и китайские компании, однако большую долю занимают американские компании, такие как Hess, Marathon и ExxonMobil ⁵.

Несмотря на то, что республика принимает активное участие в мировой торговле нефтью, добывающие компании практически не имеют влияния на процесс ценообразования. Цена на нефть устанавливается более крупными игроками рынка, которые создали нефтяные биржи, тогда как другие производители подвергаются дискриминации.

Уровень цен на нефть определяется качеством как сырой нефти, так и нефтепродуктов, производимых из нее, и ее составом. Важнейшими характеристиками сырой нефти являются: плотность, содержание серы, фракционный состав, а также вязкость, содержание воды, хлористых солей и механических примесей. Наибольшей ценностью обладает лег-

⁴ African Economic Outlook © AfDB/OECD 2010.

⁵ Там же.

кая нефть с низким содержанием серы, воды, солей и механических примесей, а также с низкой вязкостью ⁶.

Необходимо отметить, что качество нефти необходимо стандартизировать, т.к. она является биржевым товаром. Всего на мировых рынках торгуется свыше 10 общепризнанных марок нефти, из которых наиболее известными являются WTI (Западно-техасская средняя), котируемая на Нью-йоркской бирже и Brent, котируемая на Лондонской бирже.

Новая мировая система, базирующаяся на биржевой торговле нефтью и нефтепродуктами, обслуживаемая в основном тремя центрами (Нью-Йорк — NYMEX, Лондон — IPE, Сингапур — SIMEX). Эти ведущие центры биржевой торговли нефтью вместе с мощным развитием компьютеризации, телекоммуникации и информационных технологий обеспечили практически полную глобализацию мирового рынка нефти, его преимущественное функционирование в режиме реального времени, тесную взаимозависимость цен на нефть в разных районах земного шара.

Формирование единого информационного пространства обеспечения нефтяной отрасли в мире позволило серьезно увеличивать временные пределы фьючерсных контрактов. На начальных этапах биржевой торговли нефтью фьючерсные котировки производились на период 3-6 месяцев, то сегодня сроки торговли фьючерсами на рынке нефти увеличились по отдельным товарным позициям до 6 лет. При этом вследствие огромного масштаба операций на фьючерсном рынке можно утверждать, что сегодня этот рынок крайне чутко реагирует на малейшие конъюнктурные изменения, причем не только в нефтяной отрасли, но и в макроэкономике в целом в любой стране земного шара.

Существует зависимость факторов, из которых можно выделить три основные группы, влияющие на конъюнктуру цен и структуру поставок мирового рынка нефти ⁷. К первой группе относятся факторы спроса и предложения. Вторую группу факторов характеризуют биржевые механизмы ценообразования и управления рисками (хеджирования) на рынке, основу которых определяет торговля стандартными контрактами с соответствующим базовым активом. Третью группу составляют политические факторы или взаимоотношения стран-экспортеров и импортеров.

Таким образом, успешная торговля на мировых биржах должна учитывать все возможные механизмы влияния на динамику цен на нефть и,

⁶ Моргунов, Е., Папава, И. Развитие ценовых инструментов функционирования нефтяного рынка России // ЭКО. 2006. № 9 (387). С. 130–145.

⁷ Там же.

самое главное, опираться на тщательный анализ происходящих изменений на мировых и национальных рынках, т.е. цены на нефть (биржевые и внебиржевые) определяются такими ключевыми факторами, как текущее и ожидаемое соотношением спроса и предложения, динамикой издержек, и формируется с учетом ряда глобальных экономических процессов.

Биржа играет значительную роль в экономическом развитии и формировании конкуренции. Выполняя ряд функций: организующую, регулирующую, распределительную, товарные биржи создают механизм сдерживания ценовых колебаний, предотвращают резкие перепады цен на сырьевые товары, что стабилизирует экономику в целом и позволяет в принципе обходиться без госрегулирования цен⁸.

Для понимания сущности бирж, как элемента рынка, следует перечислить их отличительные признаки: регулярность возобновления торговли и организованность рынка; подчиненность определенным, заранее установленным правилам; приуроченность к определенному месту; установление стандартов на товары и разработка типовых контрактов; котировка цен и совершение сделок в отсутствие самого товара; арбитраж — урегулирование споров; информационная деятельность биржи; специфический характер сделок: встречный, по принципу двойного аукциона со стороны покупателей и продавцов; торговля однородными товарами, качественно сравнимыми, отдельные партии которых полностью взаимозаменяемы.

Таким образом, по мнению автора, организации в Экваториальной Гвинее полноценного срочного рынка торговли энергоресурсами должно предшествовать устранение деструктивных факторов, тормозящих этот процесс, совершенствование законодательной базы, решение вопросов резервирования нефти и нефтепродуктов и их транспортировки, организация электронного обеспечения биржи и ее участников. Очевидно также, что качественно новую систему биржевой торговли нефтью и продуктами ее переработки следует формировать с учетом имеющегося зарубежного опыта.

Главная цель формирования в Экваториальной Гвинее биржевого рынка нефти и нефтепродуктов состоит в обеспечении участников рынка эффективным механизмом совершения и исполнения сделок на рынке, а также в повышении эффективности, прозрачности и инвестиционной привлекательности предприятий нефтяного сектора. Как уже указывалось выше, отсутствие в настоящее время организованного рынка нефти

⁸ Резго Г.Я., Кетова И.А. Биржевое дело. М.: Финансы и статистика. 2005.

делает невозможным влияние на уровень и динамику экспортных цен со стороны государства и отечественных компаний-экспортеров.

Создание биржевого рынка в Республике Экваториальная Гвинея позволит решить целый ряд важнейших государственных задач, в числе которых: обеспечение устойчивости внутреннего рынка нефтепродуктов и выявление экономически обоснованного уровня цен на внутреннем рынке; формирование необходимой рыночной информации в нефтяном секторе; обеспечение возможностей страхования рисков от неблагоприятного колебания цен на реальный товар для производителей и потребителей нефти и нефтепродуктов.

Создание полноценной биржевой торговли в Республике, по нашему мнению, должно быть поэтапным и включать в себя три этапа.

На первом этапе определяются базовые условия функционирования биржевого рынка. Для этого необходимо сформировать правовую, законодательную базу, определить границы интересов различных участников биржевых торгов, в том числе бизнеса и государства, совершенствовать инфраструктурную составляющую: транспортную, ресурсную.

На втором этапе, организации биржевой торговли нефтью и нефтепродуктами требуется разработка и внедрение системы электронных торгов и создание единого информационного пространства нефтяного сектора.

Развитию биржевой торговли должно предшествовать формирование эффективного рынка наличного товара с немедленной (спот) и отложенной (форвард) поставкой. Только после этого можно говорить о формировании биржевой торговли как адекватном ответе на требования рынка и установлении биржевых котировок под воздействием конъюнктуры спроса и предложения. Именно такие биржевые котировки будут являться действительно рыночными ценами.

Завершающим, третьим этапом должно стать создание в республике нефтяной (а возможно нефтегазовой) биржи, ориентированной на международную торговлю и прежде всего со странами Юго-Восточной Азии. Оптимальный вариант развития предполагает, что потребности рынка стран АТР в нефти к 2012 г. превысят 1,5 млрд тонн ⁹.

Таким образом, представленный материал характеризует состояние рынка нефти на мировом уровне в целом и, в частности, в Республике Экваториальная Гвинея. Автором обоснована необходимость формирования биржевых инструментов функционирования рынка нефти в Республике, представлены последовательные этапы создания полноценной биржевой торговли в Республике Экваториальная Гвинея.

⁹ African Economic Outlook © AfDB/OECD 2010.

Неучева М. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент,
Башкирская академия государственной службы и управления
при Президенте Республики Башкортостан*

Особые экономические зоны регионального уровня: специфика создания и функционирования

***Аннотация.** В статье рассматриваются особые экономические зоны (ОЭЗ) в качестве инструмента реализации концепции регионального зонирования. Раскрываются особенности развития данных зон в российской практике, а также анализируется возможность создания особых экономических зон регионального уровня в Российской Федерации.*

***Ключевые слова:** особые экономические зоны, налоговые преференции, внешнеэкономическая деятельность, инвестиционные льготы, оффшорные территории*

***The summary.** Special economic zones (SEZs) as an instrument of realization regional zoning conception's in the system of regional economic relations are conducted in the article. Development's specific of these zones in russian practice is examined, also possibility of creation of Special economic zones at regional level in Russian Federation is analyzed.*

***Keywords:** special economic zones, tax preferences, external economic activity, investment's preferences, offshore territories*

Во многих странах практикуется установление государством на отдельных территориях особых организационно-правовых режимов. Зоны с подобными режимами хозяйствования объединяет беспопшлинный или льготный режим ввоза и вывоза товаров, определенная обособленность в хозяйственном, торговом, валютно-финансовом отношениях от остальной территории принимающей страны, активное взаимодействие с иностранным капиталом, а также тесная связь с мировым рынком. Подобный системный механизм применяется также для решения таких региональных и макроэкономических проблем, которые или не вписываются в общий порядок, или по своей сути требуют установления специфического организационно-правового пространства, например, формирования территориальных «точек роста» в виде технопарков экспортной ориентации, особых экономических зон (ОЭЗ), свободных таможенных зон и т.п.

В 2005 г. на территории ряда регионов Российской Федерации появились особые экономические зоны нового типа, которые, по замыслу за-

конодателей, должны решить целый комплекс актуальных задач, связанных с экономическим развитием регионов России. В соответствии с ФЗ № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» к основным целям создания особых экономических зон относится развитие: обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики, транспортной инфраструктуры, туризма и санаторно-курортной сферы.

Наряду с созданием особых экономических зон федерального уровня в настоящее время развивается процесс создания ОЭЗ регионального уровня (региональных зон развития — РЗР) на уровне субъектов федерации. Региональные власти могут использовать особые режимы в качестве одного из инструментов диверсификации экономики. Тем более что большинство предусмотренных для ОЭЗ налоговых льгот или вопросы снижения административных барьеров — это решения, которые можно принять и на региональном уровне.

В то время как процессы создания и функционирования ОЭЗ федерального уровня чётко регламентируются Федеральным Законом № 116 «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», подобные нормативы для РЗР не установлены действующим федеральным законодательством. Это даёт определенную свободу действий регионам при определении порядка создания и функционирования таких зон. Например, если для федеральных особых зон законодательством установлены только четыре возможных типа ОЭЗ, то для региональных зон развития нормативным актом субъекта федерации может быть определён другой (более широкий) перечень возможных типов и другие требования к резидентам.

Набор преференций, которые регион может предоставить предприятиям-резидентам региональной зоны развития, несколько уже, чем аналогичный набор для резидентов федеральных зон, так как при определении льгот по налогообложению региональные законодатели не вправе выходить за рамки своей компетенции. С другой стороны, сам процесс создания РЗР намного более прост, чем процесс создания федеральной ОЭЗ.

Федеральным законом от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ напрямую не предусмотрен механизм создания особых экономических зон регионального уровня. Однако в ряде субъектов Российской Федерации практика функционирования таких зон зарекомендовала себя с разных сторон.

Например, опыт реализации такой зональной политики имеется в Башкортостане. Так, еще до принятия действующего закона о ОЭЗ, в республике в период 1996–2003 гг. функционировали так называемые зоны экономического благоприятствования (ЗЭБ) в городах Агидель и Кумертау. Под зоной экономического благоприятствования в данном

контексте понимается часть территории страны, на которой в законодательном порядке созданы благоприятные условия для социально-экономического развития, активизации экономики, обеспечения экономического роста ¹. В этот период создание ЗЭБ в регионе было обусловлено рядом обстоятельств.

Изначально строительство города Агидель шло параллельно строительству Башкирской атомной электростанции, но после того как в конце восьмидесятых годов XX века стройка была заморожена, подавляющее большинство населения пополнило ряды безработных. Не имея изначально ни одного промышленного предприятия, кроме обанкротившегося Управления строительства Башкирской АЭС, город остался без налогооблагаемой базы.

В июне 1996 г. вышел Указ Президента Республики Башкортостан № УП-358 «О создании зоны экономического благоприятствования «Агидель»»². Интересен механизм взаимоотношений между администрацией и резидентами ЗЭБ. Суть его заключалась в том, что, если предприятие не могло в силу объективных обстоятельств создавать рабочие места в Агидели, то должно было отчислять проценты от предоставляемых ему льгот в фонд развития ЗЭБ «Агидель». Резиденты с этим согласились и стали отчислять с каждого рубля 15 копеек (налог на прибыль — 15%) и 25 копеек (налог в дорожный фонд). Так сформировался фонд развития ЗЭБ «Агидель», деньги из которого под контролем городского Совета депутатов направлялись на решение первоочередных задач ЖКХ, образования, здравоохранения. В городе начала ощутимо увеличиваться налогооблагаемая база.

Данный режим за более чем семилетний срок функционирования зоны экономического благоприятствования позволил увеличить налогооблагаемую базу городского бюджета в 15 раз. Общий объем инвестиций в основной капитал возрос в 31,7 раза, а в целом с 1 июля 1996 года по 31 декабря 2003 года направлено инвестиций в основной капитал на сумму более двух миллиардов рублей. Сверхплановые поступления налогов в городской бюджет направлялись на развитие инфраструктуры и жилищно-коммунального хозяйства, благоустройство Агидели, укрепление материально-технической базы учреждений образования, здравоохранения, культуры, спорта, решение вопросов молодежной политики.

¹ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007.

² Указ Президента Республики Башкортостан от 09.10.96 № УП-665 (ред. от 24.06.2002) «О создании зоны экономического благоприятствования «Агидель»»// Советская Башкирия. № 104 (23582), С. 2–3.

Работа предприятий Агидели, функционировавших в режиме зоны экономического благоприятствования, способствовала сохранению в городе положительной динамики важнейших показателей. Прежде всего, это нашло отражение в росте промышленного производства и поступлений в городской бюджет и усилении инвестиционной активности. Сверхплановые поступления налогов в городской бюджет направлялись на капитальный ремонт жилого фонда, благоустройство, укрепление материально-технической базы образования, здравоохранения, культуры, спорта, решение вопросов молодежной политики. Увеличился оборот розничной торговли, чему способствовал рост денежных доходов населения за счет повышения зарплаты на стабильно действующих предприятиях Агидели. В сентябре 2003 года статус ЗЭБ отменили решением федерального центра. Инвестиционная активность снизилась. Положение города, который 10 лет боролся за существование, еще более усугубил финансовый кризис.

В начале 90-х годов хозяйственная деятельность еще одного города Республики Башкортостан — Кумертау — пришла в упадок. Попытки перевести заводы на выпуск высокотехнологичной гражданской продукции не удалось. Усугубила положение и реструктуризация угольной промышленности, в результате которой город остался без одного из градообразующих предприятий с занятостью в 4 тыс. человек.

В этих условиях Указом Президента РБ № УП-665 от 9.10.1996 г. в Башкортостане в порядке эксперимента была создана зона экономического благоприятствования (ЗЭБ) «Кумертау» с целью обеспечения благоприятных условий для притока и размещения как отечественных, так и иностранных инвестиций на промышленных предприятиях³. В экономике города были определены две основные цели:

- во-первых, найти механизм более полного использования возможностей режима экономического благоприятствования для стабилизации производства на предприятиях города;
- во-вторых — активизировать деятельность по изменению структуры промышленности города.

Основным инструментом регулирования отношений в режиме экономического благоприятствования с предприятиями всех форм соб-

³ Указ Президента РБ от 09.10.96 № УП-665 (ред. от 24.06.2002) «О создании зоны экономического благоприятствования «Кумертау»» (вместе с «Порядком предоставления льгот по уплате налога прибыль в части, поступающей в Республиканский бюджет, и налога на пользователей автомобильных дорог для предприятий-резидентов зоны экономического благоприятствования «Кумертау»»)//Советская Башкирия. № 201 (23679), 12.10.1996. С. 2—3.

ственности и организационных форм явилось предоставление налоговых льгот. Сумма предоставленных льгот по налогам и сборам в связи с функционированием ЗЭБ «Кумертау» за время действия Указа Президента РБ составила по городу 143 млн. рублей. Денежные средства, полученные предприятиями-резидентами ЗЭБ «Кумертау» в результате налоговых льгот, использовались целевым назначением для совершенствования и расширения производства, научно-исследовательских и проектно-изыскательских работ по развитию территории, строительства объектов инфраструктуры города.

Денежные средства, отчисляемые резидентами в Фонд развития ЗЭБ, составили около одного миллиона рублей. Эти средства расходовались в интересах предприятий на создание новых производств, расширение и модернизацию инженерных сетей и социальной инфраструктуры города, замену морально устаревшего и физически изношенного оборудования. Использование средств, полученных от налоговых льгот, позволило сохранить костяк квалифицированных кадров, на предприятиях создать новые рабочие места.

Учитывая особую актуальность вопроса развития предпринимательства в городе с почти самым высоким по республике уровнем безработицы, одним из первых важных и перспективных документов в ЗЭБ «Кумертау» стала Программа по развитию и поддержке предпринимательства. Был создан Совет по развитию и поддержке предпринимательства, в состав которого вошли руководители предпринимательских структур, уже имеющие опыт работы в этой сфере.

Впервые созданная система консультирования предпринимательских структур осуществляла консультирование и в области подготовки бизнес-проектов. Была разработана и внедрена упрощенная система бизнес-проекта, необходимая для получения субсидий на создание собственного дела предпринимателям без образования юридического лица. Определен перечень приоритетных направлений для субъектов малого предпринимательства, в который вошли:

- производство продукции производственно-технического назначения, продуктов общепита, товаров народного потребления;
- производство и переработка сельскохозяйственной продукции; оказание платных (бытовых) услуг населению;
- производство строительных материалов; ремонт и строительство объектов жилищного, производственного и социального назначения; реализация мероприятий, ориентированных на оздоровление экологической обстановки города; инвестиционная деятельность;

- создание оптовых региональных баз; создание научно-технических и учебных центров.

Годы протекционизма и поддержки малого бизнеса дали позитивные результаты. Действие на территории Кумертау благоприятного экономического режима способствовало повышению инвестиционной привлекательности территории и отдельных предприятий. В городе зарегистрировалось около 50 предприятий с участием иногородних учредителей (Москва, Уфа, Стерлитамак, Салават, Челябинск, Оренбург).

В городе было создано около 300 малых предприятий, давших 1600 новых рабочих мест. Количество индивидуальных предпринимателей возросло до 2580. Доля участия субъектов малого предпринимательства в валовом внутреннем продукте на протяжении трех последних лет сохраняется на уровне 10%. Выручка на одного работающего (по малым предприятиям) возросла за это время на 35,9 процента ⁴.

Опыт работы в зонах экономического благоприятствования подтверждает, что данный режим дает возможность использовать рыночный механизм на базе коммерческих интересов ее участников в нормальных экономических, правовых и налоговых условиях. Система льгот создает благоприятную экономическую среду для инвесторов, стимулирует развитие производства, что способствует росту поступлений в бюджет и соответственно своевременному финансированию социальных выплат и социальной сферы. Фундаментом ЗЭБ являются профиль и ресурсы территорий их местонахождения, промышленный и кадровый потенциал.

Однако в 2003 году в связи с изменениями федерального законодательства названные экономические зоны были закрыты.

Современной формой реализации региональной зональной политики является закон Липецкой области от 18 августа 2006 г. № 316-ОЗ (в ред. закона Липецкой области от 6.04.2007 г. № 37-ФЗ) «Об особых экономических зонах регионального уровня» ⁵.

В статье 2 закона Липецкой области 18 августа 2006 г. № 316-ОЗ зафиксировано, что особая экономическая зона регионального уровня представляет собой территориально обособленный комплекс на участке, имеющем общую границу (за исключениями, указанными в этой статье), в пределах которого созданы благоприятные условия для ведения пред-

⁴ С. Афонин. Зона экономического благоприятствования «Кумертау»: опыт и перспективы развития // Экономика и управление. №3. 2001, С. 37–43.

⁵ Об особых экономических зонах регионального уровня: закон Липецкой области от 18 августа 2006 г. №316-ОЗ: принят Липецким обл. Советом депутатов 10 августа 2006 г. (в ред. закона Липецкой области от 6.04.2007 г. №37-ФЗ). URL: <http://www.admlr.lipetsk.ru/rus/roez/316-oz.php>

принимательской деятельности. Из иных норм данного законодательного акта следует, что особая экономическая зона регионального уровня создается актом администрации области (п. 4 ст. 5), государство в различных формах поддерживает участников такой зоны (ст. 10).

Так, данным Законом определены правовые основы создания и функционирования особых экономических зон регионального уровня на территории Липецкой области. Указано, что на территории области могут создаваться следующие особые экономические зоны регионального уровня: промышленно-производственного типа; агропромышленного типа; технико-внедренческого типа; туристско-рекреационного типа.

Инициаторами создания особых экономических зон регионального уровня могут выступать органы местного самоуправления. Участникам вышеуказанных особых экономических зон регионального уровня может быть предоставлена государственная поддержка инвестиционной деятельности в форме:

- освобождения от налогообложения организаций в отношении имущества, учитываемого на балансе организации, в течение 5 лет с момента постановки имущества на учет;
- освобождения от уплаты транспортного налога в отношении транспортных средств, учитываемых на балансе организации, в течение 5 лет с момента постановки транспортного средства на учет;
- снижения налоговой ставки, подлежащей зачислению в областной бюджет, на 4 процентных пункта в отношении прибыли, полученной от реализации инвестиционного проекта в течение 5 лет;
- субсидирования процентной ставки по кредитам, привлеченным участниками особых экономических зон для реализации инвестиционных проектов.

Также участникам особых экономических зон регионального уровня максимальный размер арендной платы за земельные участки, предоставляемые им на основании договора о ведении деятельности (в соответствии с типом зоны), устанавливается в размере 2% их кадастровой стоимости в год.

План развития особых экономических зон регионального уровня (ОЭЗ РУ) рассчитан на пять лет. Сегодня в регионе на общей площади 183,7 тысячи гектаров размещены семь ОЭЗ РУ: «Тербуны», «Чаплыгинская», «Данков», «Елецпром», «Астапово», «Елец», «Задонщина»⁶. В семи ОЭЗ РУ строятся десятки предприятий различных отраслей промышленности, строительной индустрии, сельского хозяйства, переработки. Все они

⁶ Российская газета – Федеральный выпуск № 5064 (240) от 15 декабря 2009 г.

взаимосвязаны единым планом развития муниципальных территорий, который включает в себя самые различные направления — от создания правовой, законодательной базы, преференций для инвесторов до строительства жилья, школ, детских садов для специалистов новых предприятий. До этого область в течение десяти лет вкладывала немалые средства в благоустройство районов. Сегодня регион газифицирован на 100%.

Сегодня в Липецкой области в общей сложности по всем особым экономическим зонам регионального уровня создано 2250 рабочих мест, которые заполняются специалистами области, а также теми, кто приезжает в районы, в том числе и по государственной программе добровольного переселения соотечественников из-за рубежа.

Создание региональных особых экономических зон не ставит самоцелью возведение промышленных и агропромышленных мегагигантов или привлечение туристов. Данный проект направлен, прежде всего, на комплексное развитие муниципальных образований региона. Инвестор, который начинает свою деятельность в ОЭЗ, заинтересован в привлечении высококлассных специалистов, так что зарплату он предлагает выше той, к которой привыкли местные жители. К примеру, на уже действующих предприятиях «Черкизово» в Липецкой области средняя зарплата превышает 15 тыс. руб. — что составляет достойный уровень доходов для сельской местности. Более того, перспектива хорошего заработка притягивает в ОЭЗ «золотые руки» из других районов. Так произошло во Льве-Толстом и в Тербунах. В Тербуны приезжают работать не только из соседних районов: здесь реализуется федеральная целевая программа переселения соотечественников.

Благодаря особым экономическим зонам в Липецкой области уровень безработицы — один из самых низких в Центральном федеральном округе. По состоянию на 1 сентября 2009 года — 1,1%, тогда как средний уровень по ЦФО составляет 1,8%, а в целом по стране — 2,8%. Самый низкий уровень безработицы в области зафиксирован в Тербунском, Грязинском и Лев-Толстовском районах — 0,4%. Более того, за счет создания особых экономических зон регионального уровня дотационные районы области имеют реальную перспективу пополнения бюджетов. Еще несколько лет назад Лев-Толстовский район был одной из высокودотационных территорий. Он не обеспечивал собственными доходами и 20% бюджетных расходов. В кратчайший срок ситуация кардинально изменилась. Теперь названный муниципалитет стал признанным центром свиноводства. На его долю приходится 74% выпускаемой в области свинины. Именно особая экономическая зона регионального уровня агропромышленного типа «Астапово» позволила району стать финансово

самодостаточным. Теперь налоговые отчисления наполнили местный бюджет, позволяя динамично развивать социальную сферу.

На момент принятия решения о диверсификации экономики из 18 сельских муниципальных образований самодостаточными были только семь. Спустя три года их стало уже 14, и в первую очередь в самодостаточные вышли именно те муниципалитеты, где развиваются особые экономические зоны.

Необходимо отметить, что в законе Липецкой области от 18 августа 2006 г. № 316-ОЗ не установлено, что решение о создании особой экономической зоны принимается администрацией этого субъекта РФ по согласованию с Правительством России, что может способствовать формированию бессистемной цепочки зон регионального размещения производительных сил.

Более того, следует отметить, что законодательные акты регионов о создании особых экономических зон в большинстве случаев опротестованы прокуратурой и отменены на основании того, что федеральным законодательством не даны полномочия субъектам РФ по созданию зон регионального уровня⁷.

Законотворчество субъектов РФ по созданию особых экономических зон свидетельствует о недоработках федерального центра в области регулирования национальной экономики. В.В. Мищенко, А.А. Гладышев справедливо отмечают слабость государственной региональной экономической политики, ее незавершенность и непоследовательность⁸.

Во многом такая ситуация объясняется отсутствием государственной стратегии социально-экономического развития Российской Федерации на два — три десятилетия вперед.

В научной литературе обоснованно отмечается ограниченность финансовых вливаний и иной поддержки зон со стороны большинства субъектов РФ и муниципальных образований⁹. Например, в проекте создания особой экономической зоны федерального значения «Уральский трансконтинент» объем планируемых поступлений инвестиционных ресурсов федерального центра составляет 3,5 млрд. и бюджета Свердловской области — 2,6 млрд. руб.¹⁰ Это подводит нас к пониманию пределов создания региональных особых экономических зон.

⁷ Цыганов С.И. Совершенствование законодательства об особых экономических зонах//Социум и власть. № 1. 2009. С. 82–87.

⁸ Мищенко В. В., Гладышев А. А. Особые зоны Алтайского края как инструмент ускоренного развития региона//ЭКО. № 7. 2007. С. 79–92.

⁹ Багаутдинов А.Н. Правовой механизм создания особых экономических зон в Российской Федерации//Экономические науки. № 2. 2007. С.171–175.

¹⁰ Коновалов А. Летите, голуби//Эксперт — Урал. № 20. 2008. С. 22.

Представляется, что перечень, объем налоговых и таможенных льгот, а также иных преференций, предоставляемых резидентам (участникам) зон различной этажности, не может быть равным. Участникам региональных зон вряд ли стоит рассчитывать на федеральные налоговые льготы. Финансирование обустройства инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иных инфраструктур особых экономических зон регионального уровня целесообразно осуществлять исключительно за счет бюджета соответствующего субъекта Российской Федерации и местного бюджета.

Литература

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Указ Президента Республики Башкортостан от 09.10.96 № УП-665 (ред. от 24.06.2002) «О создании зоны экономического благоприятствования «Агидель»»//Советская Башкирия. № 104 (23582), С. 2–3.
3. Указ Президента РБ от 09.10.96 № УП-665 (ред. от 24.06.2002) «О создании зоны экономического благоприятствования «Кумертау»» (вместе с «Порядком предоставления льгот по уплате налога прибыль в части, поступающей в Республиканский бюджет, и налога на пользователей автомобильных дорог для предприятий-резидентов зоны экономического благоприятствования «Кумертау»»)//Советская Башкирия. № 201 (23679), 12.10.1996. С. 2–3.
4. С. Афонин. Зона экономического благоприятствования «Кумертау»: опыт и перспективы развития//Экономика и управление. № 3. 2001, С. 37–43.
5. Об особых экономических зонах регионального уровня: закон Липецкой области от 18 августа 2006 г. № 316-03; принят Липецким обл. Советом депутатов 10 августа 2006 г. (в ред. закона Липецкой области от 6.04.2007г. №37-ФЗ). URL: <http://www.admlr.lipetsk.ru/rus/roez/316-oz.php>.
6. Цыганов С.И. Совершенствование законодательства об особых экономических зонах// оциум и власть. № 1. 2009. С. 82–87.
7. Мищенко В.В., Гладышев А.А. Особые зоны Алтайского края как инструмент ускоренного развития региона // ЭКО. № 7, 2007. С. 79–92.
8. Багаутдинов А.Н. Правовой механизм создания особых экономических зон в Российской Федерации//Экономические науки. № 2. 2007. С. 171–175.
9. Коновалов А. Летите, голуби // Эксперт – Урал. № 20. 2008. С. 22.

Паршин В. И.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

Особенности процесса ценообразования инновационных промышленных продуктов

Аннотация. В статье рассмотрена роль цен и процесса ценообразования в условиях рыночной экономики, отражены факторы формирования рыночной цены, выявлены особенности формирования цен на инновационную промышленную продукцию, обоснована проблема исследования и практического использования современных методов ценообразования инновационной промышленной продукции в условиях высокой сложности и динамичности экономических процессов, изучены параметрические методы и модели ценообразования, условия и сферы их применения.

Ключевые слова: ценообразование в условиях рыночной экономики, факторы и методы ценообразования, особенности формирования цен на инновационные промышленные продукты, инновационная активность организаций, параметрические методы и модели ценообразования, параметрический ряд.

The summary. In article the role of the prices and process of pricing in the market economy conditions is considered, factors of formation of market price are reflected, features of pricing for an innovative industrial output are revealed, the problem of research and practical use of modern methods of pricing for an innovative industrial output in the conditions of high complexity and dynamism of economic processes is proved, parametrical methods and models of pricing, a condition and sphere of their application are studied.

Keywords: pricing in the conditions of market economy, factors and methods of pricing, feature of formation of the prices for innovative industrial products, innovative activity of the organizations, parametrical methods and models of pricing, a parametrical number.

В условиях рыночных отношений существенно возрастает значение цен и процесса ценообразования не только для обеспечения возможностей развития отдельных хозяйствующих субъектов, но и развития экономики страны в целом: данная категория детерминирует структуру и объем общественного производства, определяет параметры движения материальных потоков, распределение товарной массы, уровень жизни общества. Ценам и процессу ценообразования принадлежит ключевая роль среди различных рычагов экономического механизма хозяйственной политики предприятия, поэтому ими следует управлять в целях предотвращения стихийности ценообразования и динамики цен.

Для рыночной экономики характерным является то, что процесс ценообразования происходит не в сфере производства, а в сфере обращения товаров, продукции, работ и услуг при взаимодействии спроса и предложения, поскольку именно на рынке происходит общественное признание продуктов как товаров. Таким образом, в условиях товарно-денежных отношений цена является связующим звеном между производителем и потребителем, механизмом обеспечения равновесия между спросом и предложением. Сложность проблемы ценообразования состоит в том, что цена — конъюнктурная категория, в значительной степени зависящая от экономических, политических, психологических, социальных факторов.

Рыночная цена формируется под влиянием целого ряда факторов: спроса, предложения, уровня издержек производства, цен конкурентов, степени конкуренции на рынке, вида товара или услуги, степени его уникальности, имиджа организации.

Спрос на товар определяет верхний предел цены, которую могут установить производители и продавцы, то есть максимальную цену. С другой стороны, совокупные издержки производства определяют минимальный уровень цены продукции, товаров, работ, услуг.

Методы ценообразования — это способы установления цен товаров. Выделяют административный, затратный, рыночный, контрактный, параметрический методы ценообразования¹.

Особое место в ценообразовании занимает проблема формирования цен на инновационную промышленную продукцию. Это объясняется тем, что в условиях рыночной экономики у организаций практически отсутствуют гарантии реализации того объема инновационной промышленной продукции, который был запланирован. Вследствие трудностей определения спроса на инновационную промышленную продукцию у коммерческих организаций снижается заинтересованность в разработке и освоении производства нововведений. Следует отметить, что в настоящее время в России наблюдается крайне низкая степень капитализации результатов инновационной деятельности, особенно в промышленности. Инновационную активность организаций предпринимательского сектора в существенной степени сдерживают такие имеющие место факторы как высокий уровень риска реализации процесса коммерциализации инноваций, значительная стоимость нововведений и длительные сроки их окупаемости, отсутствие необходимых объемов

¹ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2006.

собственных средств у коммерческих организаций, недостаточная степень разработки нормативной правовой базы, регламентирующей инновационную деятельность.

Очевидно, что конкурентоспособность продукции, в том числе инновационной, определяется не только качественными характеристиками, но и уровнем цены. Сложность процесса формирования и установления цен на инновационную промышленную продукцию обусловлена следующими объективными моментами:

- в процессе ценообразования требуется одновременно решить три задачи: завоевать рынок для нового товара, получить на нем определенную долю, достичь признания потребителем;
- проявляется ограниченность достоверной информации о рынке нового товара, что ведет к высокой доле риска в оценке исходной информации;
- имеют место трудности прогнозирования будущей конъюнктуры рынка, в том числе сложность предвидения воздействия на потребителя маркетинговых мероприятий.

Товары-новинки различаются по характеру и степени новизны, что вызывает различную степень неопределенности процесса их коммерциализации. Соответственно, и методы ценообразования для отдельных видов инновационных товаров различны:

1) товар-новинка, отличающийся от уже имеющихся на рынке товаров главным образом количественной характеристикой потребительских свойств или технико-экономических параметров. К подобным новинкам относится товар-имитатор, повторяющий с определенным отличием потребительские свойства уже имеющихся на рынке товаров. Цены на такие товары определяются нормативно-параметрическими методами. Проблемой применения указанных методов ценообразования к новым товарам является то, что нередко рыночная оценка потребителем того или иного параметра нового товара не совпадает с его технико-экономической характеристикой;

2) новые товары, предназначенные для замены аналогичных товаров, производимых своим предприятием, либо имеющих аналоги, выпускаемые конкурирующими на рынке зарубежными фирмами или отечественными предприятиями. В этом случае сравниваются потребительские свойства товаров-аналогов, рассчитывается возможная цена спроса (верхний предел цены), а также дается оценка конкурентоспособности нового товара. Для расчета цены спроса в таких случаях целесообразно использовать методы и формулы расчета верхнего предела цены, при этом формулы расчета необходимо корректировать применительно к конкретным позициям;

3) принципиально новые товары, не имеющие аналогов среди выпускаемой продукции, защищенные патентами или впервые осваиваемыми в производстве в отечественной промышленности. Практика фирм, работающих в развитой рыночной экономике, выработала множество методов ценообразования на принципиально новые товары, защищенные патентами (например, методы рыночного и параметрического ценообразования, контрактный метод ценообразования).

В настоящее время очень актуальной является проблема исследования и практического использования современных методов ценообразования инновационной промышленной продукции в условиях высокой сложности и динамичности экономических процессов.

При формировании и установлении цен на инновационную промышленную продукцию следует соотносить затраты на ее создание с технико-экономическими характеристиками нововведений. На наш взгляд, параметрические методы ценообразования в достаточно высокой степени отвечают требованиям рынка, поэтому их изучение и исследование возможностей их практического применения представляет существенный интерес.

Параметрические модели ценообразования применяются при ценообразовании новой техники, имеющей предшествующие аналоги, и выражают взаимную связь между стоимостными и техническими характеристиками информационного продукта.

Основная идея этих моделей заключается в том, чтобы представить цену инновационного промышленного продукта как функцию определенных технических параметров и, благодаря этому, оценить возможный уровень цены новой техники, зная цены ее предшествующих аналогов.

Основу параметрических методов ценообразования составляют формализованные количественные зависимости между ценами и основными потребительскими свойствами продукции, входящей в параметрический ряд.

Параметрический ряд — это совокупность продукции, которая однородна по конструкции и технологии изготовления, имеет одинаковое или близкое функциональное назначение и различается между собой количественным уровнем основного потребительского свойства².

Условиями применения параметрических методов ценообразования являются:

- широкий ассортимент однотипной продукции, отличающийся одним или несколькими качественными параметрами;

² Герасименко В.В. Ценообразование. М.: Инфра-М., 2008.

- зависимость покупательского спроса от уровня качества продукции, отражаемого количественным значением параметров;
- возможность сравнений цен и параметров покупателями.

Сфера применения параметрических методов ценообразования:

1) определение затрат и проектов цен на ранних стадиях проектирования и конструирования новой продукции, когда информация о затратах по новому изделию почти отсутствует или недостаточна, а известны лишь основные параметры будущего изделия;

2) определение соответствия уровня цены нового изделия, исчисленного на базе издержек производства, сложившимся рыночным ценам, отражающим качественные различия между изделиями;

3) прогнозирование затрат и цен.

Преимущество данных методов по сравнению с методами затратного ценообразования состоит в том, что полученная на основе таких исследований цена в большей мере отражает складывающиеся на рынке условия формирования цен, чем калькуляция себестоимости их производства и реализации.

Параметрические методы ценообразования основаны на учете технико-экономических параметров товаров при определении цен на них.

Существуют следующие параметрические методы ценообразования [1; 2; 3; 5]:

- метод удельных показателей;
- метод структурной аналогии;
- агрегатный метод;
- балловый метод;
- метод регрессии.

Метод удельных показателей базируется на том, что цена на товар формируется по одному главному параметру качества продукции. Этот метод используется для определения и анализа цен небольших групп продукции, характеризующейся наличием одного основного параметра, величина которого в значительной мере определяет общий уровень цены изделия.

Методом структурной аналогии по однотипной продукции на основе статистического материала определяется структура ее совокупных затрат, то есть находится удельный вес материальных затрат и заработной платы в полных затратах. Затем каким-либо методом (например, методом удельных показателей) определяются абсолютные величины материальных затрат или заработной платы по новому изделию. Зная абсолютную величину того или иного вида затрат по новому изделию и его удельный вес в структуре совокупных затрат по аналогичной группе продукции, можно рассчитать ориентировочные затраты производства нового изделия.

Агрегатный метод заключается в суммировании цен отдельных конструктивных частей изделий, входящих в параметрический ряд, с добавлением стоимости оригинальных узлов, затрат на сборку и нормативной прибыли.

Балловый метод параметрического ценообразования основан на использовании экспертных оценок значимости различных технико-экономических параметров качества товара. Этот метод состоит в том, что на основе экспертных оценок значимости параметров изделий для потребителей каждому параметру присваивается определенное число баллов, суммирование которых дает интегральную оценку технико-экономического уровня изделия.

Метод регрессии параметрического ценообразования заключается в определении эмпирических формул (уравнений регрессии) функциональной зависимости цен товаров от значений нескольких основных параметров качества в пределах параметрического ряда товаров; указанный метод применяется для определения зависимости изменения цены от изменения технико-экономических параметров продукции, относящейся к данному роду построения и выравнивания ценностных соотношений. При этом могут быть получены различные уравнения регрессии: линейное, степенное, параболическое и т.д.

Успешное развитие бизнеса инновационных промышленных продуктов во многом зависит от эффективности использования экономических законов и методических приемов ценообразования, а также хорошего знания практики ценообразования, складывающейся на конкретных товарных рынках и рынках услуг. Поэтому представляется актуальным исследование различных методов ценообразования и разработка методических рекомендаций по их внедрению в хозяйственную практику отечественных организаций.

Литература

1. Герасименко В.В. Ценообразование. М.: ИНФРА-М, 2008.
2. Желтяков Н.А., Маховикова Г.А., Пузыня Н.Ю. Ценообразование. М.: Эксмо, 2009.
3. Лев М.Ю. Ценообразование. М.: ЮНИТИ, 2008.
4. Семенова О.В. Особенности цен на современном этапе//Налоговый вестник. 2008. № 5.
5. Сляренко В.К., Прудников В.М., Акуленко Н.Б., Кучеренко А.И. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): Учебное пособие / Под ред. проф. В.К. Сляренко, В.М. Прудникова. М.: ИНФРА-М, 2008.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2006.

Расулов З. Ж.

аспирант,
ГОУ ВПО «Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова»

Обеспечение эффективности поддержки малого бизнеса в посткризисный период

***Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы создания и развития сектора предпринимательских субъектов, который является основой социальной реструктуризации общества, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства страны к методам антикризисного управления.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, частное предпринимательство, кризис, посткризисный период, поддержка.*

***The summary.** The article reviews the issues of creation and development of the entrepreneurial subject segment. The segment in question is the basis for social restructuring that ensures the preparation of the country's population as well as the transition of the entire economy to anti-crisis management methods.*

***Keywords:** small businesses, individual entrepreneurship, crisis, post-crisis period, support.*

2011 год является для Республики Узбекистан Годом «Малого бизнеса и частного предпринимательства» и в этом направлении предстоит сделать еще очень многое. Касаясь этого, Президент Республики Узбекистан И. А. Каримов, в частности отмечал необходимость «создать в целом по стране и во всех регионах максимально благоприятную деловую среду для развития бизнеса, реализовать меры по предоставлению большей свободы предпринимательству, малому и частному бизнесу, ликвидации бюрократических барьеров и препятствий... дальнейшее масштабное сокращение вмешательства государственных и контролирующих органов в финансово- хозяйственную деятельность субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства к кредитным, сырьевым ресурсам, а также системе государственных закупок...создать необходимые организационные, правовые и финансовые механизмы и условия для развития экспортного потенциала малого бизнеса...устранить излишние внутренние процедуры по оформлению внешне-торговых операций для малых предприятий, предоставить дополнительные преференции для экспорта продукции малого бизнеса»¹ с позиции сегод-

¹ Каримов И.А. Все наши устремления и программы- во имя дальнейшего развития родины и повышения благосостояния народа//Правда Востока, 22 января 2011 года, С. 3.

нящего дня, при всех поправках на различие социально-политических и экономических контекстов, эти рекомендации могут быть уже более актуальны для развития предпринимательства в Узбекистане, чем это было даже всего несколько лет назад.

Обобщение итогов реализации государственных программ поддержки предпринимательства в Узбекистане за 2006–2007 гг. дает больше оснований для их критического осмысления, хотя безусловная ценность заключается уже в том, что яснее становится то, чего делать не надо. В посткризисный период, обращаясь к опыту других стран, в частности, в России, прошедшей более долгий путь в этом направлении, были выявлены интересные результаты критического анализа практики государственной поддержки малого бизнеса.

До мирового финансово-экономического кризиса (2007 г.) изучение состояния субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства (см. Табл. 1) дали возможность определить основные аспекты деятельности органов местной власти управления, которые отражали бы развитие существующей практики развития малого бизнеса. Привлечение некоторых акцентов в проект программы представляется, на наш взгляд, необходимым.

Таблица 1

Анализ целевой ориентации и эффективности государственных программ поддержки малого бизнеса в западноевропейских странах

ЧТО СЛЕДУЕТ ДЕЛАТЬ ГОСУДАРСТВУ?	
1. Концентрация усилий на формировании приемлемых макроэкономических условий для благоприятствования предпринимательской активности	3. Продолжение развития этой политики на местном уровне
2. Издание законов, определяющих цели и задачи политики в области малого бизнеса	4. Анализ и реализация этой политики как части интегральной экономической, социальной политики и политики в области занятости
	5. Создание площадок взаимодействия
ГДЕ СНИЗИТЬ АКЦЕНТЫ:	КАКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ УСИЛИТЬ:
1. Налогообложение для МП	1. Целевая направленность акций
2. Дерегуляция деятельности МП	2. Технологии & наука
3. Обучение	3. «Специфические» группы клиентов программ государственной поддержки (малые и депрессивные города, инвалиды и пенсионеры и т.д.)
4. Поддержка старта новых фирм	4. Формирование конкурентного рынка услуг для предпринимателей
5. Информационные и консультационные услуги	5. Поощрение диалога «государство-предприниматель»
6. Решение краткосрочных проблем	
Источник: Storey D. Understanding the Small Business Sector, Routledge 1994	

Как видно из таблицы 1 в её левой нижней части идентифицированы области деятельности, пользующиеся государственной поддержкой. Очевидно, может оказаться некоторое снижение государственного финансирования с целью высвобождения средств для вложения их в те области которые демонстрируют ощутимый эффект вложений.

На первый взгляд, возможно, покажется нереальным отнесение в число приоритетных проблем предпринимательства (налогообложение, финансовая поддержка и т.д.) к разряду не особо значимых в государственной политике. Однако эти проблемы переходят из года в год от одной государственной программы к другой. При этом следует отметить, что какие бы средства из госбюджета на финансовую поддержку малого предпринимательства государство ни выделяло, какие бы налоговые льготы ни представляло, проблемы доступности к финансово-кредитным ресурсам, налогообложения сохраняются. При таком раскладе, чем развитее будет экономика государства, тем больше финансовых средств и налоговых преференций будет требовать малый бизнес. Но при этом государственная поддержка не должна служить для субъектов малого бизнеса средством для порождения иждивенчества.

Государственная поддержка малого бизнеса должна быть смещена в сторону внедрения системных мер, побуждающих предпринимателей к активному диалогу с центральными и местными исполнительными органами, повышению правовой грамотности и расширению своей деятельности (табл.1).

Смысл основного предложения Президента Республики Узбекистан можно сформулировать следующим образом: органам местной власти управления рекомендуется делать меньше, нежели больше, но лучше.

Для поддержки малых предприятий, по сути, ключевую роль должно играть государство. Это должно заключаться в формировании нормальных макроэкономических условий. На практике это означает обеспечение низкого уровня инфляции, процентных ставок по кредитам, динамичного экономического роста и высокого уровня платежеспособного спроса.

Это те факторы, за которые несут ответственность местные органы управления и по которым малые формы могут судить об их компетентности. Переходя к более конкретным элементам финансовой поддержки следует остановиться на соответствующей законодательной и нормативной деятельности, где следует учитывать следующие моменты: во-первых, наличие четко сформулированных целей и задач правительственной политики по поддержке малого бизнеса, скорее в целом, нежели для каждой отдельной сферы; во-вторых, наличие четко постав-

ленных задач таким образом, чтобы можно было проследить дальнейшее их выполнение и анализировать успех или неуспех сформулированной политики или ее конкретных задач, причем скорее в терминах «результатов», чем «вложений»; в-третьих, развитие стратегической политики в территориях с учетом их конкретных условий.

Общие рекомендации органам власти посвящены интегральному подходу к вопросам формирования политики в области государственной поддержки малого бизнеса. При этом ни один законодательный акт, прямо или косвенно затрагивающий интересы малого бизнеса, не может быть принят без обсуждения и согласования с бизнес-сообществом.

При любых экономических ситуациях налогообложение для малых предприятий является ключевым фактором. От правильного решения накопившихся проблем зависит эффективность их функционирования. Это означает концентрацию внимания на точку зрения о необходимости создания нормальных макроэкономических условий для всех предприятий и экономики в целом.

Вместо концентрации усилий на поисках системы налогообложения для стимулирования развития лишь малых предприятий (что не является решением проблемы в случае отсутствия стимулирующего воздействия налоговой системы вообще) Правительству и местным органам власти предлагается сконцентрировать усилия на разработке механизмов, делающих возможным увеличение инвестиций в малый бизнес существующими финансовыми институтами (в первую очередь банками, компаниями венчурного капитала). Касаясь этого, следует отметить, что в Республике Узбекистан по всем видам налогов не только была снижена налоговая ставка и упрощена система отчетности и контроля. Уже само упрощение государством налоговой отчетности и контроля намного снизило остроту проблемы и повысило эффективность их деятельности, особенно в посткризисный период.

Справедливости ради, следует отметить, что для принятия финансового решения для одного малого предприятия, может оборачиваться ограничением, для другого или, чаще других, сделало возможным появление этой рекомендации в рассматриваемом ряду. В условиях активной политики государства к вопросам децентрализации и дерегулирования очень важно оценить возможность и потенциал структур, к которым переходят те или иные полномочия.

Все это ставит на повестку дня ключевую идею о необходимости обучения предпринимателей. Однако существующие чрезвычайно противоречивые выводы, обусловленные выявлением эффективности обучающих программ для малых предприятий, не позволяют оставлять без

внимания те огромные государственные вложения, которые делаются в этом направлении. Адекватным этим инвестициям могут быть инвестиции не столько на обучение бизнесу, сколько предпринимательству и предприимчивости как культуре решения проблем людей, для предпринимателей- бизнесменов, сколько на различные целевые группы в системе государственного образования (в школах, лицеях, колледжах, институтах, университетах). При этом следует отметить, что имеется ряд подтверждений того факта, что выживаемость предприятий и рост качественных показателей, руководители которых проходили программы подготовки, выше, чем у тех предприятий, где этого не было. Подтверждением этому могут служить данные, полученные по результатам исследования деятельности отдельных малых предприятий по городу Самарканду (см. Табл. 2). За 2008–2010 гг. такая же картина имеется и по другим субъектам национального хозяйства.

Таблица 2

Динамика роста показателей малых предприятий г. Самарканда за 2008–2010гг. ²

№	Показатели	ГОДЫ		
		2008 г.	2009 г.	2010 г.
1	Рост количества малых предприятий по сравнению с предыдущим годом	6,6	7,4	8,9
2	Доля предпринимателей, имеющих высшее экономическое образование	40	44	48
	Рост прибыли по сравнению с предыдущим годом	4,2	4,7	4,9
3	Доля предпринимателей, имеющих среднее специальное по экономическим направлениям образование	22	26	29
	Рост прибыли по сравнению с предыдущим годом	1,6	1,4	1,8
4	Доля предпринимателей, имеющих высшее неэкономическое образование	32	25	18
	Рост прибыли по сравнению с предыдущим годом	1,5	1,4	1,2
5	Доля предпринимателей, имеющих неэкономическое средне- специальное образование	6	5	5
	Рост прибыли по сравнению с предыдущим годом	1,8	1,6	1,6
6	Доля предпринимателей, обучавшихся на специальных курсах по бизнесу	34	35	35
	Рост прибыли по сравнению с предыдущим годом	6,7	8,0	8,4
7	Доля предпринимателей, не обучавшихся на специальных курсах по бизнесу	66	65	65
8	Рост прибыли по сравнению с предыдущим годом	2,3	2,1	1,8

Значительные вложения, сделанные в поддержку старта новых предприятий в Республике Узбекистан в большей своей части не доказали своей эффективности. Причиной такого результата стало следующее:

² Самаркандское областное управление по статистике 2010 год.

- низкий процент функционирования, особенно, новых малых предприятий;
- слабая конкурентоспособность и трудности идентификации потенциального «успеха» для нового предприятия;
- из фирм на старте, получивших поддержку и выживших на рынке, далеко не каждая стремится создавать новые рабочие места из-за нежелания использовать для этих целей привлеченные средства, а значит, появления возможности потери полного контроля над предприятием;
- высокий процент «самозанятых» (а как раз «самозанятость» и поддерживалась многими программами поддержки новых предприятий) в стране не гарантирует снижение на требуемых границах доли безработицы и высокого уровня экономического развития государства.

Многие страны в качестве альтернативы инвестиции в новые малые предприятий рассматривают сейчас вложения в растущие и конкурентоспособные малые предприятия, доказавшие свою жизнеспособность на рынке и создающие новые рабочие места в этом заключается и смысл предложенных рекомендации. Причем именно здесь важна роль местных органов власти при определении приоритетов. Вместе с тем эти рекомендации носят достаточно сложный характер и требуют внимательного анализа на предмет их адекватности ситуации и этапу развития системы поддержки предпринимательства в Узбекистане и в других странах СНГ, особенно, в посткризисный период.

Наряду с этим, следует иметь в виду важность роли информационно-консультационных услуг. Формирование большого числа специальных информационных и консультационных центров, дублирующих функции профессиональных бизнес-консультантов (аудиторов, юристов, бухгалтеров и др.), признано неэффективным. Более того, фирмы, пользующиеся услугами профессиональных консультантов, более жизнеспособны, чем те, кто использует поддержку государственных структур, хотя, конечно же, нельзя воспринимать это утверждение как абсолютное и категоричное. Как и в случае обучения, существуют сильные и слабые консультационные службы. Поскольку, как и в случае с обучением, не очевидна эффективность государственных инвестиций в эту сферу, то было бы просто неэффективно продолжать делать в нее значительные вложения без серьезного анализа возможных альтернатив.

И, наконец, заключительный пункт в этом перечне обусловлен решением краткосрочных проблем, т.е. делается попытка ухода от постоянного желания «сделать хоть что-нибудь», но в пределах обозримого

для карьеры предпринимателей время, неизбежно уводящее от решения долгосрочных задач к решению краткосрочных.

Все вышеуказанное позволяет предпринимателям выбрать приоритетные направления опираясь на инновации. Это объясняется следующими объективными факторами. Малые предприятия, основанные на продвижении наукоемких продуктов и технологий:

- имеют лучший рейтинг выживаемости;
- имеют тенденцию к росту в большей степени, чем компании других отраслей экономики;
- имеют также более мощный экспортный потенциал;
- обеспечивают создание рабочих мест высокого качества, улучшая имидж в целом.

Следовательно, малые высокотехнологичные предприятия обладают потенциалом успешного сотрудничества с крупными корпорациями, и даже конкуренции с ними, заставляющей их по-новому взглянуть на свой стиль управления и политику в области внедрения инноваций. Это дает им преимущества в повышении конкурентоспособности. Это позволяет сделать вывод о том, что этот сектор экономики требует к себе внимания и поддержки.

Немаловажное значение в развитии малых предприятий, как явствует из таблицы 1, имеют специфические группы клиентов, призванных оказать им поддержку. Здесь имеются в виду такие группы, которые выделяются своей слабостью в противостоянии с рынком. Сюда входят и (безработные), лица находящиеся достаточно долго без работы, и уязвимые группы населения, молодежь, и, прежде всего, самая уязвимая ее часть- подростки, оставшиеся без родителей, инвалиды и другие. Можно утверждать, что программы, снижающие инвестиции в поддержку новых предприятий, не должны затрагивать эти группы. А в условиях Узбекистана такие группы, определенные с учетом местных особенностей, должны стать предметом первостепенного внимания при реализации программ развития и финансовой поддержки малых предприятий.

Следующий пункт таблицы 1, касающийся финансовой поддержки, достаточно противоречив и, ввиду особого к нему интереса, заслуживает более внимательного рассмотрения. Поскольку не очень этично оказывать поддержку какой-либо одной группе предприятий, не предоставив ее другим. В связи с этим особое значение приобретает выбор форм и методов оказания финансовой поддержки малым предприятиям.

Однако, такая форма, как льготное кредитование предпринимательских проектов с использованием государственных бюджетных средств, может нанести на самом деле больше вреда, чем пользы. Это может

проявиться при поддержке фермерских хозяйств. Опасности скрываются за любыми формами социализации предоставления кредита. Недостаточная адаптационная способность, недостаток риска при неправильном предоставлении кредита (убытки легли бы тогда на налогоплательщика, а не на имущество ответственных банковских фирм, что всегда побуждает к халатности), отсутствие конкуренции с ее стимулирующими воздействиями и, не в последнюю очередь, опасность, что кредит будет выдан не по чисто экономическим, а по другим соображениям, а также некоторые более глубокие экономические причины, стоящие во взаимосвязи с формированием процента, все это делает социализацию финансовой поддержки нежелательной.

Следует отметить, что деятельность специальных фондов, использующих госбюджетные средства, должна в основном сводиться к гарантийным и страховым функциям по отношению к проектам малых предприятий, а также к финансированию целевых программ и мероприятий, способствующих развитию и поддержке их инфраструктуры. При этом финансовые ресурсы, начиная с определенной их величины, должны предоставляться на долевой основе с использованием тендеров, торгов, конкурсов как рыночных механизмов для организации закупок услуг для государственных нужд. Схемы гарантии кредитов для малых предприятий активно развивались и продолжают развиваться в рыночно-развитых странах (Канада, Франция, Великобритания). В соответствии с этими схемами, если у фирмы имеется бизнес-план, но отсутствует обеспечение, банк может предоставить кредит, если правительство готово дать гарантии на какую-то его часть. Эта часть в вышеуказанных странах обычно составляет примерно 70%, а оставшиеся 30% покрываются банком. В настоящее время этот процесс в Узбекистане начинает адаптировать Фонд развития малого предпринимательства.

Подобные схемы могут представлять большую ценность и при оказании поддержки прямых иностранных инвестиций в малые предприятия, в том числе и с помощью малых предприятий страны-донора.

В этом случае государственная поддержка в форме гарантий кредитов особо важна, поскольку малые предприятия не имеют положения и репутации на международной арене как транснациональные корпорации. Попытки малых предприятий как страны-донора, так и страны-реципиента прямых иностранных инвестиций в получении кредита для зарубежных операций приводят к встречному требованию банков обеспечения залогом любого займа. Проблемы возрастают, если банки и страны-доноры, и страны-реципиенты требуют в качестве залога одно и то же имущество. Помогая предприятиям своей территории быть более

конкурентными как в привлечении прямых иностранных инвестиций, так и в привлечении внутренних инвестиций — такие гарантийные схемы, реализованные в рамках программ, могут внести значительный вклад в решение как социальных, так и экономических проблем.

Каждое государство должно стремиться к формированию конкурентного рынка услуг для предпринимателей. В Узбекистане эту функцию всегда возлагали на государственные институты поддержки предпринимательства. Время уже доказало малоэффективность такой политики. Поэтому Правительство должно всячески содействовать формированию конкурентного рынка сервисных услуг для предпринимателей, используя средства государственного финансового института и привлекая потенциал предпринимателей и специализированных международных организаций.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что важное место в обеспечении развития малых предприятий должно занимать поощрение эффективных отношений, возникающих между предпринимателями малого бизнеса и органами власти. Бесспорно, поощрение диалога между предпринимателями малого бизнеса и органами власти, а также общественностью и всеми заинтересованными сторонами способствует достижению взаимопонимания и, соответственно, решению существующих проблем. Особое значение эта рекомендация приобретает именно в отношении механизма управления процессом разработки и реализации программ развития малых предприятий. Чрезвычайно важно участие представителей самых разных деловых кругов, ассоциаций предпринимателей, общественности, что является важным элементом обеспечения функции действенной обратной связи в системе поддержки предпринимательства. На первый план, следовательно, выходят не прямые стимулирующие формы поддержки: в условиях привлекательной стимулирующей среды развития предпринимательства и доверия бизнеса и населения государству финансовые потоки начнут генерироваться, в первую очередь не извне, а из внутренних «точек роста». Соответственно, привлечение внешних финансовых потоков будет осуществляться на условиях кооперации, партнерства и добросовестной конкуренции.

Литература

1. Модернизация страны и построение сильного гражданства — наш главный приоритет. — Доклад Президента Ислама Каримова на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан // Народное слово, 30 января 2010 года

2. Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана / И.А. Каримов. Т.: Узбекистон, 2009.
3. Арутюнов Ю.А. Антикризисное управление: Учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
4. Арутюнов Ю.А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. 3-е изд., доп. и перераб. М.: Кнорус, 2010.
5. Балдин К.В., Орехов В.И. Антикризисное управление: Учебник. М.: Инфра-Инженерия, 2008.

Репкина О. Б.

кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства

Предпринимательский стиль поведения в системе внутриорганизационных отношений

Аннотация. Рассмотрение системы внутриорганизационных отношений приводит к необходимости выделения предпринимательского стиля поведения. Для исполнения роли предпринимателя нужно не только выделение целей деятельности, но и наличие знаний, энергии и опыта для их реализации. В работе определяются управляющие предпринимательского типа и трудности, с которыми они сталкиваются; основные психологические требования, предъявляемые к предпринимателям; выделяются типы новаторского персонала. Особое внимание уделяется реализации задачи менеджера, связанной с вовлечением персонала в активный творческий процесс и вопросам управления персоналом в ориентированных на нововведения предпринимательских организациях.

Ключевые слова: предпринимательский стиль поведения, новаторский персонал, система внутриорганизационных отношений.

The summary. Consideration of system of intraorganizational relations leads to necessity of allocation of enterprise style of behavior. For an impersonation of the businessman it is necessary not only allocation of the purposes of activity, but also presence of knowledge, energy and experience for their realization. In work managing directors of enterprise type and difficulty whom they face are defined; the basic psychological requirements shown to businessmen; types of the innovative personnel are allocated. The special attention is given to the realization of a problem of the manager connected with involving of the personnel in active creative process and questions of human resource management in the enterprise organizations focused on innovations.

Keywords: enterprise style of behavior, the innovative personnel, system of intraorganizational relations.

В процессе исследования внутрифирменного предпринимательства необходимо изучение его поведенческих аспектов и выделение психологических особенностей предпринимательского стиля поведения.

«Быть предпринимателем — значит делать не то, что другие. Чтобы быть способным к выполнению предпринимательской функции, индивид должен обладать рядом специфических черт, таких как: острота видения, умение идти вперед в одиночку, идти непроторенной доро-

гой, обладать инициативой, авторитетом, даром предвидения, влияния на других людей» [3, С. 259].

Управляющего предпринимательского типа отличает уверенность и способность поиска и использования предоставляющихся деловых возможностей. Такие менеджеры не только стремятся к установлению новых направлений деятельности, но и психологически готовы к неожиданным поворотам развития событий.

Менеджер-администратор избегает неопределенностей и стремится к поддержанию стабильности в организации, основная его задача эффективное управление имеющимися ресурсами.

Поведение большинства людей нельзя отнести строго к предпринимательскому или административному типу управленческого поведения, всегда можно найти определяющий тип с тем или иным количеством проявлений другого типа. В то же время, когда ситуация затрагивает собственные интересы, то поведение большинства людей приобретает все более ярко выраженный предпринимательский тип. Для исполнения роли предпринимателя нужно не только выделение целей деятельности, но и наличие знаний, энергии и опыта для их реализации.

Наибольшие проблемы в процессе реализации предпринимательского стиля управления вытекают из трудностей совмещения долгосрочных целей организации и индивидуальных интересов работников.

Тип организационного поведения лежит в рамках организационной культуры компании. Изменение поведения требует изменений элементов организационной культуры, а изменение культуры также влечет за собой изменение всей системы внутриорганизационных отношений, пересмотр сложившихся традиций, правил и норм.

Специалисты нового типа работают в организациях инновационной сферы, таких как технопарки, инкубаторы, венчурные и внедренческие фирмы, образовательные фирмы. В то же время их наличие в любой организации помогает в формировании прогрессивных нестандартных целей развития, опираясь на инновационно ориентированные аспекты деятельности.

Определяя того или иного специалиста к «новому типу» не нужно забывать, что они появились и развивались в существующей системе хозяйствования. Ошибочно было бы предполагать, что существует какой-либо особенный тип руководителей, перемещающийся из одной организации в другую и приносящий идеи «нового типа».

Предпринимательский стиль поведения может быть отнесен к деловой оценке персонала, используемый в теории управления персоналом.

Несмотря на то, что здесь определяются необходимые качества, которыми должен обладать сотрудник на предмет соответствия занимаемой должности, его уровень знаний и умений. Здесь также можно определить отношение человека к работе, выявить, насколько он способен повысить эффективность работы персонала и работы организации в целом.

В теории деловой оценки персонала важное значение имеет система методов ее реализации, которые должны обеспечивать соответствие проводимой оценки критериям объективности, актуальности и системности. Это позволит не только повысить эффективность управления персоналом, но и улучшить деятельность организации в целом.

Предпринимательский стиль поведения и управления, конечно, является результатом проявления психологических и индивидуальных особенностей личности, но, в то же время, является результатом целенаправленной работы в рамках организации по формированию определенных норм организационной культуры, стиля и структуры управления и многих других взаимосвязанных факторов.

Предпринимательский стиль поведения и управления может проявляться на разных уровнях управления. В то же время наличие централизованного управления ограничивает его применение рамками высшего уровня управления (применение на других уровнях не находит отражения в деятельности организации из-за ее исполнительного характера) и отражается в основном на стратегических целях развития. В децентрализованных структурах предпринимательское поведение может проявляться практически в каждом элементе и, тем не менее, нужно сохранять общие направления развития, ограничивая области проявления такого поведения.

Характер деятельности организации также отражается на интенсивности распространения и проявления того или иного типа поведения. Деятельность предпринимательских организаций напрямую связана с инициативной трудовой деятельностью, с постоянным поиском нестандартных решений и с существованием в условиях повышенного риска. Подобные особенности приводят не только к желательности, но и к необходимости применения предпринимательского типа поведения в предпринимательской организации.

Нарастающий интерес к руководителям предпринимательского типа закономерен. Он определяется увеличивающейся долей предпринимательства в экономике страны, оперативной инновационной способностью, развитием конкуренции, частной инициативы и стремлением части людей к самовыражению, независимости и свободе выбора сферы приложения своих способностей.

Отечественное предпринимательство способно обеспечивать экономический рост, соединяя процессы, связанные с организацией, управлением и личностными характеристиками предпринимателя: предприимчивостью, упорством и достижением намеченных результатов, риском и выживаемостью и др.

Появление нового типа инициативного субъекта рыночной экономики напрямую связано с появлением предпринимательства и проявляется не только в предпринимательском стиле управления, но и в формировании большого количества активных менеджеров. Используемые в свободном предпринимательстве природные инстинкты человека переходят в профессиональные качества, необходимые для рыночных отношений.

Благоприятный организационно-психологический климат предполагает с одной стороны, ликвидацию блокирующих факторов совместной работы персонала, а с другой стороны — расширение полномочий новаторов. Предоставление дополнительных полномочий в распоряжении материальными и финансовыми ресурсами, предоставление гибких условий и режимов труда — это необходимые условия творческой работы.

Основные предпочтения научно-технических кадров относятся к возможности следования своим научным идеям, свободе выражения мнения, отсутствию повседневного контроля, наличию времени для дополнительного обучения, признанию творческого вклада и перспектив творческого роста, правильному подбор кадров и справедливому вознаграждению, а также отсутствию жестких рамок и сроков работы.

Система отбора, расстановки и перемещения работников должна быть увязана с реализацией корпоративных стратегий и оперативных задач хозяйственных подразделений на основе дифференциации групп персонала и расширения инструментария кадровой работы.

Одной из задач менеджеров является не только пропаганда необходимости новых идей, но и увязка разных рычагов и стимулов в постоянно воспроизводящийся цикл выявления новых идей. Для вовлечения персонала в активный творческий процесс, необходимо не только расширение полномочий новаторов и создание благоприятного для них климата, но и последовательная поддержка, признание результатов, подчеркнутое доверие и внимание, а также моральное поощрение.

Для поддержания новаторской активности персонала необходима увязка результатов творческих усилий и инициативных поисков с карьерой. Поскольку одни и те же сотрудники не могут быть одинаково хорошими генераторами идей и их «реализаторами», то необходимо со-

здание параллельных систем карьерного роста, когда работнику предоставляется возможность роста по профессиональной лестнице (научной, инженерной, функциональной) без принятия на себя управленческих функций.

Не все люди способны выполнять предпринимательскую функцию. Обращая внимание на психологический склад и тип характера человека разные авторы выделяли такие свойства как интеллект и нацеленность на новые знания (И. Кирцнер), энергия и воля (И. Шумпетер), воображение и изобретательность (Дж. Шэкль), ум и интуиция (В. Зомбарт), склонность к риску (Д. Канеман), потребность в достижениях (Д. Маклелланд).

Основными психологическими требованиями, предъявляемыми к предпринимателям можно назвать:

- энергичность, инициативность, настойчивость,
- оптимизм,
- стремление к риску,
- лидерские качества,
- гибкость, творческий подход и новаторский дух,
- восприимчивость к изменениям.

Выделение определенных типов поведения и определение их места в процессе организации деятельности связано с желанием повысить эффективность групповой деятельности. Можно выделить внешние и внутренние факторы, влияющие на деятельность группы людей. Начало работам по эффективности деятельности группы было положено в школе групповой динамики. В ней выделены следующие характеристики эффективности деятельности группы: зависимость эффективности от сплоченности группы, от стиля руководства, влияния на эффективность способа принятия групповых решений и т.д. Формальные стороны таких взаимосвязей важны для постижения природы групповых процессов. Но такие исследования не помогают определить влияние характера деятельности и ее содержания на эффективность деятельности группы.

Вышеизложенные проблемы зачастую рассматриваются односторонне.

Несмотря на то, то эффективность деятельности групп уже давно стала объектом не только социально-психологических исследований, сколько проблемой повышения производительности труда, тем не менее, эффективность касается в основном продуктивности деятельности группы. Одновременно эффективность связывалась с таким показателем, как совместная деятельность группы, а система межличностных отношений ограничивалась проблемой удовлетворенности, под кото-

рой понималась, как правило, эмоциональная удовлетворенность индивида группы.

Тем не менее, проблему удовлетворенности можно рассматривать как проблему удовлетворенности трудом при непосредственном отношении к совместной групповой деятельности. Необходима разработка вопроса о роли совместной деятельности группы, об уровнях развития группы на основе развития этой деятельности, о влиянии стиля поведения на эффективность деятельности групп.

На каждом этапе развития группы, на разных стадиях развития, при решении различных по значимости и трудности задач можно выделить различное влияние предпринимательского типа управления.

Группа, находящаяся на ранних стадиях развития не в состоянии качественно решать сложные задачи, связанные с необходимостью сложной совместной деятельности, однако, ей доступны задачи, поддающиеся разложению на составные элементы, когда меньше всего требуется участие группы как целого. Новаторская активность персонала лучше всего проявляется именно в таких условиях при реализации предпринимательского типа управления.

Последующие этапы развития группы приводят к большему групповому эффекту, однако, необходимо сохранение личной значимости групповой задачи для каждого участника совместной деятельности.

Основными задачами организации трудовой деятельности персонала являются:

1. Социально ориентированные задачи, направленные на формирование оптимальной системы отношений персонала организации с объектами ее внешней среды.
2. Задачи, ориентированные на психофизиологические факторы, направленные на формирование организационной среды, которая позволила бы оптимизировать физиологическую и психологическую составляющую трудовой деятельности.
3. Задачи, ориентированные на финансово-экономические факторы, направленные на минимизацию затрат и максимизацию конечных результатов деятельности трудового коллектива.

В случае, когда решаемые задачи не приносят непосредственной личной пользы ее членам, необходимо выделять общественную значимость задачи. В данном случае инновационные ориентиры помогают формировать наиболее перспективные и желаемые цели как реальные и достижимые. «Инновационность» процесса помогает перейти на более высокий уровень развития группы.

Это позволяет дополнить критерии групповой эффективности, куда входили удовлетворенность трудом членов группы и ее продуктивность, активностью или предпринимательским поведением.

Традиционно, во всякой трудовой деятельности выделяется подготовительная и инструментальная фазы, причем большее внимание уделяют именно последней. Тем не менее, на определенном уровне развития группы особое значение приобретает подготовительная фаза, где могут проявиться новые качества группы и их влияние на деятельность каждого члена. В целом же проблема эффективности должна быть связана с идеей развития группы, что возможно при реализации предпринимательского типа поведения.

Можно выделить следующие типы новаторского персонала:

1. Способность изменять область деятельности и предмет исследования, стремление к решению сложных проблем, способность выдавать оригинальные предложения в сжатые сроки. В свою очередь здесь можно выделить:

- сотрудники с нестандартным мышлением, способные переработав большой объем информации перспективных направлений, нововведений и научно-исследовательских возможностей и выделить проблему;
- сотрудники, обычно с междисциплинарной подготовкой, способные комбинировать разнообразные идеи и искать оптимальные пути решения проблем;
- сотрудники, чья деятельность связана с усовершенствованием исходных результатов, исследованиями, испытаниями и доработками, ориентированными на создание и освоение конкретных видов продукции или услуг.

2. Способность аккумулировать и переносить специализированную информацию, контролировать ее, накапливать и распространять новейшие знания и передовой опыт, организовывать творческий поиск на разных этапах создания новой продукции или проведения организационно-экономических изменений.

3. Энергичный руководитель, который поддерживает и продвигает новые идеи, стремится к самостоятельности и независимости, способен упрощать и выделять наиболее важные проблемы, связан с поиском нестандартных идей и настойчивым преодолением трудностей.

Менеджмент в предпринимательских организациях должен заниматься поиском рычагов и стимулов активизации новаторской деятельности, для чего необходимо гибкое реагирование на изменения, материальное и нематериальное поощрение за результаты новаторской

деятельности и инициативу, создание благоприятных условий для творческой деятельности.

Выделим основные вопросы управления персоналом в ориентированных на нововведения предпринимательских организациях:

- смена подхода к оценке профессионализма и развитию персонала,
- развитие системы формальных и неформальных коммуникаций,
- формирование системы ценностей работников, ориентированных на самовыражение, творчество и инициативность,
- стимулирование инновационного поведения сотрудников,
- формирование ценностных установок персонала на динамичное обновление в целях достижения конкурентного преимущества,
- мотивация персонала и создание благоприятной обстановки для реализации инноваций.

Современное общество все чаще характеризуется как инновационное. Несмотря на то, что большинство нововведений осуществляется на основе уже имеющихся знаний, тем не менее, практически каждый участник экономической системы озабочен проблемами поиска, создания и внедрения нововведений. Инновации из вспомогательного направления деятельности превращаются в один из главных двигателей деятельности организаций способных непосредственно обеспечивать как локальное благополучие отдельных хозяйствующих субъектов и их членов, так и прогрессивную динамику развития общества в целом.

Рассмотрение предпринимательства как формы проявления хозяйственной самостоятельности на индивидуальном уровне способствует развитию в стране общества и экономики предпринимательского типа, обладающих мощным потенциалом самообновления и самоорганизации как на макро-, так и на микро уровнях.

Литература

1. Санто Б. Философия предпринимательства// Проблемы теории и практики управления. 1990. № 3.
2. Татеиси К. Вечный дух предпринимательства: Практическая философия бизнесмена. М.: Москбизнес, 1990.
3. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации/ Учебно-практическое пособие. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М., 1994.

Сафин Ф. М.

доктор экономических наук, профессор,
Институт социальных
и гуманитарных знаний (г. Казань)

Егорушкин П. А.

аспирант,
Института социальных
и гуманитарных знаний (г. Казань)

Устойчивость предпринимательских структур: системный подход

***Аннотация.** Обеспечение устойчивости предпринимательских структур становится особенно актуальной задачей в условиях постоянных изменений во внутренней и внешней среде. Анализ предпринимательства может быть оптимальным, если использовать такой инструмент анализа как системный подход. Системный подход позволяет лучше понять происходящие процессы функционирования и задачи развития предпринимательства.*

***Ключевые слова:** экономическая устойчивость, предпринимательство, малый и средний бизнес, системный подход.*

***The summary.** Modern problems of maintenance of stability of enterprise structures in the conditions of constant changes in internal and environment are considered. The comparative analysis of available various approaches, sights at a problem of economic stability of enterprise structures is given. Such tool of the analysis as the system approach which allows to understand better occurring processes, problems of functioning and a problem of development of business is offered.*

***Keywords:** economic stability, enterprise, small and average business, system method.*

Проблемы развития малого и среднего бизнеса фокусируются на экономической устойчивости предпринимательских структур. Обеспечение устойчивости предпринимательских структур становится особенно актуальной задачей в условиях постоянных изменений во внутренней и внешней среде, роста конкуренции в глобализирующемся мире. Согласно представленным Росстатом данных в настоящее время в Российской Федерации осуществляют деятельность свыше 5, 6 миллионов субъектов малого и среднего предпринимательства. В качестве стратегического ориентира Правительством РФ ставится задача увеличения в

полтора раза числа малых компаний преимущественно за счет неторгового сектора, на который приходится до 40% оборота данного сектора, в шесть раз числа малых инновационных компаний, (что в процентном отношении означает увеличение с 1% до 6%), существенное снижение расходов бизнеса на преодоление административных барьеров и некоторые другие меры. При этом ставится задача повышения вклада малых предприятий в ВВП страны с 21 до 29 процентов, в занятости населения — до 23 процентов. Реализация намеченных целей позволит расширить, прежде всего, за счет появления новых предприятий, базу экономического роста, будет способствовать увеличению доли малого и среднего предпринимательства в экономике, генерируя дополнительные ресурсы.

Эти и другие данные свидетельствуют о том, что проблема анализа устойчивости предпринимательских структур имеет важное как теоретическое, так и практическое значение в современных рыночных условиях. Доминирование устойчивых предпринимательских структур является, с одной стороны, доказательством наличия благоприятного предпринимательского климата в стране, с другой стороны, свидетельствует о наличии ресурсов, возможности успешного развития предпринимательства в краткосрочной или долгосрочной перспективе.

В содержательном плане устойчивость — это полиаспектная, междисциплинарная категория, которая зародилась, прежде всего, в недрах естественных наук (математики, физики и т.д.) и которая впоследствии стала объектом исследования других наук, в том числе и экономики. Устойчивость в самом широком понимании — это одно из основных, фундаментальных свойств, обязательных условий существования природы, окружающего нас мира, протекающих в нем процессов. Именно устойчивость как явление окружающего мира делает возможным исследовать истоки, настоящее и прогнозировать будущее статистических и динамических процессов. С точки зрения экономической теории и практики введение в терминологический оборот понятия «экономическая устойчивость» дает возможность получать комплексную интегрированную оценку развития экономических явлений, процессов в хозяйственной деятельности организации. Экономическая устойчивость как научная категория выражает состояние сложных, противоречивых, многообразных динамических процессов функционирования субъектов рынка, в том числе и предпринимательских структур. Отчасти этим можно объяснить многообразие существующих и отсутствие общепризнанного единого ее определения. В то же время в последние годы происходит значительный прогресс в исследовании проблематики эконо-

мической устойчивости, что дало возможность существенно продвинуться в понимании сущности этой категории и путей достижения уровня отражающих ее характеристик.

Первичная предпринимательская структура является основным субъектом экономической деятельности, важнейшие целевые функции и задачи которой — это как удовлетворение, так и формирование платежеспособного спроса, накопление собственного капитала на основе воспроизводственных процессов. Во-вторых, экономические процессы в рамках первичной обособленной предпринимательской структуры протекают в соответствии с общими закономерностями, а различные уровни обладают специфическими особенностями, не искажая общих тенденций развития. В-третьих, субъект предпринимательства характеризуется определенной организацией, то есть внутренней упорядоченностью и согласованностью взаимодействия элементов системы; своей структурой, совокупностью внутренних связей между элементами системы, определяющей ее основные свойства; целостностью, принципиальной несводимостью свойств системы к сумме свойств ее элементов. Сравнительный анализ имеющихся различных подходов, взглядов на проблему экономической устойчивости предпринимательских структур позволяет сделать вывод о том, что на различных этапах развития экономической науки при исследовании данной проблемы используется различный научный инструментарий, применяются различные подходы. В отечественной литературе имеется более двадцати определений, характеризующих экономическую и финансовую устойчивость хозяйствующих субъектов. По мнению ряда исследователей, устойчивость корректнее относить не к системе вообще, а к отдельным ее параметрам, свойствам, состояниям и т.д.[1] Градов С.Е. дает подробный анализ внутренних и внешних факторов устойчивости фирмы.[2] Бараненко С.П., В.В.Шеметов, подчеркивая комплексный характер проблемы, указывают, что положение предприятия устойчиво, если собственные средства предприятия покрывают не менее половины всех финансовых ресурсов, необходимых для осуществления его хозяйственной деятельности, финансовые ресурсы используются с достаточной рентабельностью, предприятия точно и в срок рассчитываются по своим обязательствам, строго соблюдая финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, а инвестиции увеличивают доходность капитала. [3] По мнению, Л.Т. Гиляровской [4] устойчивость организации характеризуется не только платежеспособностью и наличием необходимой суммы собственных средств, но и способностью осуществлять основные функции в условиях допустимого предпринимательского риска. Савицкая Г.В. важной характеристикой устойчивости организа-

ции считает рентабельность достаточную для роста прибыли и капитала и возможности развития в прогнозируемом будущем. [5] Некоторые авторы, в частности, Н.И.Оксанич, Н.К.Васильева оперируют такими категориями, как абсолютная экономическая устойчивость, абсолютная финансовая устойчивость, абсолютная организационная устойчивость и т.д., используя для их характеристики производственно- финансовые показатели. Обосновывается, что абсолютная экономическая устойчивость наблюдается лишь в той организации, в которой сложилась абсолютная организационная, абсолютная производственная и абсолютная финансовая устойчивость [6]. С подобной трактовкой количественной характеристики уровней экономической устойчивости мы не можем согласиться. Абсолютная устойчивость — это идеально устойчивое состояние предприятия. Действительно, теоретическим пределом устойчивости предприятия является состояние, при котором интегральный коэффициент его устойчивого развития равен единице. Идеал в экономической практике находится за пределами экономических процессов, и не может оцениваться, измеряться количественными показателями. Наоборот, реальная экономическая практика под воздействием разнонаправленных сил характеризуется противоречивостью, нелинейностью развития хозяйствующих субъектов. Стремление хозяйствующего субъекта к достижению экономической устойчивости ограничивается его жизненным циклом.

Рассмотрение вопросов устойчивого развития предпринимательства может быть оптимальным, если использовать такой инструмент анализа как системный подход. Системный подход позволяет лучше понять происходящие процессы, проблемы функционирования и задачи развития предпринимательства. В целом, экономика является сложной динамической системой, охватывающей процессы производства, обмена, распределения, потребления материальных благ. Сложность анализа экономики как системы заключается также в том, что она изоморфна, что ее можно рассматривать как с позиций производства материальных благ, так и как социально — экономическую систему.

В методологическом плане устойчивость — это свойство экономической системы приходить к качественно новому установившемуся состоянию после окончания переходного процесса, вызванного каким-либо возмущающим или управляющим воздействием. На устойчивость экономических систем оказывают влияние макроэкономические факторы, такие как объем и доступность кредитных ресурсов, условия окупаемости инвестиционных проектов, благоприятный инвестиционный климат, государственная поддержка предпринимательства, достаточный

инвестиционный и платежеспособный спрос, эффективность кредитно-денежной политики и другие. Категория экономической устойчивости систем в целом, предпринимательских структур, в частности, имеет вполне конкретные объективные основы. Мы вполне солидарны с замечанием о том, что устойчивость как фактор, появившийся в числе задач, призванных решать системой «определяется не субъективными желаниями исследователя, а объективными закономерностями функционирования сложных систем»[7].

Предпринимательство, совокупность предпринимательских структур являющуюся специфической частью, подсистемой экономики страны, представляющую собой совокупность элементов, обладающих сходными признаками и находящихся в определенных отношениях между собой и системой в целом. Предпринимательство как система характеризуется открытостью, динамичностью, сложностью, стохастичностью, иерархией, нелинейностью, неоднородностью и другими признаками. На практике предпринимательская структура как развивающаяся система, находится в постоянном поиске и стремится к достижению устойчивого состояния. С изменением производственных возможностей общества количественные показатели имеют тенденцию к изменению, что не может не вносить изменения в качественное содержание экономической устойчивости. Отметим, что предпринимательская структура как социально-экономическая система не ограничивается количеством элементов. Поэтому экономическую устойчивость предпринимательской структуры в современных условиях следует рассматривать, на наш взгляд, с двух взаимосвязанных позиций. Во-первых, предпринимательство в широком смысле — это сложная экономическая система, являющейся неотъемлемой частью региональной, национальной экономической системы. В данном случае акцент делается на исследование места и роли внешних факторов, предпринимательского климата в формировании и развитии экономической устойчивости организации как системы. При втором подходе, в узком смысле, предпринимательская структура рассматривается как уникальный и индивидуальный субъект хозяйственной деятельности, использующий ограниченные ресурсы для достижения своих экономических результатов, целей. В этом подходе обеспечение экономической устойчивости во многом определяется внутренними факторами развития организации.

Предпринимательская структура как экономическая система функционирует в режиме постоянного взаимодействия с потребителями, поставщиками и конкурентами и включает в себя множество относительно самостоятельных подсистем. В состав подсистем организации

можно отнести структуры, обладающие количественной и качественной характеристикой, имеющие свои параметры, масштабы, конфигурацию. Они выполняют определенные, специфические функции и задачи. Количество подсистем организации может быть различным в зависимости от структуры, масштабов бизнеса, целей и т.д. В то же время достижение экономической устойчивости организации в целом, тем более эффективное управление ими, невозможно без устойчивости подсистем, которые несут основные, ключевые функциональные нагрузки. Тем самым, важнейшим условием формирования экономической устойчивости предпринимательской структуры является обеспечение устойчивости находящихся на разных уровнях (горизонтальных, вертикальных) взаимосвязанных ключевых подсистем, каждая из которых выступает особым объектом в единой цепи управления. Продолжительная во времени нестабильность одной из ключевых подсистем организации (управленческие ошибки, снижение качества продукции, перебои в производстве и т.д.) может стать фактором, разрушающей экономическую устойчивость предпринимательской структуры в целом.

При анализе экономической устойчивости предпринимательской структуры как системы важно выявлять, исследовать ее свойства, которые носят базисный, основополагающий или несущественный, вторичный характер. Базисные, основополагающие свойства определяют уровень, направленность, динамику устойчивости экономической системы. При их качественном изменении система также претерпевает трансформационные изменения. Базисные свойства организации являются наиболее консервативными, до определенного момента оставаясь неизменными, оказывают наибольшее сопротивление к переменам, внешним факторам. Потеря устойчивости предпринимательской структуры наступает в момент преодоления базисных свойств ее основных конструктивных элементов. Этот момент является моментом перехода предпринимательской структуры в другое качественное состояние. При этом вторичные, второстепенные свойства не оказывают или оказывают на систему столь незначительное воздействие, которыми предпринимательская структура может при прочих равных условиях пренебречь.

Поскольку предпринимательская структура как система является частью другой, более широкой экономической системы, ее поведение регулируется экономическим пространством, в котором она функционирует. Экономическое пространство для предпринимательской структуры имеет свои качественные характеристики и разные уровни. Например, экономика страны как целостное национальное экономическое пространство определяется макроэкономическими показателями, которые объединя-

ют, вбирают в себя наиболее общие, концептуальные, не зависящие от специфики функционирования отдельных систем, элементов показатели и принципы. Тем самым экономическая устойчивость национального экономического пространства характеризует результаты хозяйствования в целом и различных аспектов воспроизводственного процесса.

На практике предпринимательская структура как развивающаяся система, находится в постоянном поиске эффективных моделей развития, стремится адаптироваться к экономическому пространству, тем самым, изменяя само это пространство. Процесс достижения устойчивости предпринимательской структуры реализуется через развитие, складывающееся из постоянного возникновения и преодоления внутренних противоречий, обусловленных ее структурой и содержанием. Например, различны интересы организации как поставщика и как покупателя: купить — дешевле, продать — дороже: приобрести с отсрочкой платежа, а оплату за реализуемые товары получить немедленно. Работники помимо получения максимальной заработной платы заинтересованы в гарантированности рабочих мест, социальной защищенности. Инвесторы, делающие взносы в капитал предприятия, заинтересованы в максимизации дохода и минимизации риска и т.д. Предпринимательская структура, окруженная множественностью взаимосвязей, является точкой пересечения устойчивых и неустойчивых, постоянных и временных, потенциально противоречивых интересов субъектов рынка. Это происходит потому, что стороны (покупатели, поставщики), вступающие в отношения с организацией, изначально стремятся к достижению определенных экономических целей, пытаются сочетать свои требования с наименьшими обязательствами или свои обязательства — с максимально высокими требованиями. К этому следует добавить действия конкурентов, попытки недружественных поглощений, объективно возникающие функциональные противоречия во внутренней структуре организации. Устойчивое развитие предпринимательской структуры предполагает анализ, тщательный учет этих факторов, разработки соответствующей стратегии, тактики поведения. В частности, улучшение качества, конкурентная цена дают возможность расширения рынка товаров и услуг, формирования групп покупателей, снижают угрозы со стороны конкурентов, повышают инвестиционную привлекательность бизнеса и т.д. Опираясь на достигнутый уровень развития, организация выстраивает свою маркетинговую, производственно — технологическую, организационную стратегию, привлекает инвестиции, тем самым, добиваясь расширения и развития своего бизнеса. Этот процесс достижения экономической устойчивости происходит во времени и в пространстве.

Следовательно, чем меньше времени требуется организации на преодоление и нейтрализацию возникающих противоречий, тем выше темпы ее развития, тем эффективнее происходит процесс формирования устойчивости. В этом стремлении субъектов хозяйственных отношений к сокращению времени, преодолению существующих противоречий и заключена объективная тенденция, особая потребность — закономерность формирования экономической устойчивости организаций.

По нашему мнению, экономическая устойчивость предпринимательской структуры как системы — это реализованная способность по эффективному реагированию на изменения и колебания внутренней и внешней среды и сохранению возможности осуществления своей экономически рентабельной деятельности продолжительное время. В современных рыночных условиях объективная потребность в достижении экономической устойчивости становится главной, определяющей доминантой развития организаций предпринимательского сектора.

Литература

1. Чупров, С.В. Теория управления и устойчивость производственных систем. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007. С. 87.
2. Градов, С. Е. Экономическая стратегия фирмы/ С.Е. Градов. М.: Специальная литература, 2004. С. 356.
3. Бараненко, С.П. Стратегическая устойчивость предприятия/С.П. Бараненко, В.В. Шеметов. М.: ЗАО Центрполиграф, 2004. С. 93.
4. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. Спб.:Питер, 2003. С. 256.
5. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 320.
6. Оксанич, Н.И. Экономическая устойчивость сельскохозяйственных организаций: Монография. М.: Восход-А, 2007. Эта позиция поддерживается и Н.Васильевой. См.: Васильева Н.К. Экономика регионов: тенденции развития/Васильева Н.К., Гелета И.В., Костюкова Е.И. и др. // Под общей ред. проф. О.И. Кирикова. Кн. 3. Воронеж: ВГПУ. 2007.
7. Петраков, Н.Я, Ротарь, В.И. Фактор неопределенности и управление экономическими системами. М.: Наука, 1985. С. 96.

Сюткина М. Г.

соискатель,
Всероссийский заочный
финансово-экономический институт

Системность построения классификации затрат в вертикально-интегрированных корпорациях

Аннотация. Статья посвящена проблемам управления затратами в нефтедобывающих вертикально-интегрированных компаниях, когда они в силу своего положения на мировом рынке переходят в статус транснациональных. В качестве одного из направлений совершенствования управления автор предлагает выделить унификацию классификации производственных затрат, направленную на расширение возможностей оперативного и стратегического управления ВИК. Автор выделил основные признаки классификации затрат: вид производства; статья калькуляции; элемент затрат; вид продукции; вид затрат.

Ключевые слова: затраты, классификация затрат, основания классификации, статьи и элементы затрат, виды деятельности, виды продукции, виды затрат.

The summary. The article is devoted to the problems of cost management at oil-producing vertically-integrated companies as they acquire the status of transnational companies due to their position in the world market. As one of the directions of improving the management the author offers to identify the unification of the production cost classification, directed at widening the possibilities of operative and strategic management of VIC. The author identifies the main features of the cost classification: production type; calculation item; cost fraction; product type; cost elements.

Keywords: costs, cost classification, classification foundations, cost items, cost fractions, activity types, product types, cost elements.

Прежде чем говорить о затратах и об их учете в вертикально-интегрированных компаниях необходимо понять что представляет собой понятие вертикальной интеграции в нефтедобыче. Формирование нефтяных холдингов в РФ началось в соответствии с Указами Президента Российской Федерации от 1.07.92 г. № 721 «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества» и от 17.11.92 г. № 1403 «Об особенностях приватизации и преобразования в акционерные общества государственных предприятий, производственных объединений нефтяной, нефтеперерабатывающей промышленно-

сти и нефтепродуктообеспечения» в результате преобразования государственных предприятий и организаций нефтяного комплекса в акционерные общества и проведенной приватизации. В соответствии с указанными нормативными актами было создано около 15 вертикально-интегрированных нефтяных холдингов с участием государства на первом этапе создания и последующей приватизацией государственных пакетов акций.

В дальнейшем нефтяные компании стали создаваться либо путём включения в корпорацию отдельных фирм, связанных с ней единой технологической цепочкой, либо слиянием стадий производства единой технологической цепи. При этом стадия производства понимается как процесс, в результате которого к первоначальной стоимости продукта присоединяется добавленная стоимость, а сам продукт перемещается по цепочке к конечному потребителю. Итак, теперь нефтяные корпорации состоят из отдельных организаций, начиная от добычи и заканчивая автозаправочными станциями. Сейчас в РФ осуществляют деятельность 8 крупных вертикально-интегрированных нефтяных (ВИНК) холдингов: ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «ТНК-ВР», ОАО «Роснефть», ОАО «НК «ЮКОС», ОАО «НК «Сибнефть», ОАО «НК «Сургутнефтегаз», ОАО «Татнефть», ОАО «Башнефть».

Интеграция деятельности бизнес-единиц нефтедобывающих компаний в единую корпоративную сеть вызвала необходимость разработки иных, чем ранее использовались методов управления и, следовательно, иных инструментов управления активами и затратами. В качестве главной цели системы управления на современном этапе развития ВИНК является формирование достоверной информации для внутренних и внешних пользователей о затратах корпорации в целом и её дочерних организаций.

Среди инструментария управления затратами немаловажная роль принадлежит классификации затрат с их распределением на условно-постоянные и условно-переменные, направленной на унификацию обеспечения информационными ресурсами оперативного и стратегического управления ВИНК. По результатам исследования в вышеназванных нефтедобывающих компаниях был предложен унифицированный подход к классификации, позволяющий разрабатывать единые для ВИНК методики распределения затрат на скважины нефтедобывающего комплекса с расшифровкой затрат по статьям калькуляции и элементам затрат, что необходимо для менеджмента головной и дочерних организаций.

Методика классификации предусматривает группировку затрат в несколько этапов (рис. 1). На первом этапе оптимальными, на наш взгляд, являются пять признаков с основной задачей разделения затрат на условно-постоянные и условно-переменные: вид производства; статья калькуляции; элемент затрат; вид продукции; вид затрат (условно-постоянные и условно-переменные).

Группируя затраты таким образом можно установить общие требования к постановке их первичного учёта в производственных подразделениях головной организации и дочерних компаниях в разрезе элементов затрат и статей калькуляции.

Второй этап группировки затрат ориентирован на раскрытие отраслевых особенностей ВИНК. Классификация затрат по видам деятельности позволяет организовать оперативный мониторинг исполнения бюджетов, получить любые необходимые разрезы полной и неполной себестоимости по видам продукции и производств, выявлять резервы снижения затрат на добычу, транспортировку и переработку нефти и т.д.

Классификация затрат, основанная на технологически разрывных процессах добычи нефти производится на третьем этапе и создаёт возможность калькулировать затраты по операциям производственного процесса, что используется в последующем для выявления нерентабельных скважин и принятия мер к их выводу из эксплуатации. Кроме того, группировка затрат по технологическим процессам используется для оценки результатов работы отдельных бригад, которые в этом случае будут представлять места возникновения затрат.

Четвёртый этап классификации предназначен для сбора и раскрытия информации о затратах для внешней отчётности. При этом обращается внимание на специфичность перечня элементов затрат. Так традиционно затраты на производство представляют согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации» пятью элементами. Здесь же только материальные затраты разбиты на семь элементов (сырьё и основные материалы, электроэнергия, пар, вода, сжатый воздух, газ, транспортные расходы). Такая группировка необходима в целях оптимизации структуры элементов затрат в каждой статье калькуляции. Этот момент также важен при внутрикорпоративном анализе себестоимости добычи нефти, полученной разными способами (извлечение нефти механизированным способом, извлечение нефти бескомпрессорным способом, извлечение нефти компрессорным способом).

Определяющим признаком для исчисления себестоимости 1 т нефти и 1 куб.м газа выступает классификация по статьям калькуляции. Нами были использованы отраслевые особенности возникновения зат-

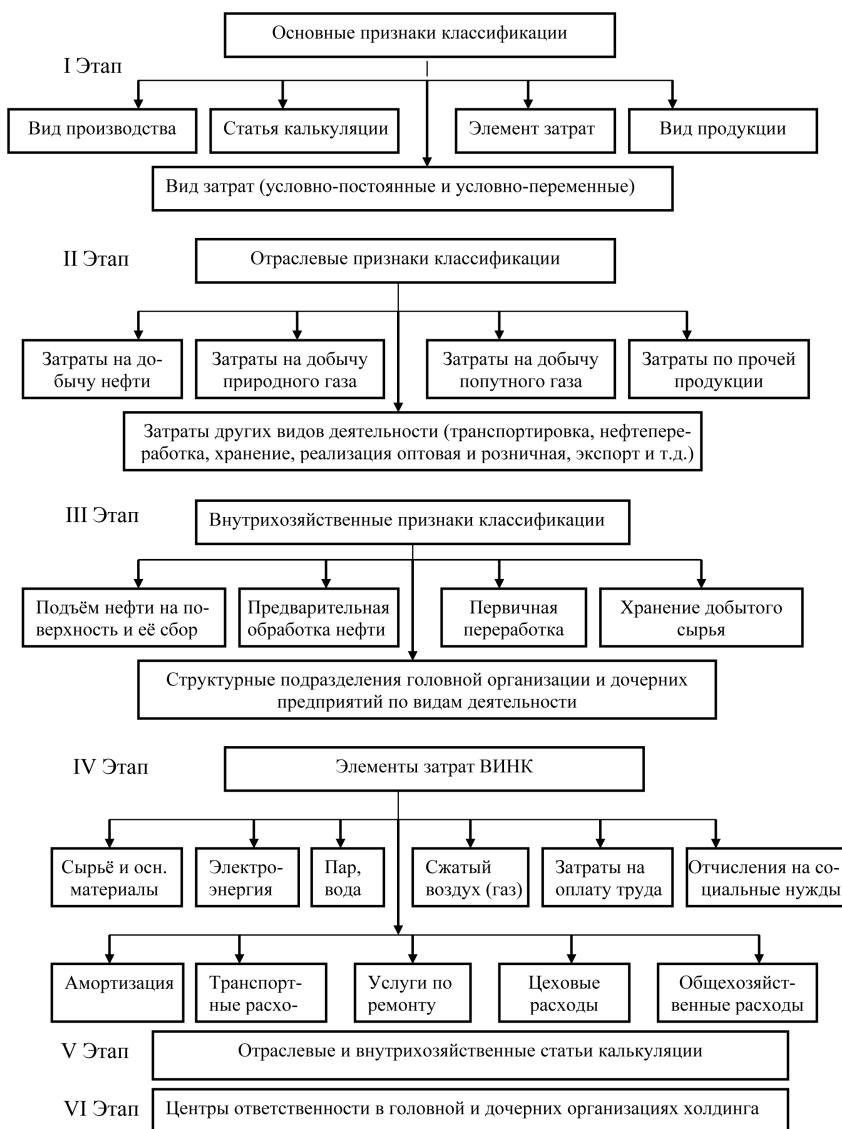


Рис. 1. Основания классификации затрат нефтяных компаний

рат на добычу нефти разными способами и нетрадиционный подход к выбору статей калькуляции. Сущность подхода заключается в принципе разнесения элементов по статьям калькуляции и каждому виду про-

дукции — нефть, газ попутный, газ природный или прочую продукцию. При этом нами использована в качестве дополнительного признака база включения косвенных расходов в себестоимость носителей затрат (табл. 1). Например в статью «Расходы на энергию» включен разный перечень затрат, в зависимости от способа добычи.

Таблица 1

Номенклатура статей калькуляции добычи нефти

Способы добычи нефти		
Извлечение нефти механизированным способом	Извлечение нефти бескомпрессорным способом	Извлечение нефти компрессорным способом
Затраты на энергию по извлечению нефти		
		сырье и основные материалы
электроэнергия	электроэнергия	электроэнергия
пар, вода	пар, вода	пар, вода
сжатый воздух (газ)	сжатый воздух (газ)	сжатый воздух (газ)
оплата труда		
отчисления на социальные нужды		
амортизация		
транспортные расходы		
услуги по ремонту		
цеховые расходы		

Выявлено, что при компрессорном способе добычи нефти в статью калькуляции «расходы на энергию по извлечению нефти» включается не только непосредственно стоимость газа, но и эксплуатационные расходы по компрессорной станции. На основе исследования распределения затрат по видам продукции в части прямого и косвенного отнесения было установлено, что основными базами распределения косвенных расходов в нефтедобывающих предприятиях ОАО «НК «Роснефть» являются: Валовая добыча нефти (в тоннах); Валовая добыча газа (в тоннах); Отработанные скважино-месяцы.

Другие основания классификации становятся полезными при организации или реорганизации системы внутреннего контроля в ВИНК. Здесь важно определить, какое подразделение предприятия наиболее целесообразно считать центром финансовой ответственности. В любом случае центром ответственности не может быть скважина, так как она не является объектом формирования затрат.

Тимаков И. В.

младший научный сотрудник,
Институт экономики КарНЦ РАН

Особенности развития ипотечного кредитования в Республике Карелия

Аннотация. В статье проанализирован рынок ипотечного кредитования в Республике Карелия с 2006 по 2011 гг. Проведен анализ изменения общего объема выданных кредитов, средневзвешенных процентных ставок, сроков кредитования. Рассмотрены механизмы поддержки рынка ипотечного кредитования со стороны государства. Дана оценка Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года.

Ключевые слова: Республика Карелия, ипотечное кредитование, средневзвешенная процентная ставка по кредитам, средневзвешенный срок по кредитам.

The summary. The mortgage lending market in the Republic of Karelia for the period 2006-2011 is analyzed in the article. The analysis of change of the total amount of credits, the average interest rates on a mortgage, the credit period on mortgage loans is carried out. The mechanisms for support of the mortgage market from part of the government are considered. The Strategy for development of the mortgage lending in the Russian Federation until 2030 was estimated by author.

Keywords: Republic of Karelia, mortgage lending, the average interest rate under credits, the average term under credits.

Потенциал развития рынка жилья определяется доступностью ипотечных кредитов, как важной составляющей формирования платёжеспособного спроса. Рынок ипотечного кредитования в России находится в стадии активного роста и далёк от насыщения. Несмотря на кризисные явления последних лет, интерес к этому финансовому продукту проявляют государство, банки-кредиторы, заёмщики и инвесторы на финансовых рынках.

Ипотечное кредитование представляет собой банковский кредит, выдаваемый под залог недвижимого имущества — ипотеку. В случае неисполнения обязательств, залог позволяет реализовать недвижимое имущество в счёт уплаты долга. Таким образом, ипотека — это форма залога только недвижимого имущества, при которой теряется право распоряжения имуществом без согласия залогодержателя.

В России принята двухуровневая американская модель ипотечного рынка. Первичный рынок ипотеки – рынок банковского кредитования заёмщиков в обмен на залог приобретаемой недвижимости. Вторичный рынок – рынок рефинансирования и секьюритизации ипотечных активов с использованием инфраструктуры финансовых рынков.

Сегодня сформирована основная законодательная база для развития ипотечного кредитования, включающая федеральные законы № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге) недвижимости», № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и № 218-ФЗ «О кредитных историях»¹.

Также государством создан институт развития рынка ипотечного жилищного кредитования – ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК). Его роль состоит в обеспечении баланса интересов ключевых участников рынка ипотечного жилищного кредитования². Агентство осуществляет стандартизацию рыночных механизмов, прямое участие в формировании ставок и обеспечении ликвидности, рефинансирование кредитных портфелей банков, а также предупреждение и диверсификацию рисков. Через АИЖК правительством реализуются социальные и целевые программы ипотечного кредитования. Работа Агентства в регионах осуществляется через региональных операторов, обеспечивающих развитие региональных рынков ипотечного кредитования. В Республике Карелия региональным оператором АИЖК является ГУП РК «Фонд госимущества РК», осуществляющий выдачу кредитов по стандартам Агентства.

На сегодняшний день в Республике Карелия уже сформировался рынок ипотечного кредитования, на котором работает значительное количество кредитных учреждений, выдающих ипотечные кредиты. По состоянию на 18.02.2011 г. в Карелии работают 14 филиалов различных российских банков и республиканский банк «Онего»³. Динамика ипотечного кредитования в Карелии имеет выраженный сезонный харак-

¹ Федеральный закон № 102-ФЗ от 16.06.1998 года «Об ипотеке (залоге) недвижимости» (в редакции от 17.07.2009).

Федеральный закон № 122-ФЗ от 21.06.1997 года «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (в редакции от 27.12.2009).

Федеральный закон № 218-ФЗ от 30.12.2004 «О кредитных историях» (в редакции от 24.07.2007).

² Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 19 июля 2010 г. № 1201-р [Режим доступа: <http://www.government.ru/gov/results/11436/>] – С. 28.

³ Справочник по кредитным организациям ЦБ РФ на 18.02.2011. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/credit/>

тер из-за сезонных колебаний спроса на рынке жилья (рис.1)⁴. Дно цикла выдачи жилищных кредитов приходится на апрель, а пик объёмов наблюдается в январе. Зимой жилищный рынок находится на подъёме.



(Источник: ЦБ РФ)

Рис. 1. Объём выданных ипотечных кредитов физическим лицам в Республике Карелия в октябре 2006 — январе 2011 гг., млн. руб.

Начиная с 2006 по 2008 г., общий объём ипотечного кредитования в Карелии возрастал с ежегодным удвоением. Наибольшего объёма рынок ипотечного кредитования Карелии достиг в октябре 2008 г. — 3 млрд. руб. Интересен всплеск кредитования в октябре 2008 г., когда в России уже наблюдались кризисные явления. Возможно, покупатели недвижимости «садились в уходящий поезд», беря кредиты по старым процентным ставкам. Кризисные ожидания, риск дефолта и обесценивания сбережений стимулировали вложения в недвижимость, как более надёжный актив.

Обвальное падение объёмов ипотечного кредитования в результате кризисных явлений с 01.10.2008 по 01.04.2009 составило 22 раза. Начиная с середины 2009 г. наблюдается восстановление рынка, где объём ипотечно-го кредитования в декабре 2009 г. к декабрю 2008 г. составил 36%.

Объём выданных валютных ипотечных кредитов в Карелии стабильно находился на низком уровне. Некоторый рост на протяжении 2007 и 2008 гг. связан с повышением курса рубля по отношению к курсу доллара

⁴ Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования ЦБ РФ. Режим доступа: [www.cbr.ru/statistics/?Prtid=ipoteka]

и более низкими процентными ставками по валютным ипотечным кредитам. Начиная с первого квартала 2009 г. кредиты в валюте под ипотеку практически не выдаются, в том числе благодаря росту процентных ставок. Малые объёмы валютных ипотечных кредитов не стали критическим фактором для рынка в условиях неспособности заёмщиков нести риски изменения валютных курсов. Но они создали проблемы для заёмщиков, которым пришлось по согласованию с кредиторами реструктурировать кредиты в рублях с ухудшениями в условиях кредитов.

Средний срок кредитования по рублёвым кредитам в Карелии на конец 2006 г. составлял 16 лет. Валютные кредиты брались на более длительные сроки — на 20 лет. К середине 2008 г. средние сроки кредитования по рублёвым и валютным кредитам выравниваются и колеблются в пределах 18–20 лет. Таким образом, хотя федеральные банки сокращали сроки кредитования и увеличивали объёмы первоначальных взносов, тем самым уменьшая объём основного долга, в Республике Карелия сроки кредитования оставались стабильными.

Процентные ставки по ипотечным кредитам в Карелии соответствуют ставкам федеральных банков, филиалы которых работают в регионе. С 2006 г. по 3-й квартал 2007 г. ставка по рублёвым кредитам составляла 13%, по валютным — 11%. Благодаря усилению конкуренции в банковском секторе и постепенному снижению ЦБ России ставки рефинансирования, наблюдался процесс постепенного снижения ставок. С 3-го квартала 2007 г. ставка снижена ещё на 1 процентный пункт, до 12 и 10% по рублёвым и валютным кредитам соответственно.

Последовавшая кризисная ситуация в России характеризовалась сокращением ликвидности в финансовом секторе и значительным оттоком капитала из страны. Контроль ЦБ РФ за курсом рубля сопровождался увеличением ставки рефинансирования до 13% с 1 декабря 2008 года. Как следствие с января 2009 года наблюдается рост ставок по ипотечным кредитам до 14% (рис. 2)⁵.

С конца апреля 2009 г. ЦБ РФ начинает снижать ставку рефинансирования, составившую на начало 2010 г 8,75%. Но это не производит особого эффекта на удешевление ипотечных кредитов. Банковская система сохраняет ставки по ипотечным кредитам на уровне 14–14,5% годовых. Увеличение и без того высоких рисков долгосрочного ипотечного кредитования объясняется значительными увольнениями работников и сокращениями зарплат. Одновременно растёт просроченная задол-

⁵ Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования ЦБ РФ. Режим доступа: [www.cbr.ru/statistics/?Prtid=ipoteka]

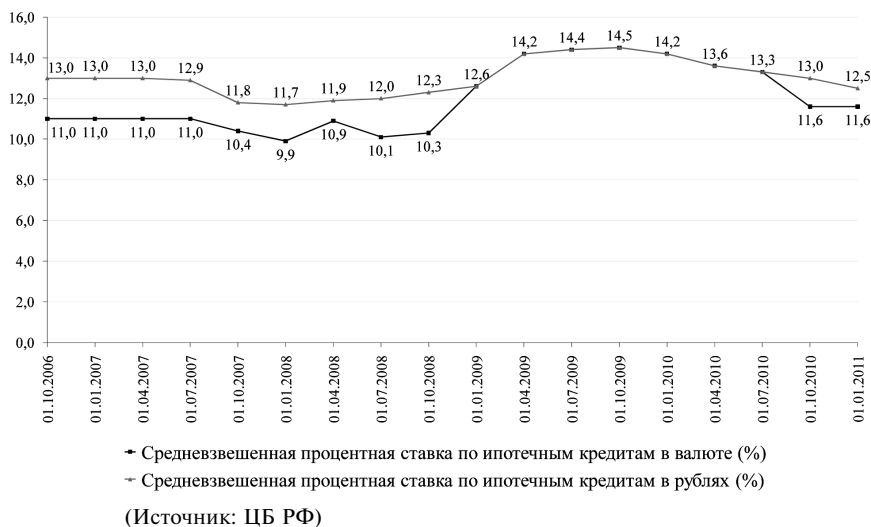


Рис. 2. Динамика средневзвешенных процентных ставок по ипотечным кредитам в Республике Карелия в октябре 2006 — январе 2011 гг., %

женность по ипотечным кредитам. Многие региональные банки полностью сворачивают программы ипотечного кредитования. По некоторым банкам наблюдается отзыв уже выданных ипотечных кредитов и одностороннее повышение процентных ставок. Фактически ипотечные программы остаются только у нескольких крупнейших банков с государственным участием, имеющим широкие возможности для рефинансирования кредитов и привлечения ликвидности у государственных финансовых институтов. Банки практически полностью отказываются кредитовать приобретение жилья на первичном рынке жилья, не желая брать на себя риски застройщиков и проблемы долевого участия в строительстве.

Правительством РФ принимается ряд мер для поддержания ипотечного рынка. Создаётся Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК), которое ведёт агрессивную политику по реструктуризации долгов заёмщиков, иногда в противодействии с интересами кредиторов. Агентство целенаправленно развивает институт досудебного урегулирования конфликта между должниками и кредиторами, что минимизирует судебное давление на заёмщиков.

Также принимается ряд законодательных инициатив, ограничивающих возможности кредиторов по одностороннему изменению условий кредитных договоров. С 20 марта 2010 года вступили в силу изменения

ФЗ № 395-1 «О банках и банковской деятельности», запрещающие банкам повышать процентные ставки по кредитам, выданным гражданам в одностороннем порядке.

Правительство выделяет ряд субсидий на финансирование ипотечных программ. С помощью банков с государственным участием проводится политика по удешевлению кредитов на межбанковском рынке. С конца 2009 года государственная поддержка приносит эффект и начинается медленный процесс снижения ставок ипотечного кредитования.

В июле 2010 года Правительство РФ принимает Стратегию развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года. Согласно стратегическим целевым показателям количество ипотечных кредитов с 2009 по 2012 год должно возрасти почти в 4 раза, а по 2030 г. — в 7 раз. Срок кредита к 2030 году увеличиться в 2 раза с 16,5 до 32 лет. При этом долю сделок с ипотекой на рынке жилья планируется увеличить с 12% в 2009 г. до 50% в 2030 г. Таким образом, каждая вторая сделка на рынке жилья планируется с ипотекой, удвоением сроков кредитования и увеличением совокупной ипотечной задолженности в финансовой системе страны с 2,6% до 15,5% ВВП до 2030 года.

Исходя из опыта США и Европейских стран, наличие большой ипотечной задолженности может нести риски для всей финансовой системы России. Существующий уровень цен на жилую недвижимость в России плохо соотноситься с уровнем доходов основной массы населения. Дифференциация доходов и цен на локальных рынках жилья усложняет распространение ипотечных кредитных продуктов на широкие слои населения. Поэтому искусственное занижение процентных ставок и выдача рискованных кредитов при недостаточных объёмах производства жилья будут серьёзно исказить рыночную ситуацию.

Тем не менее, объёмы ипотечных кредитов будут расти. Банки изменили отношение к заемщику, стали тщательнее проводить процедуры андеррайтинга. Сегодня можно говорить о доступности ипотеки для людей с доходом выше среднего при условии наличия существенных накоплений для первоначального взноса.

Фёдоров Д. Ю.

заместитель генерального директора
ОАО «Энергосбытовая компания Московской области»

Роль энергосбытовых компаний в организации процессов энергосбережения в регионах

Аннотация. В статье описаны функции, выполняемые энергосбытовыми компаниями в рамках основной деятельности и возможности их работы в области энергосбережения. Обоснована системообразующая роль данных компаний в организации процессов энергосбережения на уровне регионов на основе заключения энергосервисных договоров с потребителями электроэнергии, учета и контроля потребления электроэнергии и т.д.

Ключевые слова: энергосбытовая компания, энергосбережение, энергоэффективность, энергетическое обследование.

The summary. In article is described functions, executed by companies on marketing of the electric powers within the framework of main activity and possibility of their work in the field of spare energy. Essential role company data is motivated in organizations of the processes spare energy at a rate of region on base of the conclusion of the agreements of the energy service with consumer of the electric powers, account and supervision the consumption to electric powers and etc.

Keywords: company on marketing of the electric powers, economy power resource, energy efficiency, energy examination.

В результате реформирования электроэнергетики из состава энергокомпаний были выделены энергосбытовые компании, которые начали свою деятельность как самостоятельные предприятия, ставшие правопреемниками в отношении договоров энергоснабжения и поставки электрической энергии потребителям. В настоящее время основными функциями энергосбытовых компаний являются заключение договоров энергоснабжения с промышленными, бюджетными и бытовыми потребителями электроэнергии; проведение энергетических обследований (энергоаудита) предприятий и отдельных объектов, направленных на повышение их энергоэффективности и энергосбережение; реализация проектов по повышению энергоэффективности, в том числе на основе энергосервисных контрактов.

Очевидно, что при реализации современных приоритетов развития науки, технологий и техники Российской Федерации, к числу которых в

соответствии с Приказом Президента РФ № 843 от 21 мая 2006 года относятся энергетика и энергосбережение, энергосбытовые компании играют значительную роль. Это связано с тем, что данные компании в силу специфики своей деятельности располагают наиболее детализированной информацией о производителях и потребителях электроэнергии, которая является одним из важнейших энергоресурсов. Так, например, доля затрат на электроэнергию в структуре тарифов на водоснабжение и водоотведение составляет 27–39%. Информация о производителях, потребителях энергоресурсов и предприятиях, осуществляющих их передачу может быть использована региональными органами власти при разработке и контроле реализации стратегий энергосбережения. В настоящее время существуют разработки в области многоуровневого управления энергосбережением в регионах. Модели многоуровневого управления энергосбережением могут предусматривать разработку стратегии социально-экономического развития региона, его энергетической стратегии и системы стратегий энергосбережения с учетом приоритетных направлений развития региона. Стратегии энергосбережения могут формироваться для региона в целом, отраслей промышленности и отдельных предприятий ¹. Соответственно, энергосбытовые компании могут предоставлять информацию о структуре и объемах потребления электроэнергии, а также тенденциях их изменения в разрезе отраслей промышленности и районов субъектов РФ, отдельных потребителей и производителей электроэнергии и их групп и др.

Помимо вышеперечисленных, к числу основных направлений деятельности энергосбытовых компаний относятся диагностика, эксплуатация, ремонт, замена и проверка средств измерений и учета электрической энергии; оказание услуг по организации коммерческого учета электрической энергии, контроль снятия показаний, в том числе контроль за безучетным и бездоговорным потреблением электроэнергии; разработка, организация и проведение энергосберегающих мероприятий. Энергосбережение, в свою очередь, невозможно без системы контроля потребления энергоресурсов. В настоящее время либерализация рынка сбыта электроэнергии и образование самостоятельно функционирующих энергосбытовых компаний приводит к возникновению и росту конкуренции в сфере реализации электрической энергии. В этой связи одной из важнейших задач энергосбытовых компаний становится обеспечение их конкурентоспособности за счет повышения качества обслуживания клиентов на основе соответствующих стандартов каче-

¹ Михайлов С. А., Дли М. И., Балябина А. А. Виды региональных стратегий энергосбережения//Интеграл. 2008. № 4 (42). С. 76–78.

ства, например ISO 9001:2008 и ISO 50001 «Системы энергоменеджмента — Требования с руководством по использованию» применительно к закупке и реализации электрической энергии и мощности, расширения перечня предоставляемых услуг, а также сокращения издержек, связанных с основной деятельностью компаний.

Представляется, что перспективным направлением обеспечения конкурентоспособности энергосбытовых компаний должно стать энергосбережение и сокращение потерь электроэнергии, которые приводят к росту тарифов и удорожанию электроэнергии для промышленных потребителей и населения. Необходимо отметить, что сокращение потребления электроэнергии, с одной стороны, невыгодно для энергосбытовых компаний, т.к. приводит к снижению выручки от реализации и ухудшению финансово-экономических показателей деятельности данных компаний. С другой стороны, энергосбережение способствует снижению себестоимости продукции промышленных предприятий, повышению ее конкурентоспособности на отечественном и мировых рынках и развитию производственного сектора экономики, что в итоге приводит к увеличению количества потребителей, повышению спроса на электроэнергию и способствует устранению конфликта интересов энергосбытовых компаний и потребителей.

Одним из основных направлений оптимизации взаимодействия энергосбытовых компаний с потребителями в области энергосбережения является заключение энергосервисных договоров, предметом которых являются услуги по повышению эффективности использования энергоресурсов. Энергосервисные договора позволяют потребителям осуществлять эффективную экономию энергоресурсов и оптимизировать затраты на оплату потребленной электроэнергии, например за счет предоставления в пользование энергосбытовой компанией современного энергосберегающего осветительного оборудования². Условия энергосервисного договора могут включаться в договоры купли-продажи энергоресурсов. Согласно Федеральному закону № 261-ФЗ от 23 ноября 2009 г. «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» энергосервисные договора должны содержать условие о величине экономии энергоресурсов, которая должна быть обеспечена исполнителем в результате реализации данных договоров.

² Михайлов С. А., Дли М. И., Балябина А. А. Контроллинг процессов энергосбережения на региональном уровне//Контроллинг. 2010. № 2 (35). С. 74—79.

Таким образом, энергосбытовые компании играют ключевую роль в создании экономических стимулов к энергосбережению для потребителей через систему учета и контроля потребления электроэнергии. Это способствует реализации государственной программы энергосбережения и повышения энергетической эффективности и полному переходу к приборному учету электроэнергии.

Помимо заключения энергосервисных договоров энергосбытовые компании могут выполнять функции центральных звеньев в процессах распространения инноваций в области энергосбережения за счет создания специальных инновационных центров энергосбережения и аккумуляирования на их основе инноваций, направленных на экономию не только электроэнергии, но и других видов энергоресурсов при производстве, распределении и потреблении энергии. Инновации в области энергосбережения могут затрагивать также процессы организации обслуживания потребителей и учета потребления электроэнергии на основе применения новых информационных технологий, направленных на оптимизацию процессов взаимодействия энергосбытовой компании с потребителями. Энергосбытовые компании обладают достаточно широкими возможностями по организации и реализации комплексного подхода к энергосбережению в обслуживаемых ими субъектах РФ. Можно выделить следующие основные функции энергосбытовых компаний, характеризующие их системообразующую роль в реализации политики государства в области энергосбережения: учет и контроль потребления электроэнергии; формирование экономических стимулов к энергосбережению у потребителей электроэнергии; заключение энергосервисных договоров с потребителями электроэнергии; формирование инновационных центров энергосбережения и содействие распространению новых энергосберегающих технологий и оборудования; аккумуляирование информации об объемах и структуре спроса на электроэнергию со стороны различных групп потребителей.

Литература

1. Михайлов С. А., Дли М. И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения // Интеграл. 2008. № 4 (42). С. 76—78.
2. Михайлов С. А., Дли М. И., Балябина А. А. Контроллинг процессов энергосбережения на региональном уровне// Контроллинг. 2010. № 2 (35). С. 74—79.

Филипчук О. А.

аспирант,

ГОУ ВПО «Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова»

Двухфакторная модель федерального бюджета

Аннотация. Федеральный бюджет государства — основополагающий экономический план развития страны, поэтому от его грамотного формирования и распределения зависит развитие экономики на кратко-, средне- и долгосрочную перспективу. Поскольку доходная часть бюджета предопределяет его расходную часть, то необходимо наиболее сбалансировано сформировать доходы федерального бюджета, как в количественном, так и в качественном отношении. Для этого предлагается использовать модель федерального бюджета, построенную по аналогии с двухфакторной функцией Кобба-Дугласа.

Ключевые слова: модель, федеральный бюджет, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, ВВП, функция Кобба-Дугласа.

The summary. The federal state's budget is the main economic plan of country's development, that's why the economy's growth in short-, medium- and long-term outlook depends on its competent formation and distribution. As budget's income determines its expenditures so it is necessary to form most balanced federal budget revenues, both quantitatively and qualitatively. For this purpose it is proposed to use the federal budget's model, which is constructed by analogy with two-factor Cobb-Douglas function.

Keywords: model, the federal budget, foreign economic activity, export, import, GDP, Cobb-Douglas function.

По определению производственная функция выражает зависимость между набором факторов производства и максимально возможным объемом продукта, производимым с помощью данного набора факторов¹. Она конкретна и с ее помощью определяется минимальное количество затрат, необходимых для производства данного объема продуктов.

При этом:

- 1) увеличение объема производства за счет роста затрат только по одному фактору имеет предел;
- 2) факторы могут быть взаимозаменяемы и взаимодополняемы.

Общий вид производственной функции выглядит следующим образом:

$$Q = f(K, L, M, T, N).$$

¹ Учебное пособие для подготовки к итоговому междисциплинарному экзамену профессиональной подготовки менеджера/Под ред. В. Е. Ланкина. Таганрог: ТРТУ, 2006 г.

Она представляет собой функциональную зависимость от определенного набора факторов, где:

K – капитал;

M – сырье, материалы;

T – технология;

N – предпринимательские способности, а результат их взаимодействия – это Q – объем выпуска.

Федеральный бюджет государства также является функциональной зависимостью от ряда факторов, спроектируем данную функцию на доходную часть федерального бюджета. Получим:

$$Q = f(K, L, I, G, In).$$

Q – доходы федерального бюджета (РФ);

K – внешний фактор;

L – внутренний фактор;

I – инвестиции в экономику;

G – безвозмездные поступления;

In – инновационное развитие.

Наиболее упрощенный вариант данной функции может быть представлен двухфакторной производственной функцией Кобба-Дугласа, через нее выражается зависимость фактора K (капитала) и L (труда) ².

Общий вид функции Кобба-Дугласа:

$$Q = A * K^a * L^b.$$

A – производственный коэффициент, изменяющийся при изменении базовой технологии (через 30–40 лет);

K – капитал;

L – труд.

Из функции ясно, что факторы взаимозаменяемы, взаимодополняемы, что они являются первоочередным и неперенным условием достижения результата, т. е. получения необходимого максимального объема производства (Q); но вместе с тем данные факторы невозможно приравнять или сопоставить непосредственно, т.к. они являются двумя различными категориями факторов.

Проведем аналогию и докажем, что существует простая двухфакторная модель доходов федерального бюджета с аналогичной функциональной зависимостью и механизмом функционирования.

² Экономическая теория: Учебник/Под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. М.: ИНФРА-М, 2003 г.

Если такая модель существует, то она будет иметь вид:

$$Q = A * (K_1^{a1} * K_2^{a2}) * L^b.$$

A – постоянный коэффициент, показывающий пропорциональность всех функций;

K – внешний фактор (внешнеэкономическая деятельность государства), выраженный в K_1 и K_2 ,

где K_1 – сумма экспорта;

K_2 – сумма импорта;

L – внутренний фактор (результат экономической деятельности государства в пределах его территории) – ВВП государства.

Факторы K и L выбраны аналогично факторам функции Кобба-Дугласа, есть прямая зависимость при невозможности непосредственной сопоставимости. Они отражают аналогичную факторную зависимость функции. Отличие лишь в подразделении одного фактора на два вида (внешний подразделяется на экспорт и импорт).

Согласно Коббу-Дугласу коэффициенты a и b – коэффициенты эластичности объема производства по затратам капитала и труда, в другой интерпретации a – это постоянная от 0 до 1, измеряющая долю капитала в доходе, а b – это доля труда в доходе ³.

Варианты распределения коэффициентов в функции Кобба-Дугласа:

1) $a + b = 1$ – пропорционально возрастающая функция;

2) $a + b > 1$ – непропорционально возрастающая функция;

3) $a + b < 1$ – убывающая функция.

Аналогично распределим значения коэффициентов в двухфакторной функции доходов федерального бюджета:

$a1$ – измеряет долю экспортных доходов в общем объеме доходов федерального бюджета,

$a2$ – измеряет долю доходов от импорта в общем объеме доходов федерального бюджета,

$a1 + a2$ – от 0 до 1 (K – один фактор, подразделенный на два K_1 и K_2 , следовательно сумма $a1$ и $a2$ должна быть в тех же пределах, в которых установлен коэффициент a в функции Кобба-Дугласа);

b – доля от ВВП в общей сумме доходов федерального бюджета (за вычетом экспорта).

Коэффициенты FFF- это коэффициенты эластичности, они показывают как изменится доход федерального бюджета при изменении факторов на 1% ⁴.

³ Экономическая теория конспект лекций, Т.А.Фролова, г.Таганрог ТТИ ЮФУ: 2009 г.

⁴ Экономическая теория: Учебник//Под общ. ред. акад. В.И Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л.С.Тарасевича.М.: ИНФРА-М, 2003 г., С. 325.

Согласно теории Кобба-Дугласа доли факторов функциональной зависимости не зависят от количества факторов, они зависят от параметра a_1 , a_2 и b . Составим сводную таблицу показателей за период 2006–2010 гг. (период охватывает докризисный, кризисный и период выхода из кризиса) – Таблица 1.

Таблица 1

Сводная таблица показателей для составления модели бюджета РФ

в млрд. руб.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
ВВП РФ (L)	26 917	33 247	41 428	39 100	44 500
Доходы федерального бюджета РФ (Q)	6276,3	7779,1	9 275,9	7337,8	8303,8
Доходы в % к ВВП	23,3%	23,4%	22,4%	18,8%	17,4%
Экспорт товаров (K_1)		11 416	15 160,6	10 004	12 893,6
Импорт товаров (K_2)		-8167	-10 652,5	-7343,7	-9309,2
ВВП – экспорт		21 831	26 267	29 096	31 606
доходы в % к (ВВП – экспорт)		36%	35%	25%	26%

Экспорт и импорт товаров выражены в рублевом эквиваленте по среднему курсу за взятый период $1\$ = 29$ руб. Отсюда следует допущение.

Допущение: $A = 1$, т.к. расчет ВВП, экспорта, импорта проведен в текущих ценах и в рублевом эквиваленте.

Замечание: ВВП в России рассчитывается по трем методам⁵:

1) по доходам:

ВВП = Национальный доход + Амортизация + Косвенные налоги – Субсидии – Чистый факторный доход из-за границы (или Чистый факторный доход иностранцев, работающих на территории РФ);

2) по расходам:

ВВП = Конечное потребление + Валовое накопление капитала + Государственные расходы + Экспорт – Импорт;

3) по добавленной стоимости:

ВВП = Сумма добавленных стоимостей.

Воспользуемся вторым методом (расчет ВВП по расходам), т.к. в данном случае исключен импорт, но учтен экспорт вычтем экспорт, чтобы оставить «чистый» фактор внутренних поступлений (экспорт будем считать отдельным фактором).

⁵ Матвеева Т. Ю. Введение в макроэкономику. М.: ГУ–ВШЭ, 2008 г.

Учитывая замечание и допущение, получим следующую видоизмененную формулу:

$$Q = K_1^{a1} * K_2^{a2} * L^b.$$

Q – доходы федерального бюджета РФ;

K_1 – экспорт из РФ;

K_2 – импорт на территорию РФ;

L – ВВП РФ за исключением экспорта;

$a1$ – доля экспортных доходов в общем объеме доходов федерального бюджета РФ;

$a2$ – доля доходов от импорта в общем объеме доходов федерального бюджета РФ;

b – доля от ВВП в общей сумме доходов федерального бюджета РФ (за вычетом экспорта).

Чтобы доказать функциональность двухфакторной модели доходов федерального бюджета необходимо подставить значения в функцию по годам, осуществить подбор параметров эмпирическим путем и проверить ее соответствие с действительным результатом.

$$2007 \text{ г.: } 7779,1 = 11416^{a1} * 8167^{a2} * (33247 - 11416)^b.$$

Эмпирическим методом подбираем значения. Логарифмируя функцию, выделяем один параметр, для которого делаем перебор двух других параметров с шагом 0,1. Такой подход можно сделать для каждого параметра в отдельности, чтобы получить более точный результат на перекрестных значениях. В данном подсчете допускается незначительная погрешность за счет расчета по одному основному элементу (в данном случае по $a1$). Получаем следующие результаты в Таблице 2.

Таблица 2

Результаты расчета 2007 г.

$a1$	$a2$	b
0,75559	0,1	0,1
0,64865	0,1	0,2
0,541711	0,1	0,3
0,434772	0,1	0,4
0,327833	0,1	0,5
0,220894	0,1	0,6
0,113954	0,1	0,7
0,00701518	0,1	0,8
0,659174	0,2	0,1
0,552235	0,2	0,2

Продолжение таблицы 2

a_1	a_2	b
0,445296	0,2	0,3
0,338357	0,2	0,4
0,231418	0,2	0,5
0,124478	0,2	0,6
0,0175391	0,2	0,7
0,562759	0,3	0,1
0,45582	0,3	0,2
0,348881	0,3	0,3
0,241942	0,3	0,4
0,135002	0,3	0,5
0,0280631	0,3	0,6
0,466344	0,4	0,1
0,359405	0,4	0,2
0,252465	0,4	0,3
0,145526	0,4	0,4
0,0385871	0,4	0,5
0,369929	0,5	0,1
0,262989	0,5	0,2
0,15605	0,5	0,3
0,049111	0,5	0,4
0,273513	0,6	0,1
0,166574	0,6	0,2
0,059635	0,6	0,3
0,177098	0,7	0,1
0,0701589	0,7	0,2
0,0806829	0,8	0,1

Проводим логический анализ: доля доходов бюджета в ВВП равна 0,36 (36%), но не все доходы федерального бюджета формируются за счет внутреннего фактора, значит доля ВВП, отчисляемая в доходы федерального бюджета значительно меньше, предположительно разделим ее на два, получим 0,17 следовательно b выделим равное 0,2 (округляем полученный результат 0,17, т.к. размер ВВП в сравнении с доходом федерального бюджета значительно превышает его). Отсюда для 2007г. доля ВВП будет учитываться в размере 0,2 в доходах федерального бюджета. Тогда из представленной таблицы выведем Таблицу 3.

Таблица 3

Оставшиеся результаты Таблицы 2 для 2007 г.

<i>a1</i>	<i>a 2</i>	<i>b</i>
0,64865	0,1	0,2
0,552235	0,2	0,2
0,45582	0,3	0,2
0,359405	0,4	0,2
0,262989	0,5	0,2
0,166574	0,6	0,2
0,0701589	0,7	0,2

Согласно сводной таблице факторов знаем, что доля доходов от экспорта значительно выше, чем доля доходов от импорта. Отсюда получаем Таблицу 4.

Таблица 4

Варианты коэффициентов 2007 г.

<i>a1</i>	<i>a 2</i>	<i>b</i>
0,64865	0,1	0,2
0,552235	0,2	0,2
0,45582	0,3	0,2

«В 2007 году все доходы бюджета составили 7779,1 млрд. рублей, из них доходы от внешнеэкономической деятельности составили примерно 32 (%) процента. Большую часть этой суммы, а именно 1,752 млрд. рублей составили вывозные пошлины на сырую нефть, природный газ и товары, выработанные из нефти. Иными словами, 23% доходов бюджета — это доходы от экспорта нефтегазовых продуктов. Если прибавить к этой цифре сумму налоговых платежей, которые собирает бюджет от нефтегазовых компаний (15% от всех доходов бюджета на 2007 год), то мы получим цифру в 38% — именно настолько бюджет РФ на 2007 год состоял из «нефтегазовых» доходов»⁶.

Соотношение экспорт/импорт = 11416/8167, исходя из Платежного баланса РФ за 2007 г. Экспорт > Импорта на 3249 млрд.руб. Доля доходов экспорта в ВВП РФ за 2007 г. составляет 34,3% , доля доходов от импорта в ВВП РФ составляет 24,5%. Из Платежного баланса РФ получаем, что доля экспорта в доходах федерального бюджета РФ составляет

⁶ Платежи за пользование недрами// Бизнес и закон, № 6, 2008.

0,5, доля дохода от импорта составляет 0,18, учитывая погрешность из-за размера шага в 0,1, допустимо, что значение доли импорта приближено к 0,2. Отсюда получаем для 2007 г. следующие показатели коэффициентов:

$$a1 = 0,552235, a2 = 0,2, b = 0,2$$

Подставляем для проверки значения:

$$7779,0839 = 11\,416^{0,552235} * 8167^{0,2} * 21\,831^{0,2}.$$

7779,0839 приблизительно равно 7779,1 — учитываем погрешность расчетов.

Равенство верно.

Убедимся в верности расчета на значениях 2008 г., 2009 г., 2010 г. 2008 г.:

$$2008\text{ г.}: 9275,9 = 15160,6^{a1} * 10652,5^{a2} * 26267^b.$$

Эмпирическим методом подбираем значения, аналогично 2007 г. Выделяем один параметр, для которого делаем перебор двух других параметров с шагом 0,1. Сразу проведем логический анализ, чтоб избавиться от лишних значений: доля доходов бюджета в ВВП равна 0,35 (35%), но не все доходы федерального бюджета формируются за счет внутреннего фактора, значит доля ВВП, отчисляемая в доходы федерального бюджета значительно меньше, предположительно разделим ее на два, получим 0,175 следовательно b выделим равное 0,2 (округляем полученный результат 0,175, т.к. размер ВВП в сравнении с доходом федерального бюджета значительно превышает его). Отсюда для 2008 г. доля ВВП будет учитываться в размере 0,2 в доходах федерального бюджета. Получаем следующие результаты в Таблице 5.

Таблица 5

Результаты расчета 2008 г.

$a1$	$a2$	b
0,641213	0,1	0,2
0,544879	0,2	0,2
0,448545	0,3	0,2
0,352211	0,4	0,2
0,255877	0,5	0,2
0,159543	0,6	0,2
0,0632088	0,7	0,2

Кризисный период 2008 г., тем не менее, согласно таблице значений факторов знаем, что экспорт превышает импорт. Получаем Таблицу 6.

Таблица 6

Варианты коэффициентов 2008 г.

a_1	a_2	b
0,641213	0,1	0,2
0,544879	0,2	0,2
0,448545	0,3	0,2

«Доходы федерального бюджета на треть формируются за счет поступлений от нефтегазового сектора. По оценке Центробанка, доход от экспорта нефти из России в 2008 году составил \$160,5 млрд., от экспорта нефтепродуктов — \$79,8 млрд.»⁷. Доля поступлений в доходы бюджета от экспорта нефти и нефтепродуктов составила 6968,7 млрд.руб.

Соотношение экспорт/импорт = 15160,6/10652,5, исходя из Платежного баланса РФ за 2008 г. Экспорт > Импорта на 4508 млрд.руб. Доля доходов экспорта в ВВП РФ за 2008 г. составляет 36,6%, доля доходов от импорта в ВВП РФ составляет 25,7%. Из Платежного баланса РФ получаем, что доля экспорта в доходах федерального бюджета РФ составляет 0,53, доля дохода от импорта составляет 0,19, учитывая погрешность из-за размера шаг в 0,1, допустимо, что значение доли импорта приближено к 0,2. Отсюда получаем для 2008 г. следующие показатели коэффициентов:

$$a_1 = 0,544879, a_2 = 0,2, b = 0,2.$$

Подставляем значения для проверки:

$$9275,9477 = 15\,160,6^{0,544879} * 10\,652,5^{0,2} * 26\,267^{0,2}.$$

9275,9477 приблизительно равно 9,275,9 — учитываем погрешность расчетов.

Равенство верно.

$$2009 \text{ г.: } 7337,8 = 10\,004^{a_1} * 7343,7^{a_2} * 29\,096^b.$$

Эмпирическим методом подбираем значения, аналогично 2007 г., 2008 г. Выделяем один параметр, осуществляем перебор значений. Сокращаем лишние значения, доля доходов бюджета в ВВП равна 0,25 (25%), но не все доходы федерального бюджета формируются за счет внутреннего фактора, значит доля ВВП, отчисляемая в доходы федерального бюджета значительно меньше, предположительно разделим

⁷ Открытый бюджет России.
<http://openbudget.ru/articles/>

ее на два, получим 0,125 следовательно b выделим равное 0,1 (округляем полученный результат 0,1, т.к. размер ВВП в сравнении с доходом федерального бюджета значительно превышает его). Отсюда для 2009 г. доля ВВП будет учитываться в размере 0,1 в доходах федерального бюджета. Получаем Таблицу 7.

Таблица 7

Результаты расчета 2009 г.

a_1	a_2	b
0,758115	0,1	0,1
0,661471	0,2	0,1
0,564828	0,3	0,1
0,468184	0,4	0,1
0,37154	0,5	0,1
0,274896	0,6	0,1
0,178253	0,7	0,1
0,0816091	0,8	0,1

Сокращаем таблицу, экспорт согласно Платежному балансу РФ за 2009 г. превышает импорт на 2660 млрд. руб. Получаем Таблицу 8.

Таблица 8

Варианты коэффициентов для 2009 г.

a_1	a_2	b
0,758115	0,1	0,1
0,661471	0,2	0,1
0,564828	0,3	0,1

Количество экспорта сократилось на 5156 млрд.руб. по сравнению с 2008 г., количество импорта сократилось на 3308 млрд.руб. по сравнению с 2008 г. Тем не менее, доля доходов экспорта в ВВП РФ за 2009 г. составляет 34% (сокращение в ВВП на 2,6%), доля доходов от импорта

в ВВП РФ составляет 25% (сокращение в ВВП на 0,7%). Из Платежного баланса РФ получаем, что доля экспорта в доходах федерального бюджета РФ составляет 0,6, а доля дохода от импорта составляет 0,2, учитываем погрешность из-за размера шага в 0,1. Отсюда получаем для 2009 г. следующие показатели коэффициентов:

$$a_1 = 0,661471, a_2 = 0,2, b = 0,1.$$

Подставляем значения:

$$7337,8 = 10\,004^{0,661471} * 7343,7^{0,2} * 29\,096^{0,1}.$$

Равенство верно.

$$2010 \text{ г.: } 8303,8 = 12893,6^{a_1} * 9309,2^{a_2} * 31606^b.$$

Эмпирическим методом подбираем значения, аналогично 2007 г., 2008 г., 2009 г. Выделяем параметр, осуществляем перебор двух других с шагом 0,1. Сокращаем лишние значения, доля доходов бюджета в ВВП равна 0,26 (26%), но не все доходы федерального бюджета формируются за счет внутреннего фактора, значит доля ВВП, отчисляемая в доходы федерального бюджета значительно меньше, предположительно разделим ее на два, получим 0,13 следовательно b выделим равное 0,1. Выведем Таблицу 9.

Таблица 9

Расчет для 2010 г.

a_1	a_2	b
0,747477	0,1	0,1
0,650918	0,2	0,1
0,55436	0,3	0,1
0,457801	0,4	0,1
0,361243	0,5	0,1
0,264685	0,6	0,1
0,168126	0,7	0,1
0,0715677	0,8	0,1

Сокращаем таблицу, экспорт согласно Платежному балансу РФ за 2010 г. превышает импорт на 3584,4 млрд.руб. Получаем Таблицу 10.

Таблица 10

Варианты коэффициентов для 2010 г.

a_1	a_2	b
0,747477	0,1	0,1
0,650918	0,2	0,1
0,55436	0,3	0,1

Количество экспорта увеличилось на 2889,6 млрд.руб. по сравнению с 2009 г., количество импорта увеличилось на 1965,5 млрд.руб. по сравнению с 2009 г. Доля доходов экспорта в ВВП РФ за 2009 г. составляет 40,79% , доля доходов от импорта в ВВП РФ составляет 29,5%. Из Платежного баланса РФ получаем, что доля экспорта в доходах федерального бюджета РФ составляет 0,65, а доля дохода от импорта составляет 0,2, учитываем погрешность из-за размера шага в 0,1. Отсюда получаем для 2010 г. следующие показатели коэффициентов:

$$a_1 = 0,650918, a_2 = 0,2, b = 0,1$$

Подставляем значения:

$$8303,8 = 12893,6^{0,650918} * 9309,2^{0,2} * 31606^{0,1}.$$

8303,7932 приблизительно равно 8303,8 – учитываем погрешность.

Исходя из наблюдаемой динамики доли экспорта, импорта и ВВП (за вычетом экспорта) в составе доходов федерального бюджета РФ, можно поставить пределы значения долей a_1 , a_2 и b .

В результате, основываясь на эмпирическом методе мы доказали, что в представленной двухфакторной модели доходов федерального бюджета, поостренной по аналогии с двухфакторной функцией Кобба-Дугласа, функциональная зависимость выполняется, равенство верно.

За наблюдаемый период 2007–2010 гг. вариации коэффициентов происходили в рамках, указанных в Таблице 11.

Таблица 11

Вариации коэффициентов за период 2007–2010 г.

a_1	a_2	b	a_1
2007	0,552235	0,2	0,2
2008	0,544879	0,2	0,2

a_1	a_2	b	a_1
2009	0,661471	0,2	0,1
2010	0,650918	0,2	0,1
Пределы колебаний	0,5-0,7	0,2	0,1-0,2

Исходя из динамики показателей последних лет (2006–2011 г.) можно вывести общий вид модели федерального бюджета РФ:

$$Q = K_1^{a_1} * K_2^{a_2} * L^b,$$

где $0,7 \geq a_1 \geq 0,5$ $0,2 \geq a_2 \geq 0,1$ $0,2 \geq b \geq 0,1$.

Данная модель способствует более удачному и точному расчету прогноза доходов федерального бюджета при известном прогнозе ВВП государства и поступлений средств от экспорта, импорта и их долей в бюджете. Можно также использовать ее обратное свойство, имея данные о доходах федерального бюджета за рассматриваемый период, можно высчитать доли участия внешнеэкономических и внутренних факторов в их формировании.

Зная доли участия внешнего и внутреннего факторов в формировании доходов федерального бюджета, можно рассчитать прогнозное значение доходов федерального бюджета на будущий период, или скомбинировать доли участия каждого фактора для достижения максимального значения доходов и получения оптимального результата. Можно наиболее удачно скомбинировать отношение внешних и внутренних поступлений, в доходы бюджета. Рассчитав их доли, участвующие в составлении доходной части федерального бюджета, можно подобрать оптимальное соотношение, удовлетворяющее требованиям в соотношении как экспорта/импорта, а также в соотношении внешнеэкономические/внутриэкономические факторы доходов бюджета. В результате получаем оптимальный уровень доходов федерального бюджета при гармоничном распределении долей его составляющих.

Литература

1. Основные направления бюджетной политики на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов.
2. Платежный баланс Российской Федерации за 2007, 2008, 2009, 2010 год (нейтральное представление).
3. Платежный баланс Российской Федерации за 2007, 2008, 2009, 2010 год (аналитическое представление).
4. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов».
5. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов».
6. Учебное пособие для подготовки к итоговому междисциплинарному экзамену профессиональной подготовки менеджера/Под ред. В.Е. Ланкина. Таганрог: ТРТУ, 2006 г.
7. Экономическая теория: Учебник под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. М.: ИНФРА-М, 2003 г.
8. Экономическая теория конспект лекций, Т. А. Фролова, г. Таганрог ТТИ ЮФУ: 2009 г.
9. Экономическая теория: Учебник под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. М.: ИНФРА-М: 2003 г.,
10. Матвеева Т. Ю. Введение в макроэкономику. М.: ГУ-ВШЭ: 2008 г.
11. «Платежи за пользование недрами», Бизнес и закон (№ 6, 2008).
12. Открытый бюджет России: <http://openbudget.ru/articles/>
13. <http://www.ach.gov.ru/ru/>

Ханнанов М. М.

кандидат экономических наук, доцент,
ИСГЗ (г. Казань)

Бурая Ю. С.

ассистент,
ИСГЗ (г. Казань)

Анализ производственно-экономической устойчивости предприятия

Аннотация. Цель работы проведение анализа финансового состояния предприятий, получение объективной оценки их платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, экономической эффективности. Определить в каких случаях банкротство предприятию не грозит. Как минимизировать риски и возможности компании. Существует множество методов диагностики финансового состояния предприятия. В работе рассмотрена предпринятая попытка Российских ученых Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова адаптировать распространенную модель Альтмана оценки вероятности банкротства – индекс Альтмана (Z -счет, индекс кредитоспособности) к российским условиям. Определение финансовой устойчивости предприятия. Показатель при $Z > 0,3$ вероятность банкротства низкая, а при $Z < 0,2$ – высокая. Рейтинговая оценка финансового состояния предприятия и вероятности банкротства. Усовершенствованная регрессионная модель оценки вероятности банкротства предприятия ($PROB$) Для оценки параметров регрессионной модели в первую очередь были рассмотрены предприятия, работающие на территории РТ. Наряду с малоэффективными в российских условиях моделями оценки вероятности банкротства Э. Альтмана и У. Бивера, авторами настоящего исследования предлагается новый критерий оценки вероятности банкротства (показатель $PROB$), адаптированный к современным российским условиям.

Ключевые слова: мировая и отечественная учетно-аналитическая практика; система экономических показателей; финансовое состояние предприятия; единообразие прогнозирования кризиса; финансовые коэффициенты; коэффициенты ликвидности; методы диагностики; модель вероятности банкротства; рейтинговая оценка финансового состояния; комплексный коэффициент банкротства; регрессионная модель оценки вероятности банкротства предприятия ($PROB$); критерий оценки банкротства, адаптированный к современным российским условиям.

The summary. The Purpose of this work carry out of the analysis of a financial condition of the enterprises, get an objective estimation ability to pay of the enterprises, financial stability, business and investment activity, economic efficiency. To define in what cases bankruptcy to

the enterprise doesn't threaten. How to minimize risks and company possibilities. There is a set of methods of diagnostics of a financial condition of the enterprise. In this work considered the undertaken attempt Russian scientists R.S. Sajfullina and G.G. Kadykova to adapt Altman's widespread model assessing the probability of bankruptcy – Altman's index (the Z-account, a credit status index) for the Russian conditions. Indicator at $Z > 0,3$ the probability of bankruptcy is low, and at $Z < 0,2$ – is high. Here described a rating estimation of a financial condition of the enterprise and assessing the probability of bankruptcy. And considered improved model of an assessing the probability of bankruptcy (PROB). First of all for an assessing of parameters this model have been considered the enterprises working in territory of the Republic of Tatarstan. Along with ineffective models of an assessing the probability of bankruptcy of E. Altman and U. Bivera in the Russian conditions, authors of the present research is offer the new criterion of an assessing the probability of bankruptcy (indicator PROB), adapted for modern Russian conditions.

Keywords: *World and domestic registration-analytical practice; System of economic indicators; Financial condition of the enterprise; Crisis forecasting; Financial factors; Liquidity factors; Methods of diagnostic; Model of probability of bankruptcy; Rating estimation of a financial condition; Complex factor of bankruptcy; Model of an estimates the probability of bankruptcy; Criterion of an estimation of bankruptcy; Criteria of bankruptcy*

Анализ финансовых коэффициентов базируется на расчете соотношения различных абсолютных показателей финансовой деятельности предприятия между собой. Основной целью проведения анализа финансового состояния предприятий является получение объективной оценки их платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности.

Для прогнозирования кризиса необходимо обратить особое внимание на значения коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности предприятия. Если они совпадают с нормативными, то можно сделать вывод об устойчивом финансовом положении предприятия, о его ликвидности и платежеспособности, об эффективной производственной деятельности. То есть в данном случае банкротство предприятию не грозит. В этом случае задачей руководства будет поддержание соотношения статей баланса этого предприятия на прежнем уровне.

В случае если значения данных коэффициентов ниже нормативных, то необходим более детальный анализ причин ухудшения результатов финансово-хозяйственной деятельности. В зависимости от установленных причин кризиса руководству предприятия необходимо будет разработать комплекс мероприятий, способствующих оздоровлению деятельности.

В мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана целая система экономических показателей, характеризующих

финансовое состояние предприятия. В целях введения единообразия проведения финансового анализа арбитражными управляющими утверждены правила проведения финансового анализа.

Соответствующая методика включает в себя:

1. Коэффициенты, характеризующие платежеспособность должника.
2. Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость.
3. Коэффициенты, характеризующие деловую активность должника.
4. Коэффициенты, характеризующие рентабельность.

Для расчета этих коэффициентов используются в основном данные из форм бухгалтерской отчетности.

В отличие от количественных методов диагностики в качестве самостоятельного можно выделить качественные методы, основанные на изучении отдельных характеристик, присущих бизнесу, развивающемуся по направлению к банкротству. Если для исследуемого предприятия характерно наличие таких характеристик, можно дать экспертное заключение о неблагоприятных тенденциях развития.

В.В. Ковалев, основываясь на разработках западных аудиторских фирм и преломляя эти разработки к отечественной специфике бизнеса, предложил следующую двухуровневую систему показателей.

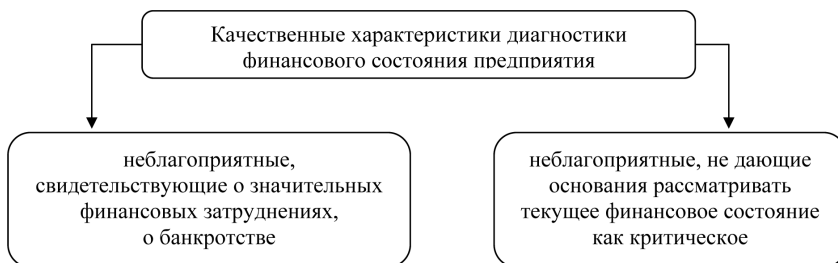


Рис. 1. Двухуровневая система показателей диагностики финансового состояния предприятия В. В. Ковалева

К первой группе относятся:

- повторяющиеся существенные потери в основной производственной деятельности;
- превышение некоторого критического уровня просроченной кредиторской задолженности;
- чрезмерное использование краткосрочных заемных средств в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;
- устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности;
- хроническая нехватка оборотных средств;

- устойчиво увеличивающаяся до опасных пределов доля заемных средств в общей сумме источников средств;
- превышение размеров заемных средств над установленными лимитами;
- высокий удельный вес просроченной дебиторской задолженности и другие.

Во вторую группу входят критерии и показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое. Вместе с тем, они указывают, что при определенных условиях или непринятии действенных мер ситуация может резко ухудшиться. К ним относятся:

- потеря ключевых сотрудников аппарата управления;
- вынужденные остановки, а также нарушения производственно-технологического процесса;
- недостаточная диверсификация деятельности предприятия, т.е. чрезмерная зависимость финансовых результатов от какого-то одного конкретного проекта, типа оборудования, вида активов и др.;
- излишняя ставка на прогнозируемую успешность и прибыльность нового проекта;
- потеря ключевых контрагентов;
- недооценка технического и технологического обновления предприятия;
- неэффективные долгосрочные соглашения [3, С.175-176].

Что касается критических значений этих критериев, то они должны быть детализированы по отраслям и подотраслям, а их разработка может быть выполнена после накопления определенных статистических данных.

Система финансового анализа и коэффициенты, заложенные в ее основу, предназначены для выявления изменений в финансовом состоянии, определения тенденций, позволяющих составить представление о том, какие риски и возможности для компании существуют, как минимизировать первые и «нарастить» последние. Оценка бизнеса с помощью коэффициентов показывает то состояние дел, которое было характерно для прошедшего периода [1, С. 84–88].

Существует множество методов диагностики финансового состояния предприятия. Различают количественные и качественные методы диагностики финансового состояния предприятия. Наиболее точную информацию о финансовом состоянии предприятия можно рассмотреть с помощью количественных методов, так как качественные методы

более поверхностно показывают всю ситуацию на предприятии. А количественные методы позволяют выявить, на сколько ухудшилось финансовое состояние предприятия за последние периоды и что явилось причиной. Таким образом, с помощью всех этих методов можно определить финансовое состояние предприятия.

Для достоверной и точной оценки вероятности банкротства необходимо использовать коэффициент оценки вероятности банкротства, который учтет недостатки коэффициентов Э.Альгмана и У. Бивера, и будет соответствовать российским условиям. В качестве такого коэффициента Крамин Т.В. и Манушин Д.В. предлагают усовершенствованную регрессионную модель оценки вероятности банкротства.

Для оценки параметров регрессионной модели в первую очередь были рассмотрены все предприятия, работающие на территории РТ. Для получения репрезентативной выборки был проведен отбор ряда предприятий, который носил случайный характер. Вторым шагом оценки параметров является выбор ряда параметров из множества возможных параметров. В качестве основных параметров (финансовых коэффициентов) были выбраны следующие коэффициенты: текущей ликвидности, быстрой ликвидности, абсолютной ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, долгосрочной финансовой независимости, автономии, оборачиваемости активов, оборачиваемости оборотных активов, оборачиваемости дебиторской задолженности, рентабельности активов, рентабельности реализации на основе прибыли от реализации, рентабельности реализации на основе нераспределенной прибыли.

Для построения регрессионной модели необходимо, чтобы количество наблюдений (предприятий (n)) превышало число факторов (коэффициентов (m)) используемых в модели как минимум на единицу, то есть число степеней свободы ($v = n - m - 1$) должно быть положительным значением. В том случае если бы все двенадцать первоначальных показателей исследуемой модели были признаны важными для построения модели оценки вероятности банкротства — минимальное количество исследуемых предприятий должно было составить 36.

В результате была построена регрессионная модель оценки вероятности банкротства предприятия, которая включала коэффициент долгосрочной финансовой независимости ($S12$); коэффициент оборачиваемости активов ($T13$); коэффициент рентабельности реализации на основе прибыли от реализации ($R12$). В модели оценивается вероятность банкротства предприятия через два года с текущего момента (зависимая переменная $PROB$ в модели) при использовании текущих значений основных финансовых показателей (табл. 1).

Таблица 1

**Усовершенствованная регрессионная модель оценки вероятности
банкротства предприятия (PROB)**

Включено наблюдений: 62		Зависимая переменная PROB, вероятность банкротства предприятия через два года.		
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Вероятность H_0 – гипотезы
C	0,996	0,094	10,625	0,000
S12	-0,732	0,164	-4,454	0,000
T13	-0,099	0,20	-4,854	0,000
R12	-0,982	0,243	-4,049	0,000
R ²	0,599	Среднее значение зависимой переменной		0,387
Дарбин-Уотсон статистика	1,097	F-статистика		28,849
		Вероятность по F-статистике		0,000

Оценка значений рассматриваемых коэффициентов показывает, что величина всех коэффициентов является отрицательной, то есть наблюдается обратная зависимость их величин от значения зависимой переменной модели. В результате при увеличении значений этих коэффициентов вероятность банкротства снижается, а при их уменьшении увеличивается.

Использование всех трех финансовых коэффициентов в регрессионной модели оценки вероятности банкротства предприятия является статистически значимым и вероятность банкротства предприятия (PROB) может быть оценена с помощью следующей формулы:

$$PROB = C - 0,732 * S12 - 0,099 * T13 - 0,982 * R12.$$

Таким образом, наряду с малоэффективными в российских условиях моделями оценки вероятности банкротства Э. Альтмана и У. Бивера, авторами настоящего исследования предлагается использовать новый критерий оценки вероятности банкротства (показатель PROB), адаптированный к современным российским условиям [2, С. 70–72].

Литература

1. Корнеева, Е. / Как оценить состояние бизнеса на основе анализа коэффициентов / Е. Корнеева // Финансовый директор. 2007. № 7–8. С. 84–88.
2. Крамин, Т.В., Манушин, Д.В. Совершенствование методов оценки вероятности банкротства // Экономический Вестник РТ. 2006 г. № 2–3. С. 70–72.

Ханнанов М. М.

кандидат экономических наук, доцент,
ИСГЗ (г. Казань)

Большакова Л. Г.

кандидат педагогических наук, доцент,
ИСГЗ, г. Казань

Конфиденциальность учета финансовых затрат на производство

***Аннотация.** В настоящее время все большее значение приобретают нормативные методы планирования и стимулирования хозяйственной деятельности, в том числе и нормативный метод учета финансовых затрат на производство и калькулирования себестоимости. Использование этого метода позволяет организовать управление затратами по отклонениям. Оперативная информация об отклонениях раскрывает огромные возможности и преимущества управления. Она автоматически, без особого поиска и анализа фиксирует внимание управляющего органа на негативных явлениях и тем самым сигнализирует о необходимости выявления их причин и принятия соответствующих финансовых, экономических и управленческих решений по их устранению, своевременной корректировке процесса производства. Теоретической основой нормативного метода учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции является общенаучный подход, базирующийся на принципах обеспечения максимальной эффективности деятельности организации по управлению затратами. В настоящее время внедрение нормативного метода является актуальной задачей, так как на многих предприятиях есть недостатки в использовании материальных и трудовых ресурсов, в организации производства, нормировании.*

***Ключевые слова:** нормативные методы планирования, нормативный метод учета финансовых затрат, калькулирования себестоимости, управление затратами по отклонениям, принятия финансовых, экономических и управленческих решений, корректировке процесса производства, теоретической основой нормативного метода учета затрат на производство, принципах обеспечения максимальной эффективности по управлению затратами, внедрение нормативного метода является актуальной задачей.*

***The summary.** Normative methods of planning and economic activities stimulation including get a normative method of the account of financial expenses for manufacture and cost prices calculation are getting more importance at the moment. Use of this method allows to organize management of expenses on deviations. The operative information on deviations opens huge*

possibilities and advantages of management. It automatically fixes attention of operating member to the negative phenomena and signals about necessity of revealing of their reasons and acceptance of corresponding financial, economic and administrative decisions on their elimination, timely adjustment of process of manufacture. Theoretical basis of a normative method of the account of expenses for manufacture and cost prices calculation production is the general scientific approach which is based on principles of maintenance of maximum efficiency of activity of the organization on management by expenses. The introduction of a normative method is an actual problem because many enterprises are lacks of use material and a manpower, in the manufacture organization, rationing at the moment.

Keywords: *Normative Planning Methods; Normative method of the account of financial Expenses; Cost price calculation; Expenses on deviations management; Manufacturing process management (MPM ;) Theoretical basis of a normative method; Manufacturing Expense Accounts; the Normative Method.*

Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции занимает центральное место для бухгалтеров, менеджеров и других руководящих работников, так как правильный и своевременный учет затрат дает возможность анализа причин отклонений с тем, чтобы своевременно принять меры по предотвращению ухудшения деятельности организации, либо наоборот расширение круга сбыта продукции, проведение мероприятий в сторону наметившего уменьшения затрат на производство.

Наряду с необходимостью изучения общих задач организации и методологии учета и калькулирования себестоимости в промышленности возникает существенная потребность усвоения тех особенностей формирования затрат, распределения комплексных расходов, приемов и способов калькулирования себестоимости изделий, которые определяются отраслевыми факторами.

В настоящее время все большее значение приобретают нормативные методы планирования и стимулирования хозяйственной деятельности, в том числе и нормативный метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости.

В экономической, особенно зарубежной, литературе распространено представление о том, что российский нормативный метод учета получил свое развитие на основе американского метода «Стандарт-кост», разработанного в начале XX века. В действительности идея нормативного метода высказывалась в русской учетной литературе гораздо раньше. Так, русский бухгалтер Э.Э. Фельдгаузен делил затраты на «нормальные» (нормативные) и «уклонения». «Собирая и группируя эти уклонения, или «ненормальности» в целесообразные итоги, — писал он, — мы получим перечень условных результатов за данный период

времени (от покупок, накладных расходов, видоизменений и продаж), могущий дать нам наглядное и точное представление об успехах дела во всех его подробностях» [2, С. 215].

Система «Стандарт-кост», которая специально изучалась делегацией советских бухгалтеров в США в 1929 году, лишь способствовала ускорению разработки и применения нормативного метода, являющегося оригинальным самостоятельным методом учета затрат и калькулирования себестоимости.

Использование этого метода позволяет организовать управление затратами по отклонениям. Оперативная информация об отклонениях раскрывает огромные возможности и преимущества управления. Она автоматически, без особого поиска и анализа фиксирует внимание управляющего органа на негативных явлениях и тем самым сигнализирует о необходимости выявления их причин и принятия соответствующих управленческих решений по их устранению, своевременной корректировке процесса производства.

В настоящее время внедрение нормативного метода является актуальной задачей, так как выявляя отклонения, их причины и виновников при нормативном методе можно мобилизовать внутренние резервы. Поэтому только нормативный метод учета затрат на производство дает возможность в ходе производства контролировать затраты, влияющие на себестоимость продукции и принимать соответствующие решения.

Теоретической основой нормативного метода учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции является общенаучный подход, базирующийся на принципах обеспечения максимальной эффективности деятельности организации по управлению затратами. При нормативном методе управления затратами создаются возможности в системе управления для предвидения будущей себестоимости продукции и оценки влияния допущенных отклонений от установленных норм на финансовые результаты деятельности организации и ее подразделений. Нормативный метод управления затратами находится в постоянном совершенствовании. Повышается уровень нормирования затрат, многие проблемы учета затрат и калькулирования нормативной себестоимости решаются на основе применения современных информационных технологий [1, С. 5].

В экономической литературе и нормативных документах по регулированию бухгалтерского учета в России определяется нормативный метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции, как совокупность способов и приемов учета и контроля за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции. Норматив-

тивный метод как средство управления затратами предусматривает создание системы действующих прогрессивных норм и нормативов и на ее основе калькуляции нормативной себестоимости: выявление и учет затрат, связанных с отклонениями от действующих норм и нормативов; исчисление фактической себестоимости продукции (работ) на основе предварительно составленных калькуляций нормативной себестоимости.

Существенными недостатками нормативного метода учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции являются:

- отсутствие сущностной характеристики метода как метода управления затратами;
- применение нормативного метода в учете не отменяет составления отчетных калькуляций, что существенно повышает трудоемкость использования нормативного метода, делает его более дорогим средством;
- формирование нормативных калькуляций предприятиям обходится очень дорого, а между тем в приведенном определении, нормативным калькуляциям отводится роль лишь как основы исчисления фактической себестоимости продукции;
- не раскрывается роль нормативного метода в совершенствовании ценообразования;
- не увязывается нормативный метод с управлением затратами на таких стадиях деятельности организации, как «заготовление и приобретение материальных ценностей» (закупки), «продажи» (сбыт);
- не видно связи нормативного метода с формированием механизма внутрихозяйственного управления подразделениями организаций;
- в определении совершенно не затрагивается проблема принятия решений по данным учета и контроля по регулированию себестоимости продукции, ничего не говорится о таком компоненте нормативного метода, как «система принятия решений»;
- в рассматриваемом определении совершенно ничего не сказано о связи системы нормативного управления затратами с контролем финансовых результатов деятельности организации.

Проблема развития теории нормативного метода как метода управления затратами является актуальной. Актуальность, развития теории и практики нормативного метода управления еще более возрастает в условиях рыночной экономики. По существу, в рыночной экономике России необходимо разработать рыночную концепцию нормативного метода управления затратами [1, С. 7].

Использование нормативного метода в системе управления затратами обуславливает превращение функции не только учета, но и планирования, анализа и принятия решений в нормативный метод. Поэтому нормативный метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции преобразуется в нормативный метод управления затратами (себестоимостью).

В настоящее время общая бухгалтерия подразделяется, как правило, на две подсистемы: внешнюю — финансовую и внутреннюю — управленческую. Такое подразделение объективно обусловлено различием целей и задач внешней и внутренней бухгалтерии.

В финансовой бухгалтерии формируется информация о текущих расходах в элементном разрезе и доходах фирмы, о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности, о размерах финансовых инвестиций и доходов от них, о состоянии источников финансирования и тому подобное.

Потребителями информации финансовой бухгалтерии являются в основном внешние по отношению к предприятию пользователи: государственные налоговые органы, биржи, банки, другие финансовые институты, поставщики и покупатели, потенциальные инвесторы. Финансовая отчетность не представляет собой коммерческой тайны предприятия; она открыта для публикации и, как правило, заверяется независимой аудиторской организацией. Все эти факторы обуславливают строгую регламентацию структуры, состава внешней отчетности предприятия, правил и принципов ее составления. Ведение финансового учета для предприятий и фирм обязательно.

Что касается внутренней учетной системы на предприятии, то вопрос о том, создавать ее или нет, решает в принципе сама администрация фирмы. В системе внутреннего учета (управленческого учета) создается, прежде всего, информация об издержках производства, которые являются одним из основных объектов управленческого учета. Они группируются и учитываются по видам, местам их возникновения и носителям затрат.

В систему управленческого учета обязательно выделяют такие объекты учета, как центры ответственности. Управление издержками происходит через деятельность людей. Центр ответственности — структурный элемент предприятия, в пределах которого менеджер несет ответственность за целесообразность понесенных расходов.

Другим объектом управленческого учета являются результаты, которые могут также учитываться по местам возникновения затрат и носителям затрат. В процессе сопоставления затрат и результатов различных

объектов учета выявляется эффективность производственно-хозяйственной деятельности. Для обеспечения хозяйственных связей между внутренними подразделениями предприятия создается система трансфертного ценообразования. Трансфертная цена, также представляет собой объект управленческого учета.

Информация управленческого учета обычно составляет коммерческую тайну предприятия. Она не подлежит публикации и носит конфиденциальный характер. Администрация предприятия самостоятельно устанавливает состав, сроки и периодичность представления внутренней отчетности, которая, в свою очередь, также представляет собой один из объектов управленческого учета.

Одним из приемов или способов изучения объекта, как известно, является классификация. Важнейшей характеристикой западных систем управленческого учета является оперативность учета затрат. С этой точки зрения учет затрат подразделяется на учет фактических (прошлых, исторических) и затрат по системе «стандарт-кост».

Системы управленческого учета, применяемые на западных промышленных предприятиях, характеризуются многими признаками, которые можно положить в основу их классификации. Один из признаков — полнота включения затрат в себестоимость производства. Тут можно говорить о двух системах управленческого учета: системе полного включения затрат в себестоимость продукции, то есть об учете по полной себестоимости, и о системе не полного, ограниченного включения затрат в себестоимость по каким-либо признакам, например по признаку зависимости доходов от объема производства, то есть системе директ-костинг.

Нормативный метод управления затратами может применяться на практике в различных вариантах. Могут применяться следующие модели нормативного метода управления затратами. Нормативный метод, при котором:

- 1) в системе управления затратами отчетные калькуляции не составляются;
- 2) в системе управления затратами наряду с нормативными калькуляциями составляются отчетные калькуляции;
- 3) функции учета и контроля осуществляются на комбинированной основе в интегрированной системе финансового и управленческого учета затрат.

Нормативный метод может модифицироваться в зависимости от применяемых информационных технологий, особенностей отраслей народного хозяйства, вариантов сводного учета затрат на производство

(полуфабрикатная и бесполуфабрикатная модели), систем управления затратами (модель валовых затрат и «директ-костинг»). В меняющейся системе общественных отношений в России создание рыночной модели нормативного метода означает признание того, что моделирование нормативного метода будет происходить и в зависимости от вида экономики [1, С. 11].

Литература

1. Аксененко А.Ф. и др. Методика учета и анализа себестоимости продукции: Учебное пособие/А. Ф. Аксененко, В. В. Новиков, В. И. Сидоров и др. М.: Финансы и статистика, 2007.
2. Гарифуллин К.М. Управление затратами: Научно-практическое издание. Казань: Изд-во КГФЭИ. 2005.

Шапиро С. А.

кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства

Механизм формирования эффективной материальной мотивации персонала

Аннотация. В статье рассматриваются способы формирования материальной мотивации персонала, необходимого для эффективной работы компании. Рассмотрены основные материальные факторы, влияющие на эффективность труда работников. Показаны результаты исследования персонала компании, проведенного автором, с целью создания эффективной системы материального стимулирования работников. Приведена технология создания механизма материальной мотивации сотрудников фирмы.

Ключевые слова: механизм материальной мотивации, мотивы, стимулы, потребности, ожидания, валентность, вознаграждения, бонусы, затраты труда, результаты труда, надбавка за выслугу лет, временно-премиальная система оплаты труда, коэффициент трудового участия.

The summary. The article concerns various components of material motivation. It focuses on main material incentives which impact efficiency of labour. Authour presents results of research of a company's staff which can be usefull in development of effective system of financial incentives. It also describes the process of creating material motivation mechanism.

Keywords: material motivation mechanism, motive, stimulus, necessity, expectation, valency, compensation, bonus, result of labour, addition for long service, labor participation factor.

Эффективная материальная мотивация персонала базируется на удовлетворении материальных потребностей работников методами экономического стимулирования с учетом индивидуального подхода к различным группам работников с учетом их ожиданий. Нельзя считать, что если руководство платит своим работникам относительно высокую заработную плату или поощряет их различными видами материальных стимулов, то у них автоматически должна появиться высокая мотивация к труду. Необходимо изучать потребности работников, как материальные, так и социальные, например, в соответствии с моделью А.Маслоу¹. В то же время следует учитывать ожидания сотрудников, так как ценность предлагаемого вознаграждения (валентность) для разных работников может сильно отличаться.

¹ Маслоу А. Мотивация и Личность. СПб.: Евразия, 1999. С. 99

В качестве примера приведем элементы исследования мотивации персонала, проведенного автором в одной из московских компаний, относящихся к сфере телекоммуникационного бизнеса, и имевшего своей целью разработать материальную систему мотивации персонала в нескольких отделах компании.

Исследование проводилось методом анкетирования сотрудников компании, для которых требовалось разработать систему материальной мотивации для побуждения их к эффективному труду.

Приведем элемент анкеты, направленной на изучение материальных потребностей работников.

1. Какие материальные стимулы побуждают Вас к трудовой деятельности (подчеркните все устраивающие вас варианты или те, которые бы вам хотелось иметь, или впишите свои)

а) денежные

- потребность постоянного получения заработной платы;
- вознаграждение за выслугу лет, по итогам работы за год;
- комиссионные и бонусы;
- индексация заработной платы;
- другие _____;

б) неденежные

- оплата транспортных расходов;
- медицинская страховка;
- оплата мобильного телефона;
- оплата путевок на отдых;
- другие _____;

Результаты опроса приведены на рисунке 1 представляющем собой диаграмму, отражающую структуру материальных стимулов работников организации.

В ходе исследования было выявлено, что основными мотивационными факторами, побуждающими работников к труду являются материальные потребности, поэтому основное внимание руководству следует уделить организации грамотного материального стимулирования работников.

Рассмотрим и проанализируем основные группы материальных стимулов. Заработная плата в организации выплачивается достаточно стабильно, так как этот фактор беспокоит лишь небольшую группу работников. Значительная группа работников (18%) нуждается в индексации заработной платы (ее фиксированной части), что вполне естественно в условиях инфляционной экономики. Почти такой же процент респондентов испытывает неудовлетворение от выплат комиссионных и бону-

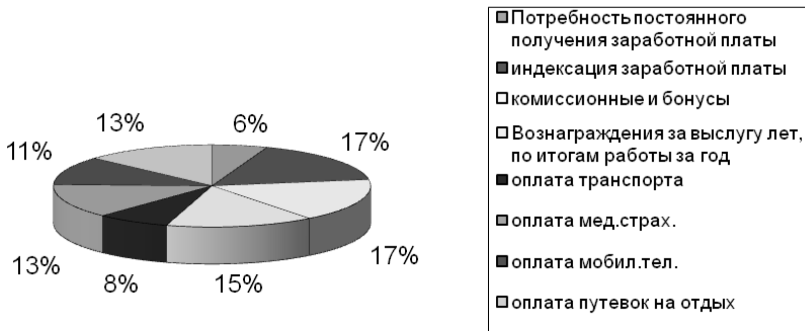


Рис. 1. Структура материальных стимулов работников организации

сов, составляющих переменную часть заработной платы. Очевидно, в целях эффективного стимулирования работников здесь следует объяснить сотрудникам, по каким критериям производятся данные выплаты. 15% опрошенных хотели бы получать вознаграждение за выслугу лет и по итогам годовой работы («тринадцатая зарплата» или рождественский бонус). Данное вознаграждение в большей степени является фактором, повышающим самоуважение работников и признание их заслуг в течение годовой работы. Хотя с другой стороны перед новогодними и рождественскими праздниками каждый человек старается получить дополнительное материальное вознаграждение.

Среди группы неденежных стимулов нет четко выраженных потребностей в получении того или иного вознаграждения. Поровну (13%) среди опрошенных поделены потребности в оплате медицинских страховок и предоставлении льготных путевок на отдых. Оплата расходов на транспорт беспокоит лишь 7% респондентов, скорее всего в силу того, что остальные передвигаются на собственных автомобилях. Однако эту потребность достаточно легко удовлетворить, приобретя несколько единых билетов для фирмы и выдавая их тем сотрудникам, которые едут в местные командировки по служебной необходимости. 11% работников испытывают потребность в оплате мобильных телефонов. Если в компании нет корпоративного тарифа, то следует разъяснить данной группе работников, что в этом нет необходимости по тем или иным причинам, если же оплата мобильных телефонов проводится дифференцировано, то недовольным этим обстоятельством следует также спокойно разъяснить позицию руководства.

При организации политики стимулирования следует изучать ожидания работников и проводить с ними разъяснительную работу, поскольку материальное стимулирование должно повышать эффективность работы компании, а не вводить ее в дополнительные финансовые затраты.

Ожидания работников базируются на теории ожиданий и предпочтений В. Врума². Основные положения этой теории состоят в следующем.

Теория ожиданий базируется на положении о том, что наличие активной потребности не является единственным необходимым условием мотивации работника на достижение определенной цели. Человек должен также надеяться на то, что выбранный им тип поведения действительно приведет к удовлетворению или приобретению желаемого им блага.

Ожидания можно рассматривать как оценку данной личностью вероятности определенного события. Анализируя мотивацию трудовой деятельности, теория ожидания выделяет три важные взаимосвязи: **затраты труда — результаты; результаты — вознаграждение и валентность (удовлетворение этим вознаграждением)**. Ожидания в отношении первой связки (З-Р) — это соотношение между затраченными усилиями и полученными результатами. Если работники чувствуют, что нет прямой связи между затрачиваемыми усилиями и достигаемыми результатами, то в соответствии с теорией ожидания их мотивация будет ослабевать.

Ожидания в отношении *результатов — вознаграждений* (Р-В)— это ожидания определенного вознаграждения или поощрения в ответ на достигнутые результаты труда.

В этой связке, также как и в предыдущей, если работник не будет ощущать четкой связи между достигнутыми результатами и желаемым поощрением, мотивация трудовой деятельности будет ослабевать. Если человек уверен, что достигнутые результаты будут вознаграждены, но при разумной затрате усилий ему этих результатов не достичь, то мотивация его труда также будет слабой.

Третий фактор — *валентность (ценность поощрения или вознаграждения)* — это предполагаемая степень относительного удовлетворения или неудовлетворения, возникающая вследствие получения определенного вознаграждения. Так как у различных работников потребности и пожелания в отношении вознаграждения различаются, то конкретное вознаграждение, предлагаемое в ответ на достигнутые результаты, может и не иметь для них никакой ценности. Если валентность низка, т.е. ценность получаемого вознаграждения для работника не слишком велика, то теория ожиданий предсказывает, что мотивация трудовой деятельности в этом случае также будет ослабевать. Если значение любого из этих трех важных для определения мотивации факторов будет мало, то мотивация будет слабой, а результаты труда низкими.

² С.А. Шапиро. Основы трудовой мотивации. М.: Кнорус, 2011. С. 118.

На практике теорию ожиданий можно применить путем сопоставления руководством организации предлагаемого работникам вознаграждения с потребностями сотрудников и приведением этих факторов в соответствие между собой. Для эффективной мотивации персонала руководитель должен установить твердое соотношение между достигнутыми результатами (высокого, но реалистичного уровня) и вознаграждением.

Разработка системы материальной мотивации наряду с проведением других мотивационных мероприятий в указанной компании с учетом проведенного исследования была сведена к следующим предложениям и рекомендациям, реализованным, на примере технического отдела компании.

Предложения по мотивации и стимулированию сотрудников технического отдела и компании в целом.

1. В данном подразделении и компании в целом, судя по проведенному опросу, наблюдается неудовлетворительная информационная коммуникация и плохое взаимодействие между сотрудниками различных подразделений. Многие сотрудники не знают своего настоящего должностного статуса. Такую ситуацию можно удовлетворить двумя способами:

а) Раз в квартал собирать сотрудников на общее собрание и рассказывать им о целях текущего периода, развитии компании и т.д., выделяя ту информацию, которая может им быть интересна и окажет положительное мотивационное воздействие.

б) Следует разработать в письменном виде правила и нормы компании (правила корпоративной культуры), а также должностные инструкции для сотрудников и положения о подразделениях, на основе имеющихся типовых данных. Сотрудники должны быть ознакомлены с правилами и нормами, а в каждом подразделении они должны быть на видном месте.

2. Работники частично неудовлетворены своими условиями труда, что выражается в ненормированном графике работы, а также отсутствии каких-либо технических ресурсов для своей деятельности. Следует провести непосредственный опрос работников подразделения и по возможности удовлетворить их функциональные потребности.

3. Известно, что постоянная работа с компьютером снижает остроту зрения и повышает зрительную утомляемость, поэтому с точки зрения гуманизации труда рекомендуется провести следующие мероприятия: пригласить за счет средств фирмы для консультации врача – офтальмолога, который без отрыва от производства проверит зрение сотрудников, даст рекомендации, а затем приобрести хотя бы недорогие отечественные фармацевтические препараты (витамины для глаз типа

«оковит» и витаминные капли типа «тауфон») для проведения трехмесячного профилактического курса и раздать их хотя бы тем сотрудникам, которым это порекомендует врач, а лучше всем, работающим за мониторами. Этот шаг покажет, что руководство заботится о своих сотрудниках, кроме того, это является средством неденежного материального стимулирования.

4. Тем сотрудникам подразделения, которые основной своей задачей выразили повышение профессионального роста, следует предоставить возможность повышения квалификации, либо путем частичной оплаты их затрат, либо путем соглашения о возмещении этих затрат в течение последующих периодов работы.

5. Рекомендуется ввести **надбавку за выслугу лет**, из начального расчета 10% должностного оклада за 10 лет отработанного стажа по специальности, но не назначать ее тем, кто проработал всего менее 5 лет. Далее ввести какой-либо повышающий коэффициент (2, если повышение надбавки будет происходить в геометрической прогрессии или от 5 до 10, если в арифметической прогрессии) и тем, кто проработал в компании год произвести соответствующее повышение. Таким образом, сотрудники с большим стажем работы будут чувствовать уважение к себе, тем более что по данному виду выплаты будут получать больше своего начальника.

6. Рекомендуется установить **повременно-премиальную систему** оплаты труда. При этом необходимо чтобы выполнялся баланс рабочего времени в месяц, даже при условии работы по ненормированному рабочему дню, иначе могут возникнуть трудности с начислением заработной платы.

Автор, предлагает реализацию следующего **механизма оплаты труда**, наиболее эффективного в данных условиях:

1) При повышении фиксированного должностного оклада на 10-20% установить с помощью локального нормативного акта, что это повышение является ежемесячной премиальной частью постоянного вознаграждения. Таким образом, с одной стороны сотрудники получают повышение в окладе, но с другой стороны, если они будут работать не эффективно, например, нарушать временные критерии работы или иметь рекламации от клиентов или претензии со стороны руководства, то появляется возможность снижения этой премиальной части, на определенный процент. При этом решается юридическая проблема, так как штрафные вычеты из заработной платы запрещены Трудовым кодексом РФ, и работник может подать на компанию в суд. А вот премию можно и не начислить, если результаты работы сотрудника противоречат критериям эффективности, указанным в Положении о премировании. Таким образом, официальный оклад сотрудника можно снизить на размер фиксированной пре-

мии. Главное — это своевременно объяснить работникам «правила игры», перед введением этой системы, например, предоставив возможность прочесть нормативный документ и расписаться в специальной ведомости об ознакомлении и согласии с нормативными положениями.

2) Так как данное подразделение не приносит прибыли, но многие его ведущие сотрудники выразили желание получать процент от прибыли, то можно ввести процедуру имитации прибыли для данного подразделения. Это будет выражаться в том, что тот работник, который будет выполнять свой месячный план (взятые на себя обязательства) на 100% в установленные сроки и с хорошим качеством, без рекламаций со стороны клиентов, на протяжении трех месяцев сможет получить квартальную премию в размере от 50 до 70% должностного оклада.

3) Так как все опрошенные сотрудники показали, что в своем подразделении они очень конструктивно работают друг с другом, т.е. наблюдается хороший социально-психологический климат, то можно ввести групповую премию по итогам квартала, за высокие показатели в работе подразделения. Преимуществами такой формы являются хорошая мотивация к труду при условии, что связь между затраченными усилиями и надбавкой воспринимается на индивидуальном уровне. При этом необходимо ввести коэффициент трудового участия (КТУ), зависящий от таких факторов как повышение или понижение средней производительности труда, рост профессионального уровня или его снижение, проявление инициативы или ее отсутствие и т.д. Т.е. КТУ может быть как повышающим, так и понижающим. Можно учесть и стаж работы. Устанавливается диапазон КТУ, т.е. его минимальное и максимальное значение. Размер КТУ выставляется в конце отработанного периода руководителем подразделения, так как квартал слишком большой период, то, возможно, устанавливать КТУ в конце месяца, а затем суммировать и выводить средний уровень. Как правило, применение КТУ корректирует размер премии сотрудника в общем премиальном фонде отдела, не более чем на 7–10%.

4) Возможно производить выплату различных индивидуальных бонусов сотрудникам, за различные достижения. Это может быть уже упоминавшийся рождественский бонус, по сути дела, имитирующий «тринадцатую зарплату», бонус за особый вклад в развитие компании (например, привод солидного клиента), за оригинальное или нестандартное решение, над которым долго бились другие сотрудники компании, за отказ от курения и соответственно увеличение рабочего времени за счет снижения «перекуров». Относительно, последнего момента, в качестве примера можно отметить, что исследования, проведенные в

Канаде, показывают, что каждый курильщик наносит ежегодный ущерб своей фирме на сумму \$3664, а производительность труда курильщиков на 5% меньше чем у некурящих коллег.

Бонусы могут выплачиваться достаточно часто, но быть не большими по величине, постепенно увеличиваясь от первого к последующему. Их размер устанавливается руководителем компании индивидуально. Тогда они будут стимулировать работника к эффективной деятельности. Как правило, бонусы выплачиваются, тогда, когда компания получает прибыль, поэтому сотрудники будут стараться ее обеспечить качественным исполнением своих должностных обязанностей.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, можно предложить следующую технологию формирования механизма материальной мотивации в компании, включающего в себя следующие виды материального стимулирования сотрудников.

1) Повышение фиксированного оклада на 10-20%, являющихся премиальной частью постоянного вознаграждения, и подлежащих снижению в случае необходимости негативного стимулирования.

2) Введение постоянной надбавки за выслугу лет из начального расчета 10% должностного оклада за 10 лет отработанного стажа, с последующим повышением.

3) Выплата квартальной индивидуальной премии в размере 50 – 70% должностного оклада, при условии 100% качественного выполнения своих должностных обязанностей.

4) Выплата квартальной групповой премии за высокие показатели работы всего подразделения в рамках компании (при нареканиях со стороны руководства компании к данному подразделению, премия не выплачивается) с учетом индивидуального КТУ.

5) Выплата индивидуальных бонусов за хорошие показатели в работе.

Внедрение данной системы стимулирования нужно внедрять после проведения процедуры деловой оценки сотрудников подразделения, так как, во-первых, на основании полученных данных можно более основательно установить индивидуальный размер вознаграждения сотрудников, а во-вторых, объяснить сотрудникам подразделения, что руководство компании разработало новый план, который повысит мотивацию сотрудников и улучшит качество и эффективность их работы.

Величина любого рекомендуемого вознаграждения в% носит условный характер, показывающий уровень материального стимулирования существующего на сегодняшний день в большинстве эффективных компаний, относящихся к сфере малого и среднего бизнеса. Для определения более точных данных, компания может провести маркетинговое

исследование рынка труда (в т.ч. в области оплаты персонала) в компаниях, относящихся к сфере телекоммуникационного бизнеса.

Таким образом, механизм эффективной материальной мотивации на предприятии должен реализовываться на базе изучения и удовлетворения основных материальных потребностей работников, с учетом их ожиданий в выбранной ими деятельности, используя те материальные стимулы, которые имеются в распоряжении субъекта управления. При этом необходимо проводить мотивационную политику с учетом дифференцированного подхода к разным группам работников и по возможности иметь индивидуальный подход к каждому работнику при осуществлении политики материального стимулирования.

Юртаев А. Н.

*доктор экономических наук,
Институт социальных и гуманитарных знаний*

Билалова В. К.

*кандидат экономических наук,
Институт социальных и гуманитарных знаний*

Использование менеджеральных технологий при создании электронного правительства

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы адаптации к потребностям государственного управления технологий, применяемых в менеджменте. На примере создания электронного правительства анализируются возможности использования в государственном управлении технологий реинжиниринга и системы сбалансированных показателей.

Ключевые слова: государственное управление, электронное правительство, реинжиниринг, система сбалансированных показателей.

The summary. The article is about the adaptation of the technologies of management to the needs of public administration. It contains the analytical research of implementation of reengineering of business processes and system of balanced scorecard in public administration.

Keywords: public administration, e-government, reengineering of business processes, balanced score.

Изменение форм и методов государственного управления в мире и в нашей стране в значительной степени стимулируется динамичными изменениями в технических, организационных системах, а также общей логикой развития экономики и общества.

В современных условиях традиционные иерархические, бюрократические организационные структуры государства уже не способны гибко и эффективно осуществлять управленческие процессы. Как отмечает Дж. – Бургон, президент ССДМ (Канада), задача государственных органов заключается в том, чтобы: «...перейти от бюрократической модели управления к обучающейся организационной модели органов государственного управления»¹. Различия между указанными моделями заключаются в следующем.

¹ Разработка типовых требований к процессам информатизации органов государственной власти, включая разработку единой методологии построения «электронного правительства». Отчет о научно-исследовательской работе. Часть 1. М., Министерство экономического развития и торговли РФ, 2003. С. 13–14.

Бюрократическая модель ориентирована на решение типовых проблем в соответствии с традиционно заданными (исторически сложившимися) алгоритмами. При этом закономерное усложнение решаемых задач стимулирует экстенсивный рост административного аппарата при незначительной модификации соответствующих алгоритмов решения управленческих задач.

Соответственно, такая стратегия становится со временем неэффективной, увеличиваются затраты на поддержание органов управления в рабочем состоянии. Но более серьезные недостатки бюрократической организации государственных органов заключаются в неоправданно длительном управленческом цикле.

Обучающая модель организации опирается на процессы самоорганизации всех ее элементов — индивидуумов и групп. Взамен жестких вертикальных связей формируется плотная сеть горизонтальных взаимодействий. Управленческие алгоритмы приобретают гибкость, а группы, ответственные за решение возникающих задач, формируются каждый раз по-новому, исходя из их специфических задач.

Переход от бюрократической к обучающейся модели требует качественного изменения базовых параметров системы управления.

В наиболее всеобъемлющей форме обучающаяся модель организации применительно к системе государственного управления находит свое отражение в идее электронного правительства.

Согласно формулировке SAGA (Германия), электронное правительство охватывает все аспекты управленческих процессов (принятия решений), в том числе процессы оказания услуг в той степени, в какой они опираются на использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Данный термин охватывает широкий спектр явлений, начиная от модернизации управленческих процессов на основе менеджмента «поток работы», обеспечения доступа к правительственным информационным ресурсам через интернет-порталы государственных ведомств до осуществления сложных транзакций и интерактивных сервисов для граждан через Интернет².

В государственной стратегии США по внедрению электронного правительства оно понимается как использование продвинутых интернет-технологий для облегчения взаимодействия граждан и бизнеса с прави-

² SAGA: Standards and Architectures for e-government Application. KBSt. 2003. V. 59. P. 37. См. также The E-Government Glossary. Practical Definitions, Explanations of Terms and List of Abbreviations. — Bonn, E-Government Project Team Federal Office for Information Security (BSI), 2002 — <http://www.e-government-handbuch.de>.

тельством, сохранения средств налогоплательщиков и рационализации связей государства и населения. При этом подчеркивается, что электронное правительство не сводится лишь к простому размещению различного числа форм официальных документов в Интернете, а означает обеспечение полного доступа населения и бизнеса к сервисам и информации на основе использования ИКТ³.

В обзоре проводимых работ по внедрению электронного правительства в странах ОЭСР отмечается, что сам термин e-government (электронное правительство) относится больше к правительству, чем к электронным технологиям. В широком смысле, электронное правительство — это лучшее правительство по своей результативности, высокому качеству сервисов, тесному взаимодействию с населением и бизнесом. При этом делается упор на использование ИКТ для трансформации структуры, операций и, что еще более важно, культуры государственного управления⁴.

По нашему мнению, общим практически во всех вышеприведенных определениях является акцентирование приоритетности модернизации государственного управления, включая преодоление внутриведомственных и межведомственных барьеров, перестройки управленческих процессов, центрирования основного внимания на потребностях граждан и бизнеса в государственных услугах. При этом использование ИКТ рассматривается не как самоцель, а, прежде всего, как инструмент, метод решения задач по повышению эффективности государственного управления.

Отметим еще следующее. Рассматривая процесс создания электронного правительства как в значительной степени процесс адаптации к потребностям государственного управления новейших технологий менеджмента, правомерно задаться вопросом: какие именно из этих технологий наиболее адекватны задаче модернизации государственных институтов?

Долгий период развития науки управления породил значительное количество школ, направлений, подходов к менеджменту. В настоящее время менеджмент, как нормативная дисциплина, предлагает руководителю любого ранга разнообразные практические методики, позволяющие эффективно решать тот или иной круг задач. Существенное воздействие на использование соответствующего методического «пакета» оказывает и его популярность в среде практических управленцев.

³ E-Government Strategy: Implementing the President's Management Agenda for E-Government. Office of Management and Budget, 2002.

⁴ The e-Government Imperative. OECD e-Government Studies. OECD, 2003. P. 11–17.

Управленческие решения в последние десятилетия все больше и больше принимают форму «товара» на рынке управленческих услуг. Конкурентоспособность подобного «товара» определяется не только его способностью удовлетворять потребности менеджеров, но и степенью агрессивности его продвижения на рынке консалтинга.

Вместе с тем, определенный стандарт менеджериальных подходов к формированию электронного правительства к настоящему времени уже можно выявить. Уточним, что ни в одном из документов, посвященных проблемам административной реформы, внедрения электронного правительства, не говорится прямо о том, что соответствующие методики в обязательном порядке будут инкорпорироваться в практику органов государственной власти. Однако анализ соответствующих источников позволяет, по крайней мере, очертить те направления научного и практического менеджмента, которые в наибольшей степени соответствуют заявленным принципам и целевым установкам. Прежде всего, указанный стандарт включает системы реинжиниринга бизнес-процессов⁵ и сбалансированных показателей⁶. Рассмотрим их подробнее.

Основной идеей реинжиниринга является переход к ориентации не на функции, а на процесс производства при активном использовании в управлении информационных технологий. По определению М. Хаммера, бизнес-процесс представляет собой совокупность действий, которая имеет один или несколько входов и создает выход, представляющий ценность для клиента. Здесь же отметим, что близкое определение дается термину «сервис» в рамках электронного правительства: сервис означает любой контакт между гражданами и бизнесом с одной стороны и государством с другой и охватывает полное выполнение процесса предоставления услуги⁷.

Целью процесса реинжиниринга является кардинальное повышение эффективности бизнес-процессов на основе их фундаментального переосмысления и радикального перепроектирования. Реконструкция бизнес-процессов осуществляется следующим образом:

- Осуществляется горизонтальное «сжатие» процесса за счет объединения нескольких процедур в одну. Здесь происходит отказ

⁵ См.: Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации. СПб: Издательство С.-Петербургского университета, 1997.

⁶ См: Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: «Олимп-Бизнес», 2003; Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты. М.: «Олимп-Бизнес», 2004; Олве Н.-Г., Петри К.-Й., Рой Ж., Рой С. Баланс между стратегией и контролем. СПб.: Изд-во «Питер», 2005.

⁷ SAGA: Standards and Architectures for e-government Application. KBSt, 2003. V. 59. P. 38.

от идеологии «сборочного конвейера», когда на работника возлагалось, в основном, выполнение стандартных процедур.

- Осуществляется вертикальное «сжатие» процесса за счет делегирования специалисту полномочий принимать самостоятельные решения.
- Рабочие процедуры выполняются не последовательно, а параллельно (там, где это возможно), за счет чего достигается значительная экономия времени.
- Сокращается количество проверок и управляющих воздействий. Проверяется не каждое задание в отдельности, а интегрированный процесс, причем, как правило, в отложенном режиме.
- Клиент контактирует с единственным «уполномоченным» менеджером, который играет роль буфера между сложным процессом и заказчиком.

Формирование электронного правительства невозможно без соответствующего перепроектирования государственных управленческих процессов. Необходимо начинать с основополагающих вопросов о том, чем занимается данный орган государственной власти, какие реальные процессы осуществляет.

Несмотря на кажущуюся тривиальность, ответ на эти вопросы может оказаться далеко не простым. Опыт проведения административных реформ в нашей стране свидетельствует, что функциональные обязанности, зафиксированные в положениях органов государственной власти, зачастую сформулированы расплывчато, пересекаются с зонами ответственности других ведомств.

Радикальность перепроектирования управленческих процессов означает решительный отказ от уже сложившихся в организации структур и методов работы. Речь идет об изобретении для организации новых способов осуществлять свою деятельность.

В результате осуществления реинжиниринга каждому члену организации и, в особенности, ее руководству необходимо отказаться от стереотипа мышления в терминах отдельных функций, структурных подразделений, персонала и т. п. Организация должна рассматриваться как совокупность определенного количества процессов, на «входе» которых объединяется несколько видов ресурсов (материальных, финансовых, человеческих, информационных), а на «выходе» создается продукт — услуга для гражданина или экономического субъекта.

Реализация проекта реинжиниринга должна разбиваться на несколько ключевых этапов.

В первую очередь решается комплекс задач, связанный с формированием проектной группы, созданием карт процессов, осуществляемых в организации, определением перечня тех услуг, в которых нуждаются клиенты, заданием целевых показателей для каждого процесса и запуском проекта.

Применительно к специфике органов государственной власти это означает следующее.

(1) Создание проектной группы на уровне правительства и каждого ведомства. Важным является то, чтобы соответствующая рабочая группа возглавлялась лицом, обладающим широкими властными полномочиями — руководителями ведомства и полномочным членом правительства.

(2) Необходимо определить перечень процессов, которые будут подвергнуты реинжинирингу в рамках формирования электронного правительства. В случае органов государственной власти данная задача затрудняется тем, что отдельные функции, составляющие звенья единого процесса предоставления услуги, распределены по различным ведомствам и подразделениям одного ведомства.

По нашему мнению, оптимальным является начало работы с наиболее общих процессов, которые «пронижают» практически всю систему органов государственной власти. Прежде всего, это процессы, связанные с информационным представительством ведомств, созданием общедоступных центров обеспечения населения информацией о деятельности министерств, ведомств, агентств, данных о руководителях, структуре, функциях, телефонный справочник и т. п.

(3) Следует четко определить потребности клиентов (населения, экономических субъектов, общественных организаций), которые необходимо удовлетворить в первую очередь.

Очевидно, что каждое ведомство ответственно за достаточно широкий спектр предоставляемых государственных услуг. Одни из них напрямую связаны с населением, бизнесом (например, уплата налогов, получение пособий), другие занимают более опосредованную позицию (государственные услуги по обеспечению национальной безопасности, защита окружающей среды). Поэтому здесь также необходимо начинать реинжиниринг, исходя, прежде всего, из наиболее востребованных услуг: подача заявлений на получение субсидий, выдача паспорта, заполнение налоговых деклараций и т. п. По мере отработки процессов предоставления такого рода услуг можно переходить к более сложным процессам.

(4) Процесс реинжиниринга изначально должен иметь ясно сформулированные цели и количественные параметры их достижения. Такими параметрами могут быть время предоставления услуги, число клиентов,

получивших данную услугу, количество служащих, занятых предоставлением услуг. На последующих этапах реинжиниринга организация должна продиагностировать и описать собственные бизнес-процессы, создать концепцию их дизайна и разработать стратегию внедрения.

(5) Описание существующих в организации процессов означает формирование административного регламента, обладающего стандартизированным набором атрибутов, включающих, в частности, описание специфической цели каждого процесса, формальные правила и роли субъектов процесса, шаги и последовательность выполнения процесса, его входы и выходы.

(6) Разработка стратегии внедрения процессов, прошедших реинжиниринг. При этом необходимо учитывать итерационность данной стадии, так как осуществить внедрение процесса с «чистого листа» в рамках функционирующей организации практически невозможно.

Отметим, что хотя данные процессы в значительной степени варьируются в зависимости от организаций, предоставляющих услугу, а также от содержания самой услуги, получение которой должен обеспечить тот или иной процесс на выходе, можно указать, что они имеют универсальную структуру, включающую следующие блоки:

(а) получение клиентом детальной информации для формирования соответствующего запроса на получение услуги;

(б) запрос в государственный орган на получение услуги;

(в) обработка полученного запроса в государственном органе;

(г) вынесение решения государственного органа на запрос;

(д) оказание соответствующей услуги гражданину или экономическому субъекту или мотивированный отказ ее предоставить.

Каждый из этих блоков может быть раздроблен на еще более мелкие составляющие, но это уже задача разработки каждого конкретного бизнес-процесса.

Не менее продуктивной в деятельности по созданию электронного правительства является использование системы сбалансированных показателей. Основная идея системы сбалансированных показателей заключается в том, что организация становится эффективной только тогда, когда развивается планомерно. В аспекте управления это означает создание и реализацию стратегических планов. Система сбалансированных показателей создавалась, как инструмент координации действий подразделений организации и ее сотрудников для достижения стоящих перед компанией целей ⁸.

⁸ См. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты. М., «Олимп-Бизнес», 2004.; Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: «Олимп-Бизнес», 2003.

Главный принцип данного подхода: управлять можно только тем, что поддается измерению. Исходя из этого, организация должна формулировать свои цели, в том числе и на основе количественных параметров, которые позволят менеджменту адекватно оценивать развитие компании. Согласно системе сбалансированных показателей, эффективность организации зависит не только от материальных и финансовых активов, но и от нематериальных активов (кадрового, инновационного, организационного). В целом оценка эффективности организации осуществляется по четырем направлениям:

- оценка материального и финансового потенциала организации;
- оценка клиентской базы организации;
- оценка бизнес-процессов;
- оценка возможностей повышения квалификации персонала и роста организации.

Построение системы сбалансированных показателей включает следующие необходимые элементы:

- (1) карту стратегических задач, решение которых обуславливает достижение стратегической цели организации;
- (2) карту сбалансированных показателей (количественно измеряющих эффективность бизнес-процессов, критерии достижения цели и сроки ее достижения);
- (3) целевые проекты, реализация которых обеспечит необходимые организационные изменения;
- (4) «приборные панели» для руководителей различных уровней, позволяющие осуществлять оперативный контроль и оценку деятельности организации.

Применительно к системе государственного управления стратегия должна описывать, каким образом правительство намеревается достичь роста производства добавленной стоимости в экономике региона, валового регионального продукта, повышения уровня жизни населения. Все это, в терминологии системы сбалансированных показателей, означает создание стоимости, которое происходит из материальных, финансовых активов и нематериальных активов. При этом необходимо учитывать, что создание стоимости в обоих случаях качественно отличается друг от друга. Создание стоимости из нематериальных активов (например, знаний, технологий) имеет опосредованный характер, то есть данный вид активов трансформируется в финансовые или материальные результаты через сложную цепь причинно-следственных связей.

Моделью, которая наглядно демонстрирует, как стратегия развития организации объединяет нематериальные и материальные активы и

процессы создания стоимости, является стратегическая карта сбалансированной системы показателей. Она включает следующие элементы:

(1) Финансовая составляющая стратегической карты определяет причинно-следственные отношения между поставленной целью и тем, как нематериальные и материальные ресурсы трансформируются в стоимость.

Так, если системой государственного управления ставится цель роста ВРП, то обеспечить достижение указанной цели можно как за счет роста производства добавленной стоимости в отраслях экономики, так и за счет сокращения затрат, повышения эффективности использования ресурсов, роста инновационности производства.

(2) Клиентская составляющая определяет предложение потребительской стоимости для целевых клиентов организации. В соответствии с идеологией электронного правительства это означает расширение объема и спектра услуг, оказываемых государством населению и бизнесу, что, в конечном счете, окажет решающее воздействие на достижение поставленной цели, например, роста ВРП.

Таковыми услугами являются упрощенная процедура регистрации вновь создаваемых предприятий и лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, с использованием интернета; расширение системы электронных закупок товаров и услуг для нужд государства; электронная система подачи заявок на получение кредитов из инвестиционного фонда и т. д.

В результате оказания государственных услуг расширяется клиентская база органов государственной власти — субъектов предпринимательской деятельности, малых и средних предприятий, венчурных фирм, напрямую задействованных в производстве добавленной стоимости. Соответственно среда электронного правительства становится эффективным средством трансформации материальных активов государства (средств бюджета, инвестиционных ресурсов) и, самое главное, нематериальных активов (инструментарий электронного правительства, организационные и кадровые ресурсы и т. д.) в материально определенные ценности — добавленную стоимость и ВРП

Обращаем внимание на то, что приводимые здесь примеры в достаточной степени условны и, конечно же, неполны. Очевидно, что существуют причинно-следственные связи между ростом ВРП и повышением уровня жизни населения, в особенности — доходов домашних хозяйств. Поэтому оказание услуг государством населению также влияет на достижение указанной цели.

(3) Внутренняя составляющая стратегической карты охватывает внутренние бизнес-процессы организации, которые являются инструмен-

том создания стоимости. Отметим, что в случае низкой эффективности процессов, их несоответствия поставленным целям осуществляется реинжиниринг по методике, описанной выше.

В рамках системы сбалансированных показателей предлагается классифицировать множество возможных бизнес-процессов в четыре группы:

- **процессы управления производством государственных услуг** населению и бизнесу, которые охватывают повседневные процессы, с помощью которых органы государственной власти получают запросы на поставку услуг, «производят» услуги и доставляют их клиентам (гражданам, общественным организациям, субъектам экономической деятельности);
- **процессы управления клиентами**, в результате которых расширяются и углубляются взаимоотношения государства и населения, государства и бизнеса. Здесь имеется в виду совершенствование сервисов электронного правительства, повышение степени их удобства, интерактивности, расширение системы обратной связи;
- **инновационные процессы** — применительно к электронному правительству это означает разработку новых сервисов, для чего необходимы более глубокий реинжиниринг организационных процессов и освоение более совершенных ИКТ и т. д.;
- **процессы, связанные с формированием нормативно-правовой базы** — внедрение электронного правительства должно сопровождаться существенными дополнениями к уже существующей нормативно-правовой базе, на основе которой функционируют органы государственной власти. Требуется законодательно закрепить нормы, критерии, процедуры функционирования электронного правительства, определить финансовые, материальные, инвестиционные ресурсы, необходимые для реализации соответствующих программ и проектов.

(4) Составляющая обучения и развития отражает нематериальные активы, которые являются наиболее важными для реализации стратегии. В рамках данной составляющей стратегической карты определяются виды деятельности (человеческий капитал), системы (информационный капитал), организационный капитал, необходимые для поддержки процессов создания стоимости. Речь здесь должна идти об обучении сотрудников органов государственной власти работе в операционной среде электронного правительства. С усложнением ИКТ, используемых электронным правительством, должны формироваться соответствующие умения у государственных служащих, чтобы не возникал разрыв между возможностями технологий и умением персонала ими пользоваться.

Итак, стратегическая карта сбалансированной системы показателей переводит цели, стоящие перед государством, в показатели, поддающиеся измерению, и конкретные задачи. Чтобы решить поставленные задачи и достичь целей, органы государственного управления должны запустить целый комплекс программ (стратегических инициатив), обеспечив каждую программу необходимым объемом ресурсов (см. рис. 1, где представлена модель системы сбалансированных показателей применительно к государственному управлению и электронному правительству).



Рис. 1. Модель системы сбалансированных показателей

Так, рассматривая электронное правительство как одно из ключевых условий обеспечения нового качества государственного управления и, в свою очередь, экономического роста, необходимо разработать пакет стратегических инициатив, который бы обеспечил самое широкое внедрение электронного правительства в практику государственного управления.

В то же время в качестве одной из стратегических целей допустимо определить повышение эффективности деятельности органов государственной власти посредством перехода на принципы электронного правительства. Прирост стоимости в этом случае определялся бы как сокращение бюджетных и иных затрат на обеспечение деятельности органов государственной власти. Стратегическая карта построения электронного правительства должна входить органической частью в более масштабную стратегическую карту обеспечения устойчивого экономического роста региона.

Еще раз подчеркнем, что внедрение электронного правительства не является самоцелью, а направлено на повышение эффективности деятельности органов государственного управления, в том числе и за счёт применения управленческих технологий, которые хорошо зарекомендовали себя в предпринимательской деятельности.

Юсупов А. И.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Управление рисками в долгосрочном страховании жизни

Аннотация. Проблема исследования обусловлена необходимостью внедрения научных методов управления инвестиционными рисками в компаниях страхования жизни на российском рынке для оптимизации принятия решений по размещению средств страховых резервов, принимая во внимание ограничения, заданные принятыми обязательствами страховщика, и существующей нормативной базой, регулирующей инвестиционную деятельность страховщиков.

Ключевые слова: страхование жизни, инвестиционные риски, фондовый рынок, ценообразование в страховании, страховые резервы.

The summary. The research problem is caused by necessity of introduction of scientific management methods investment risks in the life insurance companies in the Russian market for decision-making optimization on placing of means of insurance reserves, in view of the restrictions set by accepted obligations of the insurer, and the existing standard base regulating investment activity of insurers.

Keywords: life insurance, investment risks, stock market, pricing in insurance, insurance reserves.

Страхование жизни, являясь важнейшим элементом социально-экономической системы государства, позволяет снизить социальную напряженность в обществе за счет страховых выплат в случае потери гражданами дохода в результате наступления инвалидности, выхода на пенсию, потери кормильца и, в то же время, привлечь долгосрочные инвестиционные ресурсы в экономику.

Выполняя функцию накопления, страховые компании решают две основные задачи. Во-первых, они привлекают средства населения, являясь институтом сбережения, а во-вторых, страховщики размещают эти средства на фондовом рынке или инвестируют в недвижимость, то есть обеспечивают прилив долгосрочных денежных ресурсов в экономику¹, что благоприятно сказывается на экономическом росте страны.

¹ Доля премий по страхованию жизни к ВВП за 2002 год составила: по миру — 4.76%, США — 4.60%, Великобритания — 10.19% за вычетом расходов страховых компаний на ведение дела — это длинные инвестиции в экономику.

Основным источником долгосрочных инвестиционных ресурсов являются накопительные продукты страхования жизни, такие как смешанное страхование жизни, пенсионное страхование, накопительное страхование к какому-либо событию (поступление ребенка в институт или бракосочетание). Особенность этих страховых договоров — их продолжительность, в среднем не меньше 10 лет, что позволяет страховщикам размещать резервы по таким договорам в долгосрочные финансовые инструменты.

Размещая резервы на фондовом рынке, страховые компании зарабатывают инвестиционный доход и, начисляя его страхователям, становятся институтом накопления наравне с банками и другими финансовыми организациями. Инвестиционная деятельность является крайне важной для компаний по страхованию жизни, обеспечивая необходимый уровень доходности для сохранения конкурентоспособности страхового продукта и прибыльности самой компании. Инвестиционные риски, с которыми сталкивается страховщик, размещая резервы на фондовом рынке, обуславливают необходимость проведения систематической и целенаправленной политики управления рисками для сохранения финансовой устойчивости страховой компании. В качестве таких рисков можно отметить процентный риск, рыночный риск, риск ликвидности, риск дефолта эмитента ценных бумаг и другие. В то же время, страховые компании несут обязательства перед страхователями: страховые выплаты при наступлении страховых случаев; гарантии по доходности или участие страхователя в прибыли страховщика. Таким образом, перед страховыми компаниями встает задача размещения средств резервов таким образом, чтобы, с одной стороны, быть способными в любой момент времени удовлетворить требования страхователей, а, с другой стороны, заработать конкурентоспособный инвестиционный доход.

Проблема сохранности средств, привлекаемых страховыми компаниями — это ключевой элемент здорового функционирования страхового рынка и всей экономики. Так, отношение активов страховых компаний к ВВП может превышать 50% [3], что подчеркивает экономическую значимость страхования и его влияния на устойчивость экономики в целом. Регулирующие органы осознают эту проблему, и устанавливают правила размещения страховщиками страховых резервов. В частности, обращаясь к п. 4 ст. 26 закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [1], можно найти требование регулирующего органа о сохранности средств: «...Размещение средств страховых резервов должно осуществляться на условиях диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности». То есть, в российском законодательстве есть пря-

мое указание на принцип возвратности — сохранности инвестированных средств страховых резервов.

Необходимость научного подхода к управлению рисками размещения активов, принятых в покрытие страховых резервов, вытекает, как из задачи сохранения инвестированных средств, так и из особенностей инвестиционной политики страховых компаний, обусловленной принятыми обязательствами. То есть, при размещении средств, страховщики должны принимать во внимание структуру и особенности своих обязательств. В частности, в «Концепции развития страхования в РФ» [2] говорится, что при осуществлении инвестиционной политики, страховыми компаниями должны учитываться виды страхования и сроки действия договоров.

Обязательства страховых компаний имеют ряд особенностей, которые влияют на политику размещения активов. Во-первых, страховые выплаты, как правило, описываются случайными процессами, во-вторых, полисы страхования жизни, как правило, имеют долгосрочный характер, а это означает необходимость качественного прогнозирования и моделирования деятельности страховой компании, для оценки будущего финансового состояния компании; в-третьих, полисы страхования жизни включают ряд опций, которые подвергают страховые компании дополнительным рискам ².

Долгосрочность договоров страхования жизни требует от страховщика проведения качественного прогнозирования показателей макроэкономики, оказывающих влияние, как на расчет тарифов, так и на финансовую устойчивость компании в будущем. В первую очередь, это прогнозирование инфляции, временной структуры процентных ставок (спот-ставок) по государственным ценным бумагам, курса валют и других. Со стороны обязательств можно отметить, необходимость моделирования развития страховых событий ³, расторжений и заключений договоров.

Особую важность имеет прогнозирование цен финансовых инструментов (акций, облигаций), так как стоимость активов непосредственно влияет на финансовую устойчивость страховой компании. В случае отрицательного значения стоимости чистых активов, под удар попадают собственные средства страховой компании, и, таким образом, возникает угроза ее финансовой устойчивости. В процедуре оценки активов компании страхования жизни ключевую роль играет моделирование временной

² Например, возможность расторгнуть договор и забрать выкупную сумму.

³ Число застрахованных, доживающих/умирающих до определенного возраста.

структуры процентных ставок (спот-ставок), на основании которых определяются цены облигаций, так как в соответствии с мировой практикой, существенная доля резервов компаний страхования жизни инвестируется в инструменты с фиксированным процентным доходом, текущая цена которых определяется на основе наблюдаемой временной структуры процентных ставок. В связи с этим, основной инвестиционный риск для компании страхования жизни связан с колебанием цен облигаций в результате изменения процентных ставок.

Очевидно, что, гарантируя определенную доходность страхователю по договору, у страховщика возникают дополнительные обязательства, которые, с одной стороны, подвергают страховщика дополнительным рискам, а, с другой стороны, должны быть учтены при ценообразовании страхового продукта [3, 99]. В качестве яркого примера можно привести недавние (конец 90-х годов XX века) банкротства ряда крупнейших японских компаний по страхованию жизни [5]. В результате общего ухудшения экономической ситуации: затяжная стагнация, кризис на фондовом рынке, — страховые компании столкнулись с сокращением доходов по инвестициям, в частности с риском реинвестирования⁴. Доходность от размещения активов в конце 90-х годов снизилась практически до нуля, в то время как, гарантированная доходность по полисам страхования жизни находилась в районе 5%, и страховщики, в отличие от банков, не могли снизить ставки по договорам в одностороннем порядке. Таким образом, страховщикам стало просто не хватать доходов от инвестиционной деятельности для того, чтобы компенсировать гарантированные страховые выплаты.

Возможность досрочного расторжения договора и получения выкупной суммы предъявляет определенные требования как к ликвидности активов, принятых в покрытие страховых резервов, так и к достаточности активов для покрытия страховых резервов.

Современные зарубежные исследования в области управления инвестициями в страховой организации основываются на методах стохастического моделирования процентных ставок [6], активов и обязательств, позволяющих учесть практически все аспекты деятельности страховщика, получить распределение финансовых результатов компании, провести ценообразование страхового продукта, оценить риски инвестиционных решений и гарантий, предоставленных страхователям. Страховые рынки развитых стран обладают необходимой статистической базой и наработанной методикой для проведения таких исследований.

⁴ Вложение средств под более низкую доходность, чем ожидаемая.

В России проблема моделирования процентных ставок, цен финансовых инструментов и инвестиционной деятельности страховых компаний разработана недостаточно. Причинами этого являются как неразвитость самого рынка, так и отсутствие систематизированных данных для анализа, прежде всего, исторического ряда временной структуры процентных ставок, что сдерживает осуществление моделирования цен облигаций.

Существующие западные методы моделирования, как правило, не учитывают историческую взаимосвязь процентных ставок различных сроков, и полученная с их помощью временная структура часто не соответствует реальности, а зависит от соотношения начального значения моделируемой ставки и долгосрочного среднего уровня ставок (например, популярная модель Фонга-Васичека [7]).

Таким образом, возникает необходимость в проведении исследований, посвященных моделированию временной структуры процентных ставок и цен облигаций, для разработки моделей инвестиционной деятельности страховых компаний и управления рисками размещения резервов на российском рынке.

В соответствии с вышесказанным, перед современными исследователями страхового дела в России стоят следующие актуальные задачи:

- проанализировать историческую динамику временной структуры процентных ставок для оценки их статистических характеристик и определения адекватных методов моделирования процентных ставок;
- разработать методику моделирования процентных ставок, отражающую их случайную динамику и историческую взаимосвязь. Осуществить программную реализацию и провести стохастическое моделирование временной структуры процентных ставок для целей прогнозирования цен облигаций;
- построить имитационную модель, отражающую стохастическую динамику портфеля активов компании страхования жизни и позволяющую получать распределение инвестиционного дохода страховщика в зависимости от выбранной стратегии размещения резервов;
- разработать методику риск-менеджмента, связывающую предоставленную гарантию по доходности с вероятностью ее выполнения и финансовыми результатами деятельности компании. Оценить стоимость предоставленной страхователям гарантии по доходности;

-
- определить динамическую инвестиционную стратегию страховой компании, основывающуюся на прогнозных значениях цен облигаций и позволяющую максимизировать доходность вложений на моделируемом интервале в условиях неопределенности;
 - сформулировать задачи, оптимизирующие инвестиционные решения страховщика в зависимости от его отношения к риску в условиях неопределенности для целей управления рисками размещения резервов. Осуществить программную реализацию поиска решений.

Стоит отметить, что за последние 30–40 лет финансовые рынки развитых стран ушли далеко вперед в области финансового менеджмента по сравнению с Россией. Принимая во внимание развитие российского страхового рынка, его интеграцию с рынками развитых стран и отсутствие развитой методологии на российском рынке, очевидна необходимость в проведении исследований в этом направлении, осуществляя разумное заимствование западных технологий в области финансового менеджмента, и корректируя ее для российской действительности, принимая во внимание особенности и короткую историю развивающегося российского рынка.

Использованные источники

1. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 21.07.2005 N 104-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 21.06.2004 N 57-ФЗ).
2. Концепция развития страхования в Российской Федерации от 25 сентября 2002 г. N 1361-р.
3. Смоляков Ф.А. Управление рисками размещения резервов в долгосрочном страховании жизни: дисс. канд. экон. наук. М., 2006.
4. Новикова М. Ценообразование на страховые услуги // Экономика и жизнь, № 49 (9211), 07.12.2007.
5. Гребенщиков Э.С. Страховая отрасль Японии — вызовы глобализации // Финансы, 10 июля 2001.
6. Емельянов В.Ю. Методы моделирования стохастических систем управления: Учеб. пособие. СПб., 2004.
7. Модель Фонга-Васичека // Экономика и рынок. — www.akuanok.ru — 24 октября 2010.
8. Лельчук А.Л. Прибыльность долгосрочного страхования жизни // Страховое дело. 2009. № 4. С. 39–46.

Ястребов В. В.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

Активизация предпринимательских структур в посткризисном оживлении экономики

***Аннотация.** В статье представлен анализ текущей структуры малых и средних предприятий российской экономики, обосновывается необходимость развития предпринимательства как фактора, повышающего ее конкурентоспособность. Подробно рассматриваются основные проблемы развития предпринимательских структур и указываются их причины.*

***Ключевые слова:** российская экономика, предпринимательская деятельность, малый и средний бизнес, конкурентоспособность, активизация предпринимательства, проблемы менеджмента организаций.*

***The summary.** This article is dedicated to analysis of current small and medium-sized enterprises' in Russian Economy with substantiation of entrepreneurship as factor which increases the competitiveness of economy. The article describes main difficulties of entrepreneurial structures in its development and specifies its reasons.*

***Keywords:** russian economy, entrepreneurial activity, competitiveness, activization of entrepreneurship, management difficulties in organizations.*

Развитие предпринимательства является одним из приоритетных направлений национальной экономики как фактора, повышающего ее конкурентоспособность и способствующего диверсификации и росту ее инновационного направления, главные составляющие которого представляют собой управленческие, научно-технические, социально-организационные новшества ¹. Причем предпринимательство как социально-экономическое явление есть основная площадка создания и внедрения инноваций в экономические процессы страны, поскольку это инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, про-

¹ Барышева А.В., Балдин К.В., Голов Р.С., Передеряев И.И. Инновации. М.: Дашков и К, 2008, С. 309.

дажи товаров, выполнения работ, оказания услуг². Предприниматели и образованные ими структуры являются «генераторами» новых идей по созданию экономически обоснованной деятельности, а также проводниками новых технологий по организации и функционированию операционных процессов, приносящих прибыль их предприятиям. Более того, в своей активности они постоянно обновляют свою деятельность, создают новые рынки, рабочие места, совершенствуют конкурентную среду, тем самым способствуя росту и конкурентоспособности национальной экономики. Объясняется это и тем, что малые и средние предприятия гораздо более мобильны и восприимчивы к действию сил рыночной конкуренции в отличие от крупных корпораций. Поэтому для предпринимательской деятельности характерна высокая оперативность поиска и внедрения нестандартных решений, часто возникающих неблагоприятных рыночных ситуаций, причина которых кроется в склонности к монополизации сегментов российской рыночной экономики и, как следствие, стремительному качественному изменению их неценовых факторов конкурентоспособности.

Именно в этой особенности функционирования малых и средних российских предпринимательских структур кроется одна из потенциальных возможностей модернизации экономики страны на основе роста крупных национальных предприятий. Так, в развитых странах крупные промышленные корпорации широко применяют малый инновационный бизнес для проведения НИОКР и коммерциализации их результатов³, что в итоге благоприятно отражается на инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности их экономиках в целом.

В последнее десятилетие в российской экономике наметились положительные тенденции развития, которые говорят о том, что вклад малых и средних предприятий в экономику растет, о чем свидетельствует таблица 1.

Действительно, указанные выше темпы роста говорят о том, что экономика страны уверенно движется в сторону улучшения рыночных отношений. Так, количество малых предприятий в 2007 году превышает соответствующее значение 2001 года на 34,9% и составляет 1 137 400, что весьма значительно. И, несмотря на финансовый кризис, в 2008–2009 г.г. также наблюдается рост числа как малых, так и средних пред-

² Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: Инфра-М, 1999.

³ Балабанова А.В. Управление экономическим ростом: модели и стратегии. М.: Российская Академия предпринимательства, 2004.

Таблица 1

Число предприятий на конец года в% к предыдущему году ⁴

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
средние	-	-	-	-	-	-	-	14170	15547
									109,7
малые ⁵	843000	882300	893000	953100	979300	1032800	1137400	1347667	1602491
	-	104,7	101,2	106,7	102,7	105,4	110,1	-	118,9
микро	-	-	-	-	-	-	-	1065016	1374661
								-	129,1

приятий, на которые приходится 18,9% и 9,7% соответственно. Наиболее позитивно выглядит развитие микропредпринимательства, которое за 2009 год сумело подрасти на 29,1%. Объясняется этот «скачок» принятием антикризисных мер Правительством России, среди которых особенный упор делается именно на развитие малого и микропредпринимательства.

Однако, несмотря на положительную докризисную динамику роста компаний малого и среднего бизнеса 2010 год для предпринимательской составляющей российской экономики оказался достаточно тяжелым. Как отмечают эксперты НИСИПП, по итогам первого квартала 2010 года среднесписочная численность занятых на малых предприятиях в целом по стране сократилась на 4,3%, а количество зарегистрированных малых предприятий на 1 апреля 2010 года в целом по России уменьшилось по сравнению с 1 апреля предыдущего года на 3,5% ⁶, т.е. говорить о полном преодолении последствий кризиса в малом и среднем бизнесе не приходится. Одна из причин подобного «отложенного» негативного воздействия кроется в диспропорциях развития структуры российского предпринимательства.

Для оценки ее качественного состояния стоит обратиться к его отраслевому распределению.

Из вышеуказанных данных можно сделать вывод, что современное предпринимательство так же, как и вся экономика, развивается несбалансировано. Наибольший удельный вес среди общего числа предпри-

⁴ Малое и среднее предпринимательство в России. Выпуски 2007–2009. М.: Росстат.

⁵ Отсутствие некоторых значений объясняется изменениями критериев оценки принадлежности предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства в связи с утверждением в 2007 году Федерального Закона № 209-ФЗ от 24.07.2007.

⁶ Малый бизнес в России: отложенное влияние кризиса. Пресс-служба НИСИПП. 19.07.2010.

Таблица 2

Распределение предприятий и организаций по некоторым видам экономической деятельности (в процентах к итогу)⁷

	2005	2006	2007	2008	2009
оптовая и розничная торговля; ремонт авто-транспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	38,4	28,9	28,0	37,7	37,6
транспорт и связь	3,9	3,9	4,3	5,0	5,2
аренда и предоставление услуг	14,5	14,5	14,6	16,3	17,0
добыча полезных ископаемых	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
обрабатывающие производства, в том числе:	10,0	10,0	9,1	8,6	8,5
производство машин и оборудования	1,6	1,6	1,3	1,1	1,0
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7

нимательских организаций составляют компании по предоставлению услуг, оптовой и розничной торговли; производящие операции с недвижимым имуществом и его аренды. Их число составило 37,6% и 17,0% соответственно на конец 2009 года. Также положительной динамикой отличается и группа хозяйствующих субъектов транспорта и связи как неотъемлемый «спутник» торговли и необходимое звено в цепочке поставок, без которого не может обойтись практически ни одна торговая операция. В итоге рост количества оптовых и розничных торговых предприятий послужил катализатором увеличения числа транспортных компаний и связи, которое росло непрерывно последние несколько лет и в 2009 году достигло значения в 5,2% от общего объема организаций.

Благоприятно складывалась экономическая ситуация и на российском рынке аренды и предоставления услуг. Здесь рост числа компаний составил 2,5% к концу 2009 года по сравнению с 2005-м. Одна из причин подобной динамики скрывается в том, что эта группа предприятий не связана с производственными процессами, с научно-техническими разработками и инновациями а, следовательно, не испытывает необходимости венчурного инвестирования. Помимо этого, рассмотренный выше рост предпринимательской активности за последние годы способствовал росту спроса на аренду офисных и нежилых помещений, что и обеспечило возникновение новых компаний по оказанию подобного вида услуг.

⁷ Российский статистический ежегодник. Издания за 2001–2010 гг. М.: Росстат.

В свою очередь, количество предприятий по добыче полезных ископаемых остается практически неизменным в течение последних нескольких лет (0,3%—0,4%). Ведь сложившиеся рыночные взаимодействия сырьевых компаний носят монополистический характер, а также являются приоритетными направлениями развития государственной экономической политики последнего десятилетия, и поэтому жестко контролируются, что в итоге выражается в отсутствии условий для свободной предпринимательской деятельности в этой сфере.

Но наиболее неразвитым и слабым сегментом в общем объеме организаций российской экономики являются субъекты обрабатывающих производств. Так количество предпринимательских структур, функцией которых является производство конкурентоспособной высокотехнологичной продукции, не увеличивается, в отличие от указанных выше. Например, число организаций по производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования составило всего 0,7%⁸ на конец 2009 года от общего объема. Причем он остается приблизительно на одном и том же уровне последние 5 лет. Также ежегодно уменьшается количество предприятий по производству машин и оборудования и к концу 2009 года составляет всего 1% от общего числа организаций, что катастрофически мало.

Рассмотренные показатели предпринимательской деятельности являются очередным доказательством действия «сырьевого проклятия», основной принцип которого состоит в росте сырьевых и сопутствующих нетехнологичных отраслей при одновременной стагнации научно-технических конкурентоспособных институтов государственного и экономического развития, основа которых предполагает интеграцию инновационных механизмов роста во все сферы хозяйственной деятельности.

Как рассмотрено выше, Финансовый кризис 2008—2009 гг. подверг серьезному испытанию экономику России, вызвав стагнацию показателей национальных счетов, социально-экономических показателей и дефицит бюджета в 2009 году.

Для преодоления и ослабления последствий действия мирового экономического шокового воздействия на российскую экономику Правительством был разработан ряд мер, основанных на сохранении и развитии предпринимательства как в кризисных, так и в посткризисных условиях в качестве одного из приоритетных и потенциально важных направлений диверсификации экономики страны, в результате стимулиро-

⁸ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2009 год. М., 2010, С. 358.

вания которого будут возрождена научно-производственная инновационная составляющая экономического роста на основе новых технологий и развития научных институтов, а также их вовлечения в предпринимательскую и производственную деятельность.

Приоритетные направления антикризисных мероприятий 2009–2010 гг. Правительства Российской Федерации разработаны на основе задач преодоления сырьевой зависимости, перестройки и модернизации экономики, выполнения социальных обязательств перед населением. Среди перечня мер особенно выделяются мероприятия по активизации развития малого и среднего предпринимательства в качестве необходимого инструмента повышения эффективности и конкурентоспособности российской экономики.

Однако не все трудности функционирования предпринимательских структур могут быть преодолены с помощью государственных программ поддержки и развития. Существует объективный ряд недостатков, которыми, к сожалению, обладают отечественные малые и средние предприятия. Причем они носят «наследственный» характер и свойственны для российской экономики в целом и обуславливаются скорее отсутствием культуры предпринимательства в силу потребительского отношения к производственным процессам и желанием извлечь максимально возможную прибыль в рекордно малые сроки, чем принципиальной невозможностью роста и развития компаний в условиях недиверсифицированной экономики. Подобные проблемы проявляют себя в слабой конкурентоспособности хозяйствующих субъектов не только на международных рынках, но и внутри страны, которая проявляется в виде «пробалов» в таких ключевых сферах деятельности предприятий, как ⁹:

- отсутствие или слабый уровень развития управления человеческими ресурсами;
- слабые навыки экспорта товара за пределы региона и за пределы страны (неумение определять целевые рынки, отсутствие культуры деловой переписки, незнание специфики местных рынков, слабые навыки в области маркетинга на зарубежных рынках, а также неспособность разработки регулярной маркетинговой политики);
- отсутствие или плохо организованный процесс проведения исследований и разработок и создания инноваций;
- слабое управление производственными процессами.

⁹ Малое и среднее предпринимательство в развитии промышленности и технологий. Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», Москва, 2008.

Действительно, проблема управления человеческими ресурсами по-прежнему актуальна и проявляет себя в качестве патологии управленческих решений, природа которой состоит в «традиционном» разделении работ по созданию и реализации стратегии компании. В результате велик риск не учесть важные рыночные факторы, препятствующие переносу на практику основного стратегического конкурентоспособного направления развития организации. Согласно исследованиям группы компаний «HeadHunter»¹⁰ относительно работы специалистов по персоналу (или, как принято, называть «Human Resources-специалистов»), более 55% HR-директоров для принятия решений не хватает информации о стратегии компании и состоянии ее дел. Более трети опрошенных (38%) испытывают нехватку времени для обсуждения с генеральным директором вопросов по управлению персоналом, а 36% начальников HR-департамента — более четкой постановки задач. Очевидно, что в такой ситуации недостаточного информирования кадрового отдела и его неосведомленности насчет стратегически значимых задач предприятия говорить об организационной эффективности работы менеджмента не приходится, что в конечном счете негативно отразится на способностях компании к росту в виде отсутствия своевременного обеспечения квалифицированными кадрами.

Препятствует развитию рыночной силы субъектов малого и среднего бизнеса и низкий профессионализм компаний-партнеров, обеспечивающих маркетинг товаров и услуг. По данным Интернет-сообщества «Маркетинг в России»¹¹, весьма часто рекламные агентства не понимают, на какую целевую аудиторию рассчитан тот или иной продукт организации-клиента, ими не соблюдаются установленные сроки. Также весьма распространена ситуация, когда сами заказчики не могут четко сформулировать задачу для маркетологов, что уже говорит о неудовлетворительном качестве управленческой деятельности самих организаций-заказчиков. Это проявляется, во-первых, в отсутствии эффективной коммуникативной связи внешней и внутренней среды организации, а, во-вторых, в несоответствии ее целей и задач реальной рыночной ситуации. Очевидно, что при наличии таких существенных недостатков системы управления организации практически невозможно ее устойчивое функционирование и удержание конкурентного преимущества.

Следующей проблемой развития предпринимательских структур в контексте активизации и стимулирования их инновационного потенциала является отсутствие или плохо организованный процесс прове-

¹⁰ <http://hh.ru/article.xml?articleId=2156>, апрель 2011.

¹¹ <http://marketing-in-russia.ru/2010/259>

дения соответствующих исследований и разработок. Так согласно данным Росстата о факторах, препятствующих технологическим инновациям на обрабатывающих предприятиях¹², за последние годы оценки экспертов остаются приблизительно на одном уровне, что говорит о серьезных проблемах инновационного развития российской экономики, о чем и указывается выше. Причем весьма продолжительное время лидируют такие внешние экономические неблагоприятные факторы, как недостаток собственных денежных средств (средняя оценка – 2,43 при максимальной 3,0), недостаток финансовой поддержки со стороны государства (средняя оценка – 2,2), низкий спрос на новые товары, работы, услуги (средняя оценка – 1,87). Именно на их устранение были направлены антикризисные меры 2009–2010 г.г., а также Концепция долгосрочного развития, подразумевающая структурные изменения экономики, которые преобразуют существующие диспропорции.

Такие факторы, как высокая стоимость нововведений, высокий экономический риск, низкий инновационный потенциал организации с годами только возрастали и достигли соответственно оценочных значений 2,4; 1,9; 1,8 в 2005–2007 г.г. Действительно, за последнее десятилетие сырьевой вектор роста российской экономики ежегодно набирал обороты, и, следовательно, возрастала зависимость ее рыночной среды от внешних факторов, что и стало, с одной стороны, причиной возрастания экономического риска, с другой – понижения необходимости внедрения инноваций, фактической стагнации этого направления и, как следствие, роста стоимости нововведений. Поэтому со временем уменьшался и инновационный потенциал организаций, стал ощутимее недостаток профессиональных кадров и практического опыта создания и апробации инновационных товаров и услуг, о чем и говорят приведенные экспертные оценки.

В свою очередь, недостаток информации о новых технологиях, о рынках сбыта, неразвитость кооперационных связей еще раз говорит о неэффективном управлении, низком качестве менеджмента организаций, необходимости обновления их системы управления и развития навыков анализа внешней среды.

Наконец, последним в списке распространенных проблем предпринимательских структур приводится слабое управление производственными процессами. Стоит отметить, что в нестабильных условиях современной рыночной среды данный недостаток управления приобретает

¹² Индикаторы инновационной деятельности. М.: Росстат, 2009, С. 53.

весьма значительный негативный эффект. Ведь для принятия адекватных управленческих решений относительно производственной деятельности необходимо уметь оперативно определять изменения факторов внешней среды, которая характеризуется высокочастотными изменениями и значительным уровнем информационного «шума». Анализ и определение действительно решающих факторов внешнего воздействия на деятельность организации и принятие учитывающих их особенности эффективных решений, согласно закону разнообразия У. Эшби, «могут быть обеспечены только в том случае, если разнообразие средств управляющего, по крайней мере, не меньше, чем разнообразие управляемой им ситуации». Учитывая крайнюю непопулярность применения организационных инноваций в целом в российской экономике (на конец 2009 года удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации составил 4,7%¹³ от их общего числа, что выше соответствующего значения 2007 года всего на 1,2%¹⁴), ожидать от организаций высокой оперативности производственных процессов и эффективности их управления не приходится.

В заключении необходимо отметить, что большая часть внутренних проблем низкой конкурентоспособности, устойчивости и адаптивности предпринимательских структур может быть решена с помощью организационных методов системного анализа их деятельности, одним из которых является имитационное моделирование, обладающее достаточным набором средств для оценки и анализа движущих сил среды и рыночного окружения, а также особенностей внутреннего функционирования организации.

Литература

1. Федеральный Закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Российский статистический ежегодник. Издания за 2001–2010 гг. Москва, Росстат.
3. Малое и среднее предпринимательство в России. Выпуски 2007–2009. Москва, Росстат.
4. Индикаторы инновационной деятельности. М.: Росстат, 2009.
5. Балабанова А. В. Управление экономическим ростом: модели и стратегии. М.: Российская Академия предпринимательства, 2004.

¹³ Индикаторы инновационной деятельности. Росстат, Москва, 2009, С. 290.

¹⁴ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2010 год. М., 2010, С. 577.

-
6. Барышева А.В., Балдин К.В., Голов Р.С., Передеряев И.И. Инновации. М.: Дашков и К, 2008.
 7. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: Инфра-М, 1999
 8. Малый бизнес в России: отложенное влияние кризиса. Пресс-служба НИСИПП. 19.07.2010.
 9. Малое и среднее предпринимательство в развитии промышленности и технологий. Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», Москва, 2008.
 10. <http://hh.ru/article.xml?articleId=2156>
 11. <http://marketing-in-russia.ru/2010/259>

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора
Л. А. Булочниковой

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XI/
Под научной ред. Л.А. Булочниковой. — М.: Российская Академия предприниматель-
ства; Агентство печати «Наука и образование», 2011. — 312 с.

ISBN 978-5-903893-49-2

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Россий-
ской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно со-
трудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные
проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в
этом процессе.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1

Научное издание

Серия

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XI

Под научной редакцией Л.А. Булочниковой

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77–17480 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 20.06.2011
Формат бумаги 60х90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7C, TextBookC»
Объем 18,00 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ № 157
Издательство Агентство печати «Наука и образование»
105005, г. Москва, ул. Радио, 14
(499)265-65-03, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru
Отпечатано в ОАО «Московская типография № 2»
129085, г. Москва, пр-т Мира, 105
тел. (495) 640-540-1, www.mtn2.ru