

**ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ**



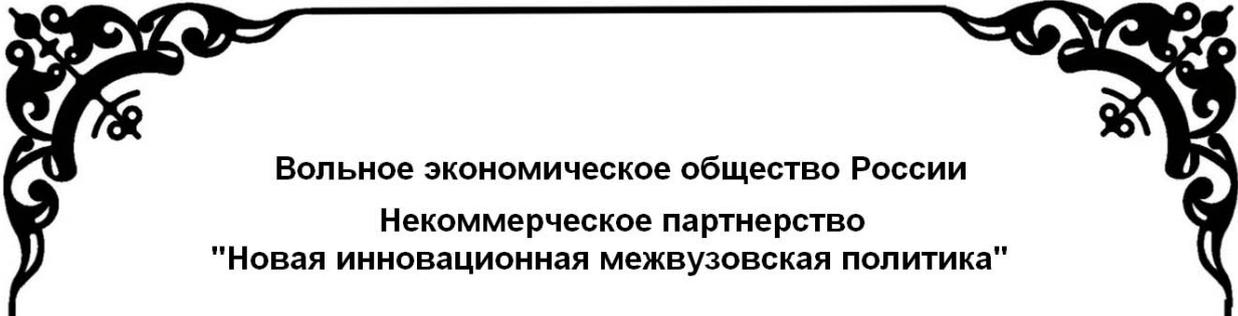
ТОМ СТО ТРЕТИЙ

2008

**ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ**



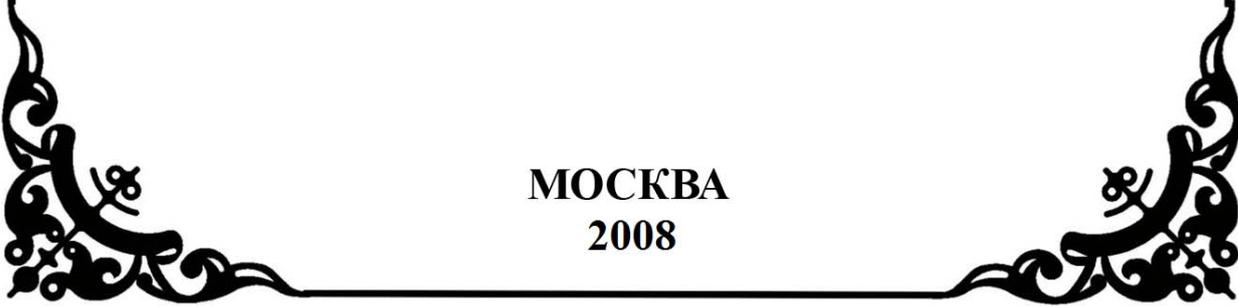
**ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.**



Вольное экономическое общество России
Некоммерческое партнерство
"Новая инновационная межвузовская политика"

Научные труды ВЭО России

СБОРНИК
научных статей



МОСКВА
2008

По решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации, Научные Труды Вольного экономического общества России включены в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.

ISBN 978-5-94160-084-7

© Вольное экономическое общество России, 2008

© Некоммерческое партнерство “Новая инновационная межвузовская политика”, 2008

К ЧИТАТЕЛЮ

Мне доставляет особое удовольствие представить вниманию самого широкого круга экономической общественности 103-й том «Научных трудов Вольного экономического общества России» (пятый том в изданиях с Некоммерческим партнерством «Новая инновационная межвузовская политика»).

Всего в сборнике опубликовано 63 статьи свыше 70 ученых и представителей молодежной науки от 18 организаций – вузов, научных и промышленных организаций из 6 городов России.

Это издание подводит основные итоги научной деятельности Вольного экономического общества России и Некоммерческого партнерства «Новая инновационная межвузовская политика» за второе полугодие 2008 года. Проблемные статьи ведущих ученых и специалистов дают представление о наиболее важных аспектах развития российской экономики с точки зрения разных научных школ. Авторы сборника не придерживаются единых взглядов в процессе анализа экономических преобразований, что позволяет всесторонне рассмотреть самый широкий спектр вопросов экономики.

Г.Х. Попов,
*Президент Вольного
экономического общества России,
президент Международного союза
экономистов, доктор экономических наук,
профессор*



РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Г.Х. ПОПОВ

Главный редактор, президент Вольного экономического общества России, президент Международного союза экономистов, доктор экономических наук, профессор

Л.И. АБАЛКИН

Вице-президент, председатель Научно-практического Совета Вольного экономического общества России, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор

И.В. ВОРОНОВА

Координатор-составитель, вице-президент Вольного экономического общества России, кандидат экономических наук, профессор

Р.С. ГОЛОВ

Член Правления Вольного экономического общества России, декан факультета “Экономики и менеджмента в промышленности” им. В.Б. Родина “МАТИ” – РГТУ имени К.Э. Циолковского, исполнительный директор Некоммерческого партнерства “Новая инновационная межвузовская политика”, кандидат экономических наук, доцент

В.В. ИВАНТЕР

Член Правления Вольного экономического общества России, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор

В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ

Руководитель издания, первый вице-президент Вольного экономического общества России, доктор экономики и менеджмента, профессор

В.В. МЫЛЬНИК

Заведующий кафедрой “Финансовый менеджмент” “МАТИ” – РГТУ имени К.Э. Циолковского, доктор экономических наук, профессор

Р.И. ПЛОТНИКОВА

Вице-президент Вольного экономического общества России, Заслуженный экономист Российской Федерации, профессор

В.А. РАЕВСКИЙ

Член Президиума Вольного экономического общества России, президент Международного консультативно-правового центра по налогообложению, доктор экономических наук, профессор

В.В. ШИЛОВ

Заместитель декана по науке факультета “Экономики и менеджмента в промышленности” им. В.Б. Родина, заведующий кафедрой “Проектирование вычислительных комплексов” “МАТИ” – РГТУ имени К.Э. Циолковского, кандидат технических наук, старший научный сотрудник

СОДЕРЖАНИЕ

И.А. АЛЕКСЮК, Т.А. МИХЕЕВА Особенности бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса.....	13
Г.А. АМИНОВА Малое предпринимательство в рыночной экономике.....	16
В.Ю. АШХОТОВ Флуктуационный анализ и устойчивость экономики.....	23
Е.А. БАСОВА Проблемы и перспективы развития рынка российских корпоративных облигаций	33
Е.В. БЕРЛОВСКАЯ, Г.А. СТОЛЯРЧУК О некоторых аспектах корпоративного налогового менеджмента в условиях российского законодательства.....	38
С.С. БОБРОВСКИХ Планирование работ крупного проекта.....	44
Д.Б. БОБРЫШЕВА Финансовый кризис в России.....	49
А.А. БОЛКИНА, Т.С. КРЕСТОВСКИХ Проблема дисконтирования природоохранных проектов.....	52
Т.А. БОРИСОВСКАЯ, Г.А. АМИНОВА Научно-технический прогресс и теория устойчивого развития.....	56
Е.В. БРОИЛО Проблема враждебной реструктуризации предпринимательских структур и пути ее решения.....	63
И.Л. БЫКОВНИКОВ Жизненный цикл инвестиционного проекта.....	69
Ф.Н. ВИНОКУРОВ Принципы рекламной деятельности.....	74
Т.К. ВИНОКУРОВА Обзор базовых концепций инвестиционного менеджмента.....	79
Р.С. ГОЛОВ Построение концептуальной и математической моделей инновационно- инвестиционной деятельности.....	83
Е.А. ГОРБАЧЕВА Налоговые льготы и инвестиционная деятельность предприятия.....	89

Н.А. ГРЕШНЕВИКОВА	
Актуальные аспекты внешнеэкономической деятельности предприятия.....	95
ДО КУЙ ВУ	
Анализ обеспечения предприятия денежными средствами.....	104
В.П. ДОКУЧАЕВ	
Исследование видов инвестиционных проектов и основных принципов оценки их эффективности.....	109
А.М. ДОХОВ, Д.А. САБАНЧИЕВА	
Анализ социально-экономического развития регионов ЮФО РФ.....	113
И.А. ДУБРОВИН, Г.З. ГАХАРИЯ	
Экономические и социальные аспекты организации питания студентов.....	118
Г.П. ЕЖОВ	
Организация интегрированной АИСУ инновационно-инвестиционными проектами.....	127
Б.Б. ЕРОФЕЕВ	
Методология позиционирования на рынке нефтепродуктов в сети АЗС.....	134
О.А. ЗОЛотоВА	
Методика анализа денежных потоков перерабатывающих предприятий.....	138
Е.В. ИСТОМИНА	
Оценка эффективности информационных систем.....	145
М.М. ИЩЕНКО	
Влияние факторов внешней и внутренней среды на характер организационных изменений в административной системе региона.....	152
Н.А. КАЗАКОВА	
Комплексная оценка деятельности компании на основе матричной экономической модели бизнеса.....	158
В.В. КАШИРИН	
Экономическая политика и стратегия предприятий в области инновационного развития... ..	164
О.В. КИСЕЛЕВА	
Калькулирование себестоимости продукции в условиях многоотраслевой деятельности коммерческой организации.....	171
А.В. КОРОВИН	
Методы и алгоритмы расчета финансовых рисков и способы их снижения.....	178
Н.А. КОЧКИН	
Инвестиционная составляющая развития инновационной деятельности в промышленности.....	184

Д.В. КРАВЧУК Основы построения системы комплексного мониторинга для повышения эффективности функционирования промышленных предприятий.....	191
Н.Н. КУВЯТКИНА, И.Л. БЫКОВНИКОВ, В.П. ДОКУЧАЕВ Средневзвешенная стоимость капитала.....	200
Л.А. ЛАВРОВА Повышение эффективности формирования и использования денежных потоков...	205
Я.В. ЛЕОНТЬЕВ, Г.А. АМИНОВА Человеческий капитал как фактор социально-экономического развития страны...	208
А.В. МАМАЕВА Проблемы диагностики и правовых последствий преднамеренного и фиктивного банкротства.....	216
Н.В. МКРТУМЯН Выбор критерия эффективности управления интегрированным риском промышленного предприятия.....	220
А.В. МЫЛЬНИК Механизм формирования эффективных структур интегрированных АИСУ по цепочкам их интеграции.....	228
В.В. МЫЛЬНИК Системный и синергетический подходы к оценке эффективности инновационно-инвестиционных проектов.....	237
А.Б. НАГОЕВ Анализ инвестиционной деятельности на базе лизинга.....	245
А.Г. ОБОЗНЫЙ Финансово-экономическая характеристика инновационной деятельности предприятия.....	252
Н.С. ПЕРЕКАЛИНА, И.В. РОЖКОВ Маркетинговая информация в сфере услуг: классификация видов, анализ источников и поставщиков.....	258
Т.Ю. ПЕТРУХИНА Повышение эффективности функционирования производственных систем на основе оптимизации динамики ресурсов по стадиям их преобразования.....	265
О.В. ПЛЮСНИНА Особенности механизма управления кредитной деятельностью.....	274
А.Н. ПРОРОКОВ Малый бизнес за рубежом и малое предпринимательство в России.....	280

М.Б. ПУШКАРЕВА, К.А. КОРОБОВ Теоретические аспекты реинжиниринга финансовых бизнес-процессов в условиях применения CALS-технологий.....	286
А.П. РАДКЕВИЧ Исследование показателей качества жизни и справедливости в Коми регионе.....	294
Е.А. РУБЦОВ Анализ подходов к приобретению программных продуктов.....	300
А.А. САЗОНОВ Конкурентоспособность как основа для развития современных торговых домов...	306
Т.Б. САМАТОВА Анализ общих тенденций рождаемости и обеспеченности детскими дошкольными учреждениями в Российской Федерации и Республике Коми.....	310
В.В. СЕРЕГИН Сбалансированное планирование развития компании на основе корпоративных бюджетных механизмов.....	317
Г.А. СИЧИНАВА Анализ доходности строительной организации.....	321
О.В. СКРИПКИНА Принципы финансового учета нераспределенной прибыли.....	327
А.Е. СМОЛИК Управление изменениями и конфигурациями в информационной инфраструктуре предприятия.....	335
А.Е. СМОЛИК Стоимость и эффективность внедрения процессов управления информационной инфраструктурой предприятия.....	338
И.М. СТЕПНОВ, Ю.А. КОВАЛЬЧУК Современный взгляд на развитие промышленного предприятия на основе исследования противоречий между конкурентным и компетентностным подходами.....	341
А.А. ТАТУЕВ Финансовая диагностика отраслевого развития в регионе.....	352
В.Ю. ТЕПЛЫШЕВ Внедрение инноваций в жилищно-коммунальное хозяйство через институциональные изменения (на примере Рязанской области).....	364
В.И. ТЕФАНОВ Уроки кейнсианства и современный финансовый кризис.....	378

О.И. ТРЕГУБОВА	
Использование латерального маркетинга в современной экономике.....	381
Е.В. УСМАН	
Налоговое планирование.....	385
А.А ЧЕГЛАКОВ	391
Анализ конкурентных преимуществ ключевых маршрутов поставок нефти из Прикаспийского региона на рынок Европы.....	
М.Н. ЧЕРКАСОВ	
Диффузия технологических инноваций.....	398
М.А. ШАРОВА	402
Проблемы оценки эффективности инвестиций в целях финансового оздоровления при процедурах банкротства.....	

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

И.А. АЛЕКСЮК,

Т.А. МИХЕЕВА, канд. экон. наук,

Московский государственный университет прикладной биотехнологии

С принятием Федерального закона от 24.07.07 № 209-ФЗ изменились критерии отнесения к субъектам малого предпринимательства юридических и физических лиц. Появился новый критерий отнесения к среднему предпринимательству юридических и физических лиц, а также новая категория субъектов малого предпринимательства – микропредприятия.

Согласно ст. 4 Закона от 24.07.07 № 209-ФЗ к категориям субъектов малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее – индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;

б) до 100 человек включительно для малых предприятий (среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до 15 человек);

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на

добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства. (Микропредприятием признается бизнес с оборотом до 60 млн. рублей, малым – до 400 млн. рублей, средним – до 1 млрд. рублей).

Предусмотренные предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) и балансовой стоимости активов устанавливаются Правительством Российской Федерации один раз в пять лет с учетом данных сплошных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства – это условие вступает в силу с 1 января 2010 года.

В Федеральном Законе от 24.07.07 № 209-ФЗ предусмотрены применение специальных налоговых режимов, упрощенное ведение учета и упрощенное составление бухгалтерской, статистической, налоговой отчетности. Все льготы определяются законами различного уровня, либо иными нормативно-правовыми актами РФ.

Малые предприятия, находящиеся на общем режиме налогообложения имеют право:

- вести бухгалтерский учет по упрощенной форме, согласно ст. 5 Федерального закона от 21.11.96 № 129-ФЗ «Закон о бухгалтерском учете». На основании него был принят Приказ Минфина РФ от 21.12.98 № 64н, которым были утверждены Типовые рекомендации. Рекомендации продолжают действовать, хотя они уже морально устарели;

- не применять ПБУ 18/02 и не отражать в бухучете постоянные и временные разницы и соответствующие им постоянные и отложенные налоговые активы и обязательства, что значительно облегчает работу бухгалтера;

- не проводить аудиторскую проверку достоверности бухгалтерской отчетности и вправе представлять в составе годовой отчетности только бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках;

- при сумме выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость за каждые три последовательных календарных месяца не превышает в совокупности 2 млн. руб. получить освобождение от НДС (п. 2-3 ст. 145 ПК РФ);

- применять кассовый метод учета доходов и расходов по налогу на прибыль, если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС не превысила 1 млн. руб. за каждый квартал;

- не платить авансовые ежемесячные платежи по итогам квартала, если за предыдущие четыре квартала доходы от реализации не превышали в среднем 3 млн. руб. за каждый квартал;

Малые предприятия имеют право выбрать упрощенную систему на-

логообложения, соблюдая критерии при которых:

- доход организации не превышает 15 млн. руб. за 9 месяцев предшествующих переходу на УСН;
- остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов не превышает 100 млн. руб.;
- доля непосредственного участия других организаций в капитале налогоплательщика составляет не более 25% (кроме общественных организаций инвалидов);
- средняя численность работников не превышает 100 человек.

При переходе на УСН налогоплательщик имеет право выбрать объект налогообложения «доходы» по ставке 6% от суммы доходов, либо «доходы минус расходы» по ставке 15% от разницы между суммой доходов и суммой расходов, принимаемых в целях налогообложения. Переход налогоплательщика на УСН освобождает его:

- от уплаты налога на прибыль, налога на имущество, ЕСН, налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации, а также исполнения обязанностей налогового агента по налогу на добавленную стоимость;
- от ведения бухгалтерского учета, за исключением учета основных средств и нематериальных активов.

Значение малого бизнеса в рыночной экономике очень велико. Без малого бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии. Малый бизнес в рыночной экономике – ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста. Всеми этими мерами Правительство РФ способствует развитию малого бизнеса в стране и это верные шаги к созданию стабильной и сильной экономики.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Г.А. АМИНОВА, канд. экон. наук,
кафедра «Экономика»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

В современной экономике развитых стран заметно выросла роль малого бизнеса. Небольшие компании играют весомую роль в экономике США, Японии и промышленно развитых стран Западной Европы. Только в США действует свыше 22 млн. небольших компаний, в Японии – 7 млн., в ФРГ – 1,9 млн., в Великобритании 1,4 млн. Мелкие и средние фирмы составляют 96-98% всех компаний, функционирующих в промышленно развитых рыночных странах. В настоящее время на долю малого бизнеса в США, например, приходится около 45-50% ВВП, в Германии – 48%, значительно выше этот показатель в Японии, где он достигает 65-70%, тогда как в Великобритании он самый низкий – 20%.

Можно отметить ряд моментов эффективного функционирования малого бизнеса:

Во-первых, они гибки и быстро приспосабливаются к конъюнктуре рынка и изменениями в самом производстве.

Во-вторых, они способны оперативно создавать и внедрять новую технику и технологию, значительно превышающую возможности крупных фирм, для которых выпуск принципиальной новой техники – весьма существенный возмущающий фактор, нарушающий стабильность крупномасштабного, серийного производства;

В-третьих, мелким фирмам присущ дух инициативы, предприимчивости и динамизма.

В-четвертых – малый бизнес решает проблему занятости населения.

Как показывает опыт развитых стран, малый бизнес осуществляется по следующим четырем моделям:

1. Создание собственной международной системы производства и сбыта продукции, если фирма располагает надежным «нишевым продуктом»;

2. Формирование специализированных консорциумов с аналогичными производителями на базе взаимного участия в капитале (до 5-15%) с опорой на определенные банки;

3. Развитие долгосрочной кооперации с крупными компаниями (без потери финансовой и производственной самостоятельности) на правах соучастника в разработке и реализации продукции;

4. Вынужденное согласие на частичное или полное поглощение более крупным предприятием.

Перечисленные четыре модели активно реализуются на практике. Машиностроительная и особенно станкостроительная промышленность Германии, преимущественно состоящая из мелких и средних специализированных фирм, уже давно развивается по первой модели. Несколько тысяч фирм этих отраслей специализируются на выпуске продукции, ориентированной на определенную международную «рыночную нишу».

Все больше сторонников привлекает вторая модель развития мелкого и среднего предпринимательства. Совместные консорциумы возникают преимущественно на холдинговом уровне (т.е. путем объединения капиталов). В оперативной производственной деятельности, напротив, усиливается тенденция формирования децентрализованного единиц, стремящихся опереться на кооперацию с другими производителями. Это позволяет устранить слабости отдельных участников и усилить преимущества в области технологии производства и сбыта. Всякое распыление средств мелких и средних предприятий для внедрения в новую сферу чрезвычайно опасно. Многоотраслевой характер мелких и средних фирм может сохраниться лишь в странах низкого уровня индустриального развития и диверсификации производства. Кооперация дает возможность сохранить собственную специализацию, создав некий симбиоз, где участники могут опереться на свои сильные стороны. Партнерские связи в рамках консорциума должна охватывать производственную, стратегическую, оперативную и инвестиционную сферу. Только в этом случае достигается наибольший взаимообогащающий результат.

Главная проблема мелких фирм состоит в том, чтобы определить новые рыночные сегменты с большим потенциалом экономического роста и эффективно организовать производство нужной продукции. При этом они не располагают достаточной финансовой прочностью и отработанной системой реализации для достаточной финансовой прочностью и отработанной системой реализации для обеспечения рыночного выхода новых изделий. В этих условиях и возникает ситуация, когда крупные компании, не принимая существенного финансового участия, оказывают мелкому бизнесу технологическую поддержку с целью последующего их поглощения. Крупные компании получают выход к новой технологии, на самостоятельной разработке, которой они не намерены концентрировать свои усилия. Мелкие предприятия, в свою очередь, в рамках такого «стратегического партнерства» могут воспользоваться сбытовой системой и престижем крупной компании. На эту модель взаимоотношений с крупными фирмами удается выходить немногим мелким предприятиям, возникшим в технологических парках. Однако подобная тенденция существует, и связана она с отработанной практикой соучастия ряда мелких и средних предприятий в разработке и реализации изделий, производимых крупными компаниями.

Четвертая модель развития мелких и средних предприятий связана с потерей финансовой самостоятельности. Часто сохраняется не только старое название фирмы, ее руководство, но и прежняя отраслевая специализация и даже хозрасчетная самостоятельность. И все же превращение в дочернее общество подрывает основу независимого предпринимательства и инновационной активности. Рыночный механизм отрасли деформируется, конкуренция ограничивается, ухудшаются международные позиции основных производителей. Поэтому, например федеральные ведомства Германии строго контролируют процессы слияний и поглощений. В последнее время основные усилия направлены на поддержку формирования и развития новых мелких и средних предприятий.

Следует отметить, что, несмотря на то, что мелкий бизнес тесно связан с крупным и является в определенной степени его продолжением, он имеет свои особенности. Мелким фирмам, специализирующимся на высокотехнологичных производствах присуща своя стратегия хозяйственного поведения. Она складывается из четырех основных моментов:

1. Развивающиеся высокотехнологичные фирмы не заинтересованы в конкуренции, а потому стремятся захватить прибыльную нишу, создавая узкоспециализированные продукты.

2. Фирмы стараются минимизировать свои издержки, закупая комплектующие изделия у крупных производителей.

3. Большинство этих фирм образовалось вокруг одного продукта (технологии), и их задача сводится к адаптации этого продукта или технологии к специфическим нуждам потребителей. В этом существенное отличие от традиционных фирм, которые направляют свои сбытовые усилия на распространение стандартного продукта, удовлетворяющего особую группу потребителей.

4. Почти все фирмы стремятся по возможности меньше привлекать чужой капитал, чтобы сохранить самостоятельность.

Среди организационных форм взаимодействия крупных и мелких компаний в сфере производства важной, например, для США и некоторых других стран, является контрактная система, представляющая собой долгосрочные отношения. Контрактная и субконтрактная система работ особенно развиты в отраслях массового сборочного производства. Например, такие крупнейшие концерны, как «Дженерал моторс» и «Дженерал электрик», используют для своего производства и сбыта услуги десятков тысяч мелких предприятий. Участвуют мелкие фирмы и в программе федеральных контрактов.

Существует и развивается сложная система хозяйственных отношений между крупными и мелкими фирмами в области обслуживания производства, распределения продукции и услуг. Во всех районах США растет число мелких фирм, специализирующихся на производстве запасных частей, опытного оборудования и инструментов, спрос на которые растет бы-

стро. Многие крупные предприятия постепенно освобождаются от вспомогательных и заготовленных цехов, закрывают литейные, кузничные и даже механические производства, ремонтные и строительные цехи, передавая их функции узкоспециализированным предприятиям. Почти каждая фирмы в этой или иной степени и в различных формах пользуется услугами специализированных предприятий для проведения ремонта и обслуживания оборудования.

Наиболее распространенной формой хозяйственной интеграции крупного и мелкого производства на современном этапе считается система договорных отношений, известная во всем мире под названием «франчайзинг». Конкретно содержание подобных договорных соглашений состоит в следующем. В контракте, заключаемом головной компанией с небольшим действующим или вновь создаваемым малым предприятием (оператором), оговариваются основные условия хозяйствования. Почти все головные компании требуют при этом от предприятий-операторов единовременных первоначальных выплат за право действовать от их имени на определенном сегменте рынка. Капиталовложения в дело осуществляются как за счет передачи в аренду фирме-оператору основных фондов, находящихся в собственности головой фирмы, так и за счет собственных или заемных средств оператора. Во многих случаях фирма-оператор целиком владеет фондами своего предприятия и расплачивается с головной фирмой лишь за пользование ее продукцией, торговой маркой, а также за различные виды поддержки.

В контракте оговариваются нормативы или фиксированные объемы текущих платежей и отчислений от прибыли. Обычно они составляют 5-10% от ежемесячного объема продаж оператора, но могут принимать и другие формы. Головная компания оговаривает в контракте обязательство фирмы-оператора отвечать за поддержание качества товаров и услуг, их оформление, репутацию торговой марки. В свою очередь она предоставляет оператору бухгалтерскую и статическую помощь, дает рекомендации по стратегии сбыта, управленческие консультации, организует обучение персонала. Обычно договор между сторонами заключается на 5-10 лет, в более широком диапазоне на срок от 3 до 20 лет. Головная компания может в любой момент расторгнуть контракт, если обнаружит, что оператор не соблюдает стандарты, принятые компанией, и это наносит ущерб ее репутации.

В настоящее время это новая форма хозяйственной интеграции крупных и мелких предприятий получила широкое распространение и охватывает почти все виды услуг производству и населению. Распространение договорных отношений стало возможным в силу того, что это оказалось выгодно для обеих участвующих в договоре сторон – как крупных фирм, так и мелких предпринимателей. Обычно головная компания предоставляет при этом мелкому предпринимателю кредит на льготных услови-

ях. Она может взять для него заем в банке или быть его поручителем при получении гарантированного займа. Службы маркетинга крупных фирм осуществляют анализ рынка. Заключая контракт, владелец мелкого предприятия экономит на рекламе, организационных и других расходах, большую часть которых берет на себя головная компания. Крупным компаниям использование системы договорных отношений позволяет одновременно решать две проблемы: расширение рынка сбыта своей продукции и привлечение дополнительного капитала за счет вовлечения сбережений населения в хозяйственный оборот. Многим компаниям система договорных отношений позволяет экономить на развитии собственной сбытовой сети, строительстве. В результате снижаются издержки обращения, увеличивается объем продаж, осваивается масса раздробленных мелких рынков. Частично перекладывая ответственность на мелких предпринимателей, крупные фирмы меньше рискуют своим капиталом.

Разумеется, представители малых фирм сталкиваются с целым рядом трудностей. В первую очередь это влияние внешних факторов и восприимчивость к ним, в том числе к ценам и условиям кредитования отсутствию развитой инфраструктуры. Для малых фирм ограничен доступ к знаниям, доступ к сырью и капиталу. Малый бизнес сталкивается с острой конкуренцией на рынке, поэтому многие из них погибают, не успев состояться.

Большинство малых фирм, тем не менее, выживают благодаря государственной поддержке в виде хорошо продуманных программ.

В целом механизм государственной поддержки малого предпринимательства включает законодательную и нормативно-правовую базу, устранению административных барьеров, кредитно финансовую и инвестиционную поддержку информационного обеспечения и содействие в организации безопасности и защиты малого бизнеса от противоправных посягательств.

Следует отметить, что в России в ходе перестройки больше всего не повезло малому бизнесу. Современной экономике России требуется 10-12 миллионов малых предприятий, в то время как их сегодня насчитывается всего 1 миллион 300 тысяч.

При этом только треть из них функционирует в материальном производстве (в западной Европе и США их – две трети). Ради справедливости стоит отметить, что в последнее время наблюдается повышенное внимание к малому бизнесу со стороны государства. Заложена правовая основа – принят пакет законов, связанных с развитием не только малого, но и среднего предпринимательства.

В регионах страны формируются фонды имущественной поддержки малого и среднего бизнеса. Разрабатывается государственная программа: комплекс мер по созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности. Он включает в себя:

1. Обеспечение доступа малого предпринимательства к объектам инфраструктуры (недвижимость).

1.1. Развитие рынка коммерческой недвижимости эконом класса для малого и среднего бизнеса;

1.2. Формирование имущественной инфраструктуры поддержки начинающих малых компаний;

1.3. Создание специализированных промышленных площадок для малого и среднего бизнеса;

1.4. Формирование специализированных фондов регионального и муниципального имущества для предоставления в аренду малым и средним предпринимателям;

1.5. Совершенствование порядка предоставления федерального недвижимого имущества в аренду субъектам малого и среднего предпринимательства;

1.6. Обеспечение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к приватизации государственного и муниципального имущества.

2. Обеспечение доступа к объектам инфраструктуры (присоединение к электросетям, газопроводам тепловым и водоканальным сетям).

2.1. Формирование системы объективного принятия решений о порядке, сроках и стоимости присоединения к электросетям и газопроводам;

2.2. Снижение платы за технологическое присоединение;

2.3. Совершенствование и максимальная конкретизация законодательства, регулирующего порядок формирования инвестиционных программ сетевых компаний;

2.4. Ликвидация перекрестного налогообложения при передаче имущества сетевой организации;

2.5. Регламентация процесса присоединения потребителей к газораспределительным сетям;

2.6. Регламентация процесса присоединения потребителей к тепловым и водоканальным сетям.

3. Доступ к финансовым ресурсам.

3.1. Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к банковским кредитам;

3.2. Расширение предложения кредитных ресурсов субъектам малого и среднего предпринимательства;

3.3. Финансовое обеспечение начинающих предпринимателей и организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

3.4. Развитие рынка микрофинансовых услуг, предоставляемых субъектам малого и среднего предпринимательства.

4. Налогообложение.

4.1. Совершенствование системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД);

4.2. Совершенствование упрощенной системы налогообложения (УСН).

5. Регистрация предприятий.

5.1. Упрощение процедуры регистрации в качестве юридического лица или в качестве предпринимателя без образования юридического лица (включая возможность регистрации компании через Интернет);

5.2. Упрощение процедуры открытия нового дела;

5.3. Ликвидация региональных ограничений начала собственного бизнеса.

6. Лицензирование.

6.1. Сокращение количества лицензируемых видов деятельности.

7. Контроль.

7.1. Модернизация системы государственного контроля;

7.2. Регламентация исполнения межведомственных функций надзорными органами;

7.3. Исключение полномочий органов внутренних дел по оставлению протоколов об административных правонарушениях в сфере контроля предпринимательской деятельности. Исключение из Закона о милиции внепроцессуальных прав милиции по проверкам предпринимательской деятельности, установленных иными федеральными законами.

Реализация этой обширной государственной программы, несомненно, позволит малому бизнесу занять достойное место в рыночной экономике России.

ФЛУКТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ И УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИКИ

В.Ю. АШХОТОВ, канд. экон. наук,
кафедра «Финансовый менеджмент и инвестиции»,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная ака-
демия им. В.М. Кокова

В методологическом плане проблема устойчивости в экономике базируется на разработках русских учёных первой половины и середины XX века. А.М. Ляпунов является основоположником математической теории устойчивого равновесия и движения систем с определённым числом параметров. В дальнейших работах А.А. Андропова и Л.С. Понтрягина (основателя математической теории оптимизации процессов) было развито исследование, которое привело к общему понятию структурно-устойчивых динамических систем. В 1947 г. И. Пригожиным, одним из основоположников теории динамики неравновесных процессов, была доказана соответствующая теорема, за которую в дальнейшем ему была присуждена Нобелевская премия.

Неравновесное состояние характеризуется неоднородностью параметров той или иной системы. Вместе с тем, в результате необратимых неравновесных процессов каждая система на определённом этапе развития достигает относительного равновесия. В рамках циклического развития, характерного для экономических систем, переходы от неравновесного состояния к равновесному, далее от равновесия к неравновесию, с поиском качественно нового равновесия, непрерывны и бесконечны.

В конечном итоге, в экономике устойчивость определяется совокупностью взаимосвязанных характеристик роста, инфляции и развития, определяющих тот факт, что каждая система имеет количественные характеристики траектории движения к определённой цели (при непрерывном процессе их последовательного прохождения и дальнейшего движения к качественно новой цели), при минимальных случайных отклонениях, по сравнению, как с начальным состоянием, так и траекторией экономического развития.

Терминологически этот подход базируется на ряде специфических понятий: бифуркации, как раздвоения, вилообразного разделения; полифуркации – множественного разделения; флуктуации – случайных отклонений от средних значений; закономерности – объективно существующей, существенной, формализованной количественными аргументами, связи

или явлений общественной жизни (в экономике также показателей), или этапов исторического, в экономике динамического, процесса.

Идеология существующих противоречий при понимании устойчивости в экономике определяется сущностными различиями линейности и нелинейности развития. Основой линейного развития являются равновесие, стабильность, поступательность и непрерывность процесса под влиянием факторов внешней и внутренней среды. Вместе с тем, в динамике наблюдаются этапы неравновесия, то есть, нелинейности, в рамках бифуркации или полифуркации (количественно оцениваемых размерами флуктуаций), которые в процессе самоорганизации и саморазвития сложно организованных систем приводят к процессу качествообразования с новым содержательным наполнением.

В реальной практике линейное и нелинейное развитие зачастую сочетаются, ибо, во-первых, закономерности движения могут описываться, как линейной, так и разнообразными нелинейными функциями (степенной, гиперболической, параболической, кубической, моделью Гомперца и др.), во-вторых, фактическая динамика отклоняется от траектории в рамках соответствующих флуктуаций.

В связи с этим, необходимо, с одной стороны, осуществлять непрерывное и поступательное движение экономической системы (при позитивных и оптимальных темпах роста), с другой стороны, минимизировать случайные, особенно негативные, отклонения, в рамках реализации заданной стратегии развития.

Закономерности перехода субъектов Российской Федерации на путь экономического роста и устойчивого развития, прежде всего, формируются под влиянием особенностей социально-экономического состояния конкретных регионов, которым характерны специфическая специализация, система и соотношение факторов производства, где имеются свои индивидуализированные императивы и стратегемы развития.

Вместе с тем, рыночной экономике характерны значительная динамичность, сложность и стохастичность процессов развития, а осуществляемые социально-экономические трансформации в регионах обуславливают необходимость переосмысления традиционных и использования прогрессивных подходов к организации производства, учитывающих возникающие угрозы и имеющиеся риски в условиях наличия множества взаимосвязей, неопределенности внешней и изменчивости внутренней среды.

В этих условиях необходим стратегический подход к управлению регионально-отраслевой экономикой, сущность которого в обосновании направлений совершенствования конкурентной позиции, выборе рынка и продукции, разработке путей достижения миссии и поставленных целей.

В итоге, стратегия – это система направленных действий, характеризующих, что, когда, как и зачем следует делать для выхода на заданные ориентиры, средство достижения желаемых целей и результатов в регио-

нальной экономике. Она в определенной степени воплощает в себе модель управления, а, следовательно, формирует соответствующие императивы развития, представляя собой процесс обоснования миссии, выявления долгосрочных целей, формирования задач, принятия порядка (и плана) действий для достижения намеченных ориентиров по видам экономической деятельности, отраслям и комплексам региональной экономики.

В рамках жизненного цикла функционирования организации, продукта или нововведения сочетание линейности и нелинейности проявляется особенно чётко. На том или ином, относительно небольшом этапе, развитие может осуществляться по прямой с определёнными возмущениями (случайными отклонениями). В рамках длительной динамики закономерность движения, как правило, не линейна (чаще она описывается кубической моделью или функцией Гомперца), соответственно, отклонения от траектории здесь могут быть более значительными.

В процессе познания закономерностей устойчивого развития необходимо учитывать биологические законы минимума, максимума и оптимума, имеющие расширенную трактовку, применительно к социально-экономическим процессам.

Однофакторная стратегия максимального применения какого-либо ресурса может привести к стагнации или даже регрессу. Поэтому процесс непрерывного видения и устранения узких звеньев и комплексного подхода к интенсификации производства, в рамках многофакторной (на основе закона оптимума) стратегии развития, позволяет функционировать любой отрасли на устойчивой основе, с высокими темпами экономического роста.

Последовательное сравнение по годам, периодам или этапам фактических характеристик экономического развития с расчётными, на основе выявления и оценки соответствующей закономерности (исходя из линейных или нелинейных регрессионных моделей), позволяет определить уровни и характер случайных отклонений на основе вариационного анализа.

О значимости учёта флуктуаций и соответствующей меры стабильности, при оценке уровней устойчивого развития субъектов Федерации, свидетельствуют расчёты, позволяющие сопоставить в среднем за 1998-2006 гг. темпы физического роста (то есть, при нивелировании ценового фактора) ВРП региональных экономик с их колеблемостью в динамике, выявив соответствующие категории регионов Южного федерального округа:

– лучшее сочетание исследуемых показателей характерно для Северной Осетии-Алании, Ростовской области и Кабардино-Балкарии, в которых наблюдаются самые высокие темпы роста (свыше 108%) при низких коэффициентах вариации (менее 6%);

– по республике Дагестан высокие темпы среднегодового прироста (9,9%) валового регионального продукта сочетаются со средним уровнем вариации (7,32%);

– средние темпы роста (от 104,2% до 106,6%) и низкие коэффициенты вариации (менее 6%) характерны для Карачаево-Черкесии, Астраханской области, Ставропольского края и республики Адыгея;

– по Краснодарскому краю и Волгоградской области наблюдается сочетание средних, как темпов роста (106,1 и 104%), так и коэффициентов вариации (6,06 и 6,51%);

– самым худшим сочетанием анализируемых характеристик отличаются республики Калмыкия и Ингушетия, где, соответственно, темпы физического роста ВРП составляют 99,9 и 102,9%, при коэффициентах вариации, равных 14,5 и 25,7%.

Таким образом, при изучении динамики трансформаций региональных экономик, необходимо, на равных основаниях, учитывать, с одной стороны, темпы физического роста экономических показателей, с другой стороны, уровни их колеблемости, то есть, большей или меньшей устойчивости во времени.

В настоящее время для этого применяются показатели среднего линейного отклонения (O_{cp}), на основе которого рассчитываются ошибки аппроксимации (A), среднего квадратического отклонения (σ) и коэффициента вариации (V), определяемых исходя из сравнения характеристик исследуемого ряда (Y) в пространстве со средними данными по изучаемой совокупности наблюдений:

$$O_{cp} = \sum |Y - Y_{cp}| / n, A = O_{cp} / Y_{cp} \times 100,$$

$$\sigma = \sqrt{\sum (Y - Y_{cp})^2 / n}, V = \sigma / Y_{cp} \times 100$$

Однако в динамическом ряду расчёт показателей вариационного анализа, посредством сопоставления фактических данных со средними, приводит, вследствие наличия той или иной (повышающейся или снижающейся) тенденции, к завышению и некорректности итоговых оценок.

В исследуемом динамическом ряду фактический разброс валового регионального продукта составляет от 185 млрд. руб. в 1998 г. до 1611 млрд. руб. в 2006 г. с разницей в размере 8,7 раза при среднем по временной совокупности уровне 773,8 млрд. руб. Соответствующие флуктуации, то есть, случайные линейные отклонения (от средней) составляют в первом году – 588,8 млрд. руб., в девятом году 837,2 млрд. руб. Итоговое среднее линейное отклонение, без учета знака, за анализируемые годы составляет 373,9 млрд. руб., а средняя ошибка аппроксимации 48,3% ($373,9/773,8 \times 100$).

Иная ситуация наблюдается при расчете флуктуаций при сравнении сопоставимого и выровненного (на основе регрессионных моделей) рядов динамики: соответственно, частные линейные отклонения от -15,1 млрд.

руб. в 1998 г. до 6 млрд. руб. в 2006 г., среднее значение, без учета знака, 14,7 млрд. руб. Расчеты показывают, что итоговая средняя ошибка аппроксимации в этом случае составляет только 1,2% ($14,7/1209,6 \times 100$).

Поэтому, в методическом плане, оценка флуктуаций, то есть случайных отклонений, должна осуществляться на основе модифицированных формул вариационного анализа, с учётом расчётных характеристик выровненного, по той или иной динамической модели, ряду:

$$O_{\text{ср}} = \sum |Y - Y_{\text{выр}}| / n, A = O_{\text{ср}} / Y_{\text{выр}} \times 100,$$

$$\sigma = \sqrt{\sum (Y - Y_{\text{выр}})^2 / n}, V = \sigma / Y_{\text{выр}} \times 100.$$

Флуктуационный анализ, позволяющий выявить уровни случайных отклонений, даёт возможность, с учётом физических темпов роста той или иной экономической системы во временном аспекте, или по совокупности организаций (регионов и других объектов) за конкретный год, осуществить оценку устойчивости их развития.

Разработанная для решения этой проблемы на региональном уровне, по субъектам Российской Федерации, на примере Южного федерального округа за 1998-2006 гг., соответствующая методика включает восемь этапов исследования и соответствующих расчётов.

На первом этапе, по Южному федеральному округу и входящим в него регионам, с учетом индексов физического объёма ВРП, в скользящем режиме, начиная от последнего до первого года динамики, рассчитываются сопоставимые (в оценке по 2006 г.) характеристики валового регионального продукта

Соответственно, на втором этапе исследования, исходя из сопоставимых оценок по округу и регионам ЮФО за 1998-2006 гг., формируются и анализируются регрессионные модели, характеризующие зависимости объёмов валового регионального продукта от фактора времени (годы по порядку).

Знание сопоставимых объёмов ВРП, на третьем этапе расчётов, позволяет осуществить прогнозирование анализируемого показателя в динамике до 2010 г., необходимое для проведения оценок устойчивости экономического развития изучаемых региональных экономик на перспективу.

Идеология четвёртого этапа исследования заключается в определении размеров флуктуаций, как случайных отклонений сопоставимых уровней валового регионального продукта от соответствующих регрессионных характеристик – в динамике по одному объекту или в пространстве за один год по регионам.

Сущность пятого этапа расчётов определяется вычислением ошибок аппроксимации, на основе сопоставления уровней флуктуаций с размерами ВРП (в коэффициентах или процентах) во времени по тому или иному конкретному региону, или за один год по исследуемым субъектам Федерации.

Исходя из относительных характеристик аппроксимации, на шестом этапе исследования находятся уровни сравнимых различий, свидетельствующие о мере стабильности социально-экономического развития конкретных регионов, с позиций валового регионального продукта, в динамике или пространстве.

На седьмом этапе, с учётом полученных уровней стабильности, а также индексов физического объёма ВРП за конкретный год по регионам или во временном аспекте (характеризующем динамику развития того или иного субъекта Федерации), определяется итоговый интегральный коэффициент устойчивого развития.

Исходя из рассчитанных интегральных характеристик, на восьмом этапе исследования осуществляется конечная рейтинговая оценка, с указанием мест в ранжированном ряду, по регионам Южного федерального округа за конкретный год, или по округу, а также отдельным субъектам федерации по годам анализируемой динамики.

Рассмотрим технологию расчетов в рамках предложенной методики оценки устойчивости территориального развития на примере данных Южного федерального округа в целом за 1998-2006 гг.

В 2006 г. фактический объем валового регионального продукта по ЮФО составил 1611 млрд. руб., индекс физических объемов, по сравнению с 2005 г. 109,2%. Соответственно, сопоставимая, в оценке по 2006 г., характеристика ВРП 2005г. будет равна 1475,3 млрд. руб. ($1611/109,2 \times 100$). Аналогичные расчеты, ходом от обратного, проведены вплоть до базисного 1998 г., в котором сопоставимый объем ВРП составил 862,9 млрд. руб.

Исследование сопоставимого ряда объемов валового регионального продукта (Y) свидетельствует о ярко выраженной тенденции последовательного роста, о чем свидетельствует корреляционно-регрессионный анализ зависимости этих показателей от фактора времени, годы по порядку ($t=1, 2, \dots, 9$):

$$Y = 1,2E + 07 \exp(0,0698)^t; R=0,998; D=0,997; F=2646.$$

Судя по коэффициентам корреляции и детерминации, с учетом критерия Фишера параметры полученной модели достоверны и адекватно отражают реальную действительность, сущность которой в закономерности увеличения сопоставимых объемов валового регионального продукта.

При этом наблюдается очень высокая аппроксимация реальных данных регрессионными (выровненными в динамике) характеристиками сопоставимого ряда, о чем свидетельствует близость соответствующих показателей.

Исходя из полученной регрессионной модели, в рамках экстраполяции, на основе подстановки в функцию перспективных характеристик фак-

тора времени, осуществляется прогнозирование сопоставимых объемов валового регионального продукта в ценах 2006 г.

Судя по соответствующим оценкам, реалистичский сценарий развития экономики Южного федерального округа на 2010 г. определяется в размере 2170 млрд. руб. С учётом интервальных оценок, определяемых с помощью среднеквадратического отклонения, уровень пессимистического сценария составляет 1922 млрд. руб., тогда как оптимистического – достигает 2418 млрд. руб.

В соответствии с разработанной методикой, в рамках сравнения сопоставимых и регрессионных, выровненных во времени, объемов валового регионального продукта, определяются соответствующие флуктуации, то есть наблюдающиеся случайные отклонения.

Расчеты показали, что по годам анализируемой динамики, уровни флуктуаций колеблются от -28871 млн. руб. в 2003 г. до 25458 млн. руб. в 2001 г., среднее линейное отклонение, без учета знака за 1998-2006 гг. составляет 14704 млн. руб., то есть средняя ошибка аппроксимации равна всего лишь 1,2%.

Сравнение полученных флуктуаций по годам с сопоставимыми объемами валового регионального продукта свидетельствует о том, что соответствующие относительные отклонения составляют от -0,0231 в 2003 г. до 0,0229 в 2000 г. Для их сравнимости и осреднения в динамике, посредством прибавления единицы, рассчитываются уровни стабильности, в итоге колеблющиеся по анализируемым годам от 0,9769 до 1,0229.

Индексы физического объема ВРП характеризуют динамику валового регионального продукта в сопоставимой оценке, то есть, исходя из реального производства, без учета влияния цен. В дефолтовом 1998 г. соответствующий темп составлял 94,3%, свидетельствуя о снижении ВРП, по сравнению с предшествующим 1997 г., на 5,7%. Иная ситуация наблюдается в последующий период, когда реальный валовой региональный продукт возрос в 1,115 раз в 2000г. и в 1,078 раза в 2001 г.

В дальнейшем, возможности постдефолтового развития были исчерпаны, со снижением темпов роста физических объемов ВРП до 106,2% в 2002 г. и 104,6% в 2003 г. с дальнейшей определенной колеблемостью. Вместе с тем, в рамках реализации стратегии воспроизводственного развития, прежде всего, на основе инвестиций в основной капитал, в последние годы наблюдается последовательный экономический рост: от 106,8% в 2005 г. до 109,2% в 2006 г.

Знание индексов роста физических объемов валового регионального продукта и уровней стабильности, позволяет, в рамках расчета интегрального показателя, определить характеристики устойчивого развития Южного федерального округа по годам анализируемой динамики, сформировав соответствующую рейтинговую оценку лет в ранжированном ряду коэффициентов: 1,141 в 2000 г., 1,107 в 2004 г., 1,102 в 2001 г., 1,096 в 2006 г.,

1,075 в 1999 г., 1,070 в 2002 г., 1,058 в 2005 г., 1,022 в 2003 г., 0,926 в 1998 г.

Исследование интегральных характеристик полученного динамического ряда показало, что, несмотря на имеющиеся отклонения, наблюдается определенная закономерность развития, лучше всего описываемая, среди ряда возможных, кубической регрессионной моделью зависимости показателей устойчивого развития (Y , %) от фактора времени (t).

$$Y = 74,46 + 24,547t - 5,0494t^2 + 0,3082t^3;$$

$$R=0,859; D=0,738; F=4,7.$$

Высокий коэффициент корреляции свидетельствует об очень тесной связи исследуемых показателей. Судя по коэффициенту детерминации, фактором времени определяется 73,8% колеблемости анализируемых характеристик устойчивого развития.

Полученная регрессионная функция иллюстрирует ярко выраженную направленность цикличного роста, с большей скоростью в начале и конце динамического ряда и определенным замедлением ускорения в его середине. Расчеты с помощью флуктуационного анализа позволили выявить высокий уровень аппроксимации моделью реальной действительности.

Наряду с расчетами в динамике, флуктуационный анализ может использоваться и в пространстве, в том числе, для исследования уровней и различий стабильности развития по совокупности субъектов Федерации.

Расчёты показали, что в базисном 1998 г. сопоставимые объемы валового регионального продукта (в оценке по 2006 г.) колебались от 6772 млн. руб. по республике Ингушетия до 259421 млн. руб. по Краснодарскому краю (при фактических 1025 и 51622 млн. руб.), тогда как расчетные, на основании регрессионных моделей – от 7010 до 274815 млн. руб.

Оценка флуктуаций по исследуемым субъектам Федерации позволяет сделать вывод о том, что они колеблются от -15394 млн. руб. по Краснодарскому краю (свидетельствуя о недоборе ВРП) до 4898 млн. руб. по Волгоградской области, то есть, в этом регионе сопоставимая характеристика валового регионального продукта превышает расчетную.

Самые высокие итоговые значения уровней стабильности наблюдаются по Карачаево-Черкесской республике (1,0401), Волгоградской области (1,0318) и Ставропольскому краю (1,0314), при самом низком по республике Калмыкия (0,7972).

Полученные в процессе проведенного исследования коэффициенты устойчивого развития по регионам Южного федерального округа за 1998 г. иллюстрируют тот факт, что лучшие характеристики в базисном году наблюдались по республикам Карачаево-Черкесия и Дагестан, а также Ростовской области и Краснодарскому краю, тогда как худшие были свойственны для Волгоградской области и республики Ингушетия.

Иная ситуация наблюдается в последнем году анализируемой динамики, то есть, в 2006 г., в котором, по сравнению с базисным годом, повсеместно возросли сопоставимые объемы валового регионального продукта, коррелирующие с их расчетными оценками на основании региональных регрессионных моделей (табл. 1).

Оценка флуктуаций показала, что в 2006 г. максимальная и позитивная характеристика наблюдается по Краснодарскому краю (10963 млн. руб.) при минимальной и негативной по Волгоградской области (-4954 млн. руб.), а соответствующие уровни стабильности составляют 1,0235 и 0,9801.

С учетом полученных уровней и индексов физического объема валового регионального продукта определены характеристики устойчивого развития, которые составляют в ранжированном ряду: 116,9% в Карачаево-Черкесии, 116,2% по Дагестану, 114,7% в Северной Осетии-Алании, 113,8% по Ростовской области, 113,3% в Краснодарском крае, 109,8% по Ставропольскому краю, 107,9% в Астраханской области, 107,2% по республике Адыгея, 102,9% в Кабардино-Балкарии, 102,6% по Калмыкии, 99,7% в Волгоградской области, 96,2% по Ингушетии.

Таблица 1.

Технология флуктуационного анализа и оценки уровней устойчивого развития по регионам ЮФО, 2006 г.

Регионы	ВРП, млн. руб.		Флуктуации, млн. руб.	Ошибки аппрокс., раз.	Уровни стабильности, раз	Индексы физ. ВРП, раз	Коэф. устойчивого развития, раз
	сопоставимые	выровненные					
РА	20938	20898	40	0,0019	1,0019	1,070	1,072
РД	118298	117240	1058	0,0089	1,0089	1,152	1,162
РИ	8558	8875	-317	-0,0371	0,9629	0,999	0,962
КБР	41788	42547	-759	-0,0182	0,9818	1,048	1,029
РК	12303	12358	-55	-0,0045	0,9955	1,031	1,026
КЧР	22672	21995	677	0,0299	1,0299	1,135	1,169
РСО	42800	41938	862	0,0201	1,0201	1,124	1,147
КК	465873	454910	10963	0,0235	1,0235	1,107	1,133
СК	178737	176047	2690	0,0151	1,0151	1,082	1,098
АО	84676	84576	100	0,0012	1,0012	1,078	1,079
ВО	249147	254101	4954	-0,0199	0,9801	1,017	0,997
РО	336010	331329	4681	0,0139	1,0139	1,122	1,138

Авторские расчеты по данным Росстата

Таким образом, если в начале исследуемого периода (в 1998 г.) лучшие значения устойчивого развития наблюдались по Карачаево-Черкесии, Северной Осетии-Алании и Ставропольскому краю (при худших по Ингу-

шетии и Калмыкии), то в 2006 г. первые три места занимали Карачаево-Черкесия, Дагестан и Северная Осетия-Алания, а на одиннадцатом-двенадцатом местах находятся Волгоградская область и республика Ингушетия.

Аналогичные расчёты, в непрерывной динамике за 1998-2006 гг., выполненные по всем регионам Южного федерального округа, позволили изучить закономерности экономического роста, с прогнозом на период до 2010 г., провести флуктуационный анализ и осуществить необходимую оценку устойчивости развития.

Литература

1. Национальные счета России в 1995-2006 годах. М.: Росстат, 2007.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат, 2007.
3. Таран О.Л. Оценка и сглаживание пространственной поляризации социально-экономического развития регионов. Кисловодск: Тьютор, 2007.
4. www.gks.ru. Основные показатели системы национальных счетов.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА РОССИЙСКИХ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

Е.А. БАСОВА, канд. экон. наук,
кафедра «Экономика и управление на предприятии»,
Ухтинский государственный технический университет

В условиях рыночных отношений появились различные способы финансирования деятельности предприятий, в связи с чем, расширились и их возможности по привлечению средств. Однако, многие источники, широко используемые компаниями в странах с развитой рыночной экономикой, продолжают оставаться недоступными для наших предприятий вследствие высокой стоимости их привлечения, а также наличия инвестиционных ограничений. Так, например, банковское кредитование является дорогостоящим, а в условиях высоких инфляционных ожиданий, чаще всего, и краткосрочным источником привлечения средств. В этой связи в структуре источников вложений значительный удельный вес занимают собственные средства предприятий, составляющие почти половину вложенных средств, в то время как доля банковских кредитов не превышает 5% от общего объема финансирования; привлечение средств за счет выпуска акций и облигаций составляет всего по 0,2% в каждом случае [3].

По мнению многих исследователей, наиболее оптимальным способом мобилизации дополнительных ресурсов в целях финансирования расширенного воспроизводства является выход предприятий на рынок ценных бумаг, в частности эмиссия облигаций. Займы путем выпуска облигаций обладают неоспоримыми преимуществами. Корпоративные облигации позволяют, не изменяя и не перераспределяя собственность (по сравнению с акциями), обеспечивать предприятиям доступ к рынку капитала. Более того, российские компании низко оценены фондовым рынком, поэтому эмитентам сейчас нет смысла эмитировать дополнительные акции, размещая их на свободном рынке по низкой цене и, тем самым, размывая доли уже существующих акционеров.

Основные преимущества облигационных займов как инструмента привлечения инвестиций можно сгруппировать по следующим направлениям:

- возможность аккумуляции значительных объемов финансовых ресурсов без угрозы вмешательства инвесторов в управление его текущей финансово-хозяйственной деятельностью;
- право самостоятельного выбора эмитентом основных параметров облигационного займа (объем эмиссии, процентная ставка, сроки, условия

обращения и погашения и т.д.);

- возможность мобилизации частных сбережений и финансовых ресурсов предприятий на более длительный срок, по сравнению, например, с условиями банковского кредитования;
- обеспечение оптимального сочетания уровня доходности для инвесторов и уровня затрат предприятия-эмитента на подготовку и обслуживание облигационного займа;
- оптимизация взаиморасчетов, структуры дебиторской и кредиторской задолженности предприятия-эмитента.

Фирмы используют рынок облигаций не только как инструмент для привлечения заемных средств, но и как этап в становлении действительно публичной компании. Согласно зарубежным исследованиям, компании, успешно разместившие ценные бумаги на фондовом рынке, получают большую свободу при переговорах с банками по поводу стоимости будущих кредитов. Таким образом, выходя на рынок облигаций, компании стремятся достичь сразу две цели – снижение платности заимствований и создание имиджа публичной компании. Необходимость публичного раскрытия информации при размещении выпуска и при его обращении и необходимость прохождения процедуры листинга на фондовых биржах способствуют формированию имиджа компании.

В России корпоративные облигации являются одним из наиболее динамично развивающихся секторов рынка ценных бумаг. Первые выпуски корпоративных облигаций появились после 1999 г., и если с 1998 по 2001 гг. количество зарегистрированных выпусков облигаций составило всего 59, то и в 2002 г., и в 2003 г. число только новых “рыночных” выпусков ежегодно превышало эту цифру. Так, на конец 2003 года в обращении находились 152 “рыночных” выпуска облигаций. В то время как уже в 2006 г. корпоративные эмитенты практически удвоили объем размещений по сравнению с предыдущим годом. Объем корпоративных облигаций, обращающихся на российском рынке, на конец 2006 г. достиг 901 млрд. рублей против 485 млрд. рублей на конец 2005 г. Таким образом, рост рынка долгов компаний составил 85%. В течение 2006 г. на облигационном рынке компаниями было занято средств почти на 480 млрд. рублей. Между тем, в 2005 году этот показатель составлял 270 млрд. рублей, а в 2004 году – лишь 142,5 млрд. рублей [1].

Стремительному развитию рынка долговых бумаг российских компаний в 2006 г. способствовала либерализация валютного законодательства, в результате которой были отменены ограничения по ввозу и вывозу иностранного капитала, требования о резервировании средств иностранными инвесторами, используемых на покупку долговых обязательств. Эти меры привели также к существенному повышению активности торгов вторичного рынка.

Лидирующие позиции по объемам первичных размещений занимают

банки и финансовые институты, суммарная доля которых составляет почти треть общего объема, или 146,2 млрд. рублей. Высокая активность этого сектора на рынке публичных заимствований объясняется тем, что банки и финансовые институты хорошо знакомы с механизмом выхода долговых инструментов на публичный долговой рынок, так как большинство кредитных организаций участвуют в процессе размещения ценных бумаг в качестве посредников.

Основная часть банковских займов направляется на развитие сферы кредитования физических лиц, которая представляет собой один из наиболее динамично развивающихся сегментов банковского бизнеса. Часть кредитных организаций, так же, как и некоторые корпорации, выпускают рублевые долговые инструменты для рефинансирования уже обращающихся на рынке выпусков.

На второе место по активности на первичном рынке вышли компании розничной торговли, на которые пришлось 12,5% объема размещенных в 2006 г. бумаг, или около 60 млрд. рублей. Третье место по активности участия в первичных размещениях занял сектор электроэнергетики (10,1% от общего объема размещенных за год выпусков). Во второй половине 2006 г. были размещены два выпуска ФСК общим объемом 11 млрд. рублей, АО «ОГК-5» и «ОГК-3» на 5 млрд. рублей и 3 млрд. рублей, соответственно.

Эмитенты рублевого долгового рынка заняли на начало 2007 г. рекордный в новейшей истории рынка объем средств – 80,7 млрд. рублей. Предыдущий рекорд был поставлен в декабре 2005 года, тогда банки и компании разместили бумаг на 69,7 млрд. рублей. Однако высокие темпы количественного роста рынка корпоративных облигаций совсем не означают улучшения качественных характеристик, поскольку дальнейший рост доли эмиссий высокорискованных облигаций ведет к увеличению вероятности дефолта в секторе бумаг «третьего эшелона» [3].

В целом, за период с 2005 по 2007 гг. следует отметить следующие тенденции на рынке корпоративных облигационных займов:

- переход от валютных облигационных заимствований к рублевым;
- переход от облигаций с обеспечением к облигациям без обеспечения;
- переход от дисконтных облигаций к купонным;
- переход от облигаций с фиксированными процентными выплатами к облигационным займам с плавающей процентной ставкой;
- предоставление эмитентом put-опциона по облигациям.

В целом, по прогнозам аналитиков, рынок корпоративных облигаций в 2008 г. продолжит активное развитие. Объем первичных размещений может превысить 600 млрд. рублей. При этом объем рынка за счет высокой активности эмитентов в первичном сегменте к концу года может достичь 1,4 трлн. рублей. Первичный рынок будет оказывать ощутимое давление

на котировки бумаг на вторичном рынке. Однако ожидаемый рост доли иностранных инвесторов благодаря либерализации валютного законодательства будет служить хорошим стабилизирующим фактором – приток иностранного капитала будет стимулировать спрос как на первичных размещениях, так и на вторичном рынке. При этом рост доли иностранных инвесторов в рублевом сегменте рынка неизменно приведет к повышению уровня корреляции динамики цен рублевых облигаций с котировками бумаг внешних долговых рынков.

Благоприятным фактором для мировых долговых рынков, в том числе и рынка рублевых корпоративных облигаций, будет служить смягчение денежно-кредитной политики ФРС США. Это положительно отразится на ценовых уровнях американских казначейских облигаций и неизменно приведет к повышению спроса на облигации стран с развивающейся экономикой, в том числе и российских корпоративных облигаций. Кроме того, повышению инвестиционной привлекательности активов, номинированных в рублях, будет служить ожидаемое дальнейшее укрепление курса рубля по отношению к доллару США. Такой прогноз строится на предположении о сохранении в ближайшее время проводимой ЦБ РФ политики по сдерживанию инфляции.

Проведенный анализ показал, что постепенно рынок облигационных займов становится все более масштабным по объемам финансирования. Тем не менее, развитие облигационных займов как источника финансирования российских компаний сдерживается по ряду причин, в качестве основных из них необходимо назвать следующие. Во-первых, существующий нерациональный порядок налогообложения операций по облигациям. Как известно, в российской практике выплачиваемые эмитентами проценты по облигациям не относятся к составу затрат, включаемых в себестоимость, и выплачиваются из чистой прибыли, что резко снижает эффективность займа.

Другим сдерживающим развитие облигационного рынка в России фактором выступает то, что облигации, удостоверяя отношения займа, являются так называемыми “обязательными” бумагами. Невозможность выплаты процентов и суммы по облигационному займу являются основанием для возбуждения дела о банкротстве.

Еще одна проблема состоит в том, что в отношении облигаций установлен ряд законодательных требований, ограничивающих их выпуск. Так, в соответствии с Гражданским кодексом РФ и Федеральным законом «Об акционерных обществах» при выпуске облигаций эмитентом в обязательном порядке должны быть соблюдены следующие условия:

- номинальная стоимость всех выпущенных облигаций не должна превышать размер уставного капитала АО либо величину обеспечения, предоставленного обществу третьими лицами для целей выпуска;
- эмиссия допускается после полной оплаты уставного капитала;

- выпуск облигаций без обеспечения допускается на третьем году существования общества и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов общества.

Несмотря на наличие большого числа сдерживающих факторов, рынок корпоративных облигаций представляется одним из перспективных и действенных инструментов привлечения средств инвесторов. Представляется, что в целях повышения привлекательности и ускорения развития корпоративных облигационных займов необходима реализация следующих мер:

- создание системы “кредитных бюро” с целью обязательного раскрытия информации о заемщиках в целях снижения рисков;
- расширение перечня активов, принимаемых в залог Банком России при рефинансировании коммерческих банков, проведение Банком России операций “репо” с корпоративными облигациями, кредитные линии крупным банкам-андеррайтерам и дилерам, что может привести к значительному повышению ликвидности рынка;
- введение в оборот нового инструмента заимствований – краткосрочных облигаций, а также гибридных и производных финансовых инструментов.

Литература

1. Заверский С. Рекомендации аналитиков на рынке корпоративных облигаций // Рынок ценных бумаг. 2006. № 3.
2. Заверский С., Кононова В. Исследование прогнозов аналитиков на рынке корпоративных облигаций // Рынок ценных бумаг. 2006. № 11.
3. <http://su.urbc.ru/>

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ КОРПОРАТИВНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Е.В. БЕРЛОВСКАЯ,

Г.А. СТОЛЯРЧУК,

кафедра «Экономика и управление на предприятии»,

Ухтинский государственный технический университет

С необходимостью налогового менеджмента в рамках комплексного процесса управления российские хозяйствующие субъекты столкнулись сравнительно недавно. Однако, по мере становления российской экономики в целом и налоговой системы в частности, значимость этого аспекта управления неуклонно возрастает.

Корпоративный налоговый менеджмент – часть финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций направленная на уменьшения налогового бремени налогоплательщика законными средствами (т.е. оптимизация налогообложения путем использования всех особенностей налогового законодательства).

Корпоративный налоговый менеджмент охватывают три взаимодействующие сферы:

1) Корпоративное налоговое планирование (прогнозирование).

Корпоративное налоговое планирование – законный способ обхода налогов с использованием предоставляемых законом льгот и приемов сокращения налоговых обязательств. Основной целью налогоплательщика в данном случае является не противодействие фискальной системе государства, а высвобождение активов для дальнейшего их использования в экономической деятельности. Корпоративное налоговое планирование осуществляется в рамках разработки как стратегических решений, так и тактических планов (бизнес-план, бюджеты); его цель – оптимизация финансов, в том числе путем снижения налогов.

2) Налоговое регулирование.

Общая цель налогового регулирования – уравновесить общественные, корпоративные и частные экономические интересы через сочетание различных методов налогового регулирования (налоговый кредит, отсрочка и рассрочка налогового платежа, налоговые вычеты и др.), а также синтез их со всеми методами государственного регулирования экономики (ценообразование, тарифы, регулирование денежного обращения и др.). Особое значение имеют налоговые льготы и налоговые санкции. Методы налогового регулирования должны в обязательном порядке учитывать законодательство,

определяющее различные аспекты налогового производства и ответственность за их нарушения. Кроме того, существует широкий спектр методов косвенного воздействия на поведение налогоплательщиков, стимулирующих принятие ими решений, полезных обществу.

3) Налоговый контроль.

Налоговый контроль осуществляется как государственными органами, так и аудиторскими фирмами, бухгалтерскими и финансовыми службами предприятий. Контроль на предприятиях и в организациях призван обеспечивать достоверность учета налогооблагаемых объектов, уплаченных в бюджет налогов, а также качественного составления налоговых расчетов и отчетов.

Общие принципы корпоративного налогового менеджмента заключаются в следующем:

- уменьшение налогов – способ улучшения финансового состояния предприятия и повышения инвестиционной привлекательности, который, прежде всего, следует оценить с точки зрения общих финансовых результатов;

- последствия применения одних и тех же способов минимизации неодинаковы для разных объектов и даже для работы предприятия в разные периоды, поэтому необходимы предварительные расчеты прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и свободной прибыли;

- снижать налоги целесообразно до тех пор, пока расчеты показывают, что это дает прирост свободной прибыли; уменьшение налога на прибыль экономически обосновано лишь в случае роста общей прибыли в последующие периоды.

Учитывая вышеизложенное, особое значение приобретает внутренний налоговый контроль, т.е. первичный контроль, осуществляемый на уровне работников бухгалтерских и финансовых служб предприятия. Он предусматривает обеспечение достоверности учета налогооблагаемых объектов, качественное составление налоговых расчетов и отчетов, а также соблюдение установленных сроков уплаты в бюджет налогов и сборов.

Таким образом, для создания и успешного функционирования системы управления налогами на предприятиях и в организациях должны быть созданы определенные условия, а именно:

- наличие взаимосвязанных стратегии развития, бизнес-планов и бюджетов;

- готовность администрации осуществлять менеджмент на основе стратегических и тактических планов, а также четко сформулированных принципов управления;

- организация системы сбора и обработки информации, ориентированной на использование сетевых технологий и ресурсов сети Интернет;

- выделение структурного подразделения (лица), ответственного за организацию налогового менеджмента как целостно-ориентированной сис-

темы;

- разработка и внедрение схемы налогового планирования и осуществление мониторинга совокупности факторов, влияющих на условия ее реализации.

Важнейшим элементом, способствующим проведению налогового планирования на предприятии, является организация бухгалтерского и налогового учета: выбранная форма, методы, содержание и способы ведения. В данном контексте, общая схема текущего налогового планирования на любом коммерческом предприятии может быть представлена в виде восьми укрупненных процедур:

1. Формирование налогового поля.

В соответствии со статусом предприятия, на основании его устава и законодательных актов в области налогообложения определяется спектр основных налогов, которые необходимо уплачивать в бюджет и внебюджетные фонды. Составляется налоговая таблица, характеризующая налоговое поле хозяйствующего субъекта, в которой каждый налог описывается с помощью таких основных показателей (параметров), как источник платежа (статья расходов); бухгалтерская проводка; налогооблагаемая база; ставка налога; сроки уплаты; пропорции перечисления в бюджеты разных уровней; реквизиты организаций, в адрес которых делаются перечисления; льготы или особые условия исчисления налога. После этого специалистами предприятия анализируются все предоставленные законодательством льготы по каждому из налогов на предмет их использования в практической деятельности. С учетом результатов этого анализа составляется детальный план использования льгот по выбранным налогам.

2. Формирование системы договорных отношений (договорного поля).

На основе гражданского законодательства и устава предприятия в рамках текущей предпринимательской деятельности планируются возможные формы сделок: аренда, подряд, купля-продажа, возмездное оказание услуг и т.п. Каждая сделка оценивается с точки зрения возникающих при ней налоговых последствий на момент подготовки документов, т.е. еще до того, как она будет заключена.

3. Подбираются типичные хозяйственные операции, которые будет выполнять предприятие.

4. Разрабатываются различные ситуации с учетом налоговых, договорных и хозяйственных наработок.

5. Выбираются лучшие варианты, которые оформляются в виде блоков бухгалтерских и/или налоговых проводок.

6. Из оптимальных блоков составляется журнал типовых хозяйственных операций, который служит основой ведения финансового и налогового учета.

7. Оценивается получение максимального финансового результата с

учетом налоговых рисков (возможных штрафных санкций), осуществляется наиболее рациональное с налоговой точки зрения размещение активов и прибыли предприятия.

8. Определяются альтернативные способы учетной политики предприятия.

Учетная политика – это принципы, правила и практические приемы, принятые хозяйствующим субъектом для формирования бухгалтерского и налогового учета и подготовки финансовой отчетности. С помощью учетной политики проще разобраться в системе налогообложения, а также создать модель минимизации налогов, приемлемую для конкретной организации.

При разработке учетной политики решаются следующие задачи:

- сделать бухгалтерский учет прозрачным и доступным для понимания;
- создать систему налогового учета;
- предусмотреть определенные направления снижения налогов, не противоречащие действующему законодательству;
- построить такую организацию финансовой (бухгалтерской) службы, которая способствовала бы своевременному и четкому решению задач бухгалтерского учета и налогообложения.

При разработке учетной политики следует учитывать специфику деятельности организации. Учетные приемы, формирующие оценку активов, порядок признания выручки от реализации и списания затрат, имеют прямую связь с налогообложением предприятия и его финансовым положением. Варьируя методы учета в дозволенных законом пределах, имеется возможность выбрать наиболее выгодный способ учета.

Активные шаги налогоплательщика по снижению налогов направлены на увеличение прибыльности бизнеса, но они также приводят к ответным действиям со стороны исполнительных органов государства. В распоряжении налоговых органов находится значительный арсенал способов и средств налогового контроля. Кроме неодобрения «налоговой политики» налогоплательщика, со стороны налоговых органов возможны действия по ограничению сферы применения налоговой минимизации. В условиях постоянных изменений законодательных актов государство стремится постоянно заполнять пробелы в законодательстве, поэтому существует негласное правило – чем ниже налоговая нагрузка, тем выше налоговые риски. Кроме того, чем меньше субъект платит налогов, тем больше к нему внимание государства (особое внимание налоговых органов привлекает резкое снижение уровня уплачиваемых платежей в связи с мероприятиями налогового планирования и налоговой минимизации).

Таким образом, налоговое планирование ограничено, прежде всего, законодательными факторами. Налогоплательщикам следует учитывать следующие из них:

1) государственная регистрация, порядок которой регламентируется Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ (ред. от 05.02.2007). При этом для осуществления отдельных видов деятельности, предусмотренных законом, нужно получить лицензию. Порядок получения такого специального разрешения регулируется Федеральным законом «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ (ред. от 05.02.2007);

2) постановка на налоговый учет. Налогоплательщики должны встать на учет в налоговых органах соответственно по месту нахождения организации, месту нахождения ее обособленных подразделений, месту жительства физического лица, а также по месту нахождения принадлежащего им недвижимого имущества и транспортных средств, подлежащих налогообложению (ст. 83-86 Налогового кодекса);

3) применение контрольно-кассовой техники (машин). Если хозяйствующий субъект производит расчеты за товары, работы и услуги посредством денежных средств или платежных карт (как с населением, так и с организациями), ему придется применять указанную технику. Данный регламент и его особенности регулируются Федеральным законом «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» от 22 мая 2003 г. № 54-ФЗ;

4) сертификация товаров (работ, услуг). Многие производимые и реализуемые товары, работы и услуги подлежат обязательной сертификации. Подтверждение соответствия может носить добровольный или обязательный характер. Данные отношения регулируются Федеральным законом «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ (ред. от 09.05.2005);

5) ведение бухгалтерского и налогового учета. Порядок ведения бухгалтерского учета регулируется Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ (ред. от 03.11.2006) и Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ. В соответствии со ст. 346.24 НК РФ налогоплательщики обязаны вести и налоговый учет.

Меры административного воздействия также позволяют ограничить текущее налоговое планирование налогоплательщика. Налоговые органы вправе требовать своевременной и полной уплаты налогов, предоставления необходимых документов и объяснений; могут проводить проверки и принимать решения о применении соответствующих санкций и т.д.

В российской действительности можно выделить также способы, при помощи которых государственные органы ограничивают сферу применения налогового планирования:

1) презумпция облагаемости (налогом следует облагать все объекты,

за исключением тех, которые прямо перечислены в законе);

2) доктрина «существо над формой» (при рассмотрении вопроса об уплате (неуплате) налогов решающее значение имеет характер фактически сложившихся договорных отношений между сторонами, а не название договора);

3) доктрина «деловая цель» (что сделка, создающая налоговые преимущества, недействительна, если она не достигает этой цели);

4) право на судебное обжалование сделок налоговыми и иными органами.

Таким образом, основные средства борьбы государства с уклонением от налогообложения – это административная и судебная защита интересов бюджета.

В данной статье рассмотрены некоторые аспекты корпоративного налогового менеджмента, применимые в рамках российского законодательства. И, несмотря на постоянные изменения в сфере налогообложения, любой хозяйствующий субъект, несомненно, в силах минимизировать налоговую нагрузку посредством налогового планирования, т.е. законными способами.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОТ КРУПНОГО ПРОЕКТА

С.С. БОБРОВСКИХ,

кафедра «Управление проектами»,

Государственный университет – Высшая школа экономики

Планирование и контроль крупного проекта – сложная задача, в связи с особенностями самого проекта. Как правило, такой проект состоит из нескольких сотен или даже тысяч работ, в нем задействовано несколько десятков компаний, в том числе и иностранных, существует многоканальная система снабжения и сбыта продукции, что заставляет учитывать внешнее окружение проекта. Кроме того, крупный проект оказывает влияние на экономическую, социальную и/или экологическую ситуацию в одной стране или в глобальном масштабе.

Безусловно, на сегодняшний день имеется опыт планирования крупных проектов, включающий положительные наработки и недостатки. Обратимся к опыту советского периода. Он характеризуется наличием «зачатков» многоуровневого планирования и оперативного контроля на разных уровнях, хотя планы разных уровней были статическими по своей сути и не давали возможности долгосрочного детального прогнозирования и быстрого реагирования на ожидаемые изменения графика. Кроме того, видна излишняя бюрократизация всех процессов.

В современных условиях значительное внимание уделяется стадии инициации крупного проекта и необходимости формализации данного процесса и стадии контроля, роли заказчика в предвидении внешних факторов неопределенности и инициации разумных изменений на стадии проектирования крупного проекта. Между тем, практика показывает, что по-прежнему не решены проблемы статичности и разрозненности графиков на разных уровнях иерархии управления крупным проектом, не уделяется внимание очередности разработки графиков разных уровней.

Для решения данных проблем предлагаем методику построения системы многоуровневого планирования и контроля внутри управляющей структуры, учитывающую особенности крупного проекта, а также ее интеграцию с системами планирования других компаний-участников.

Для построения системы многоуровневого планирования и контроля необходимо учитывать требования вышестоящей компании-участника (заказчик), собственные требования (управляющая компания, генподрядчик, инжиниринговая компания или генподрядчик по проектированию), а также возможности нижестоящих организаций (подрядчики и субподрядчики).

Основные потребности заказчика:

- наличие системы планирования и контроля проекта;
 - ведение графика производства работ (график 3 уровня) как основного документа календарного планирования при выполнении работ, предусмотренных контрактом;
 - оценка хода выполнения работ по графику производства работ, в том числе и по методу критического пути;
 - ведение графиков 1 и 2 уровней, согласующихся между собой и с графиком 3 уровня;
 - наличие четко определенной структуры работ;
 - разработка системы количественных показателей для контроля выполнения работ по проекту;
 - регулярное предоставление отчетов о ходе реализации проекта.
- Требования управляющей структуры к системе планирования и контроля:
- система планирования и контроля должна удовлетворять требованиям заказчика;
 - централизованное хранение информации по графику работ, физическим объемам, ресурсам, материалам, финансам;
 - возможность быстрого анализа влияния изменений в графике, ресурсном обеспечении;
 - возможность формирования необходимой отчетности по проекту;
 - возможность прогнозирования хода реализации проекта.

Автор предлагает выделить подсистему многоуровневого планирования и подсистему контроля (в том числе отчетности). Построение подсистемы многоуровневого планирования основывается на принципах календарно-сетевого планирования (использование согласованной структуры декомпозиции работ, кодировок, форм представления данных и др.), и организационно закрепляется в договорах или регламентах между компаниями-участниками (рис. 1).

- График 1 уровня соответствует контрактному. Указывает основные сроки по объектам строительства. Актуальный график периодически предоставляется заказчику.

- График 2 уровня – график строительства, утвержденный заказчиком. Определяет сроки завершения основных этапов работ по каждому объекту. Актуальный график периодически предоставляется заказчику.

- График 3 уровня – детальный график производства работ. Разрабатывается управляющей структурой с привлечением подрядчиков.

Многие авторы, рассматривающие вопросы планирования, также предлагали использовать графики разных уровней. На этапе заключения договора – контрактный график, на этапе формирования Проекта организации строительства проектной организацией – опорный план (или график 1-го уровня), далее рабочий вариант графика 2 уровня – для рассмотрения

руководством и заказчиком, как правило, такой график составляется экспертным путем, без глубокой проработки имеющейся проектно-сметной документации. Затем рабочий вариант графика 3 уровня, при этом на разных уровнях управления у каждой организации такой график свой.



Рис. 1. Подсистема многоуровневого планирования и контроля.

Основными недостатками такого подхода является очередность разработки графиков разных уровней, их статичность и разрозненность. График 1 уровня, безусловно, должен быть разработан в первую очередь, и отражать сроки начала и окончания строительства основных объектов проекта. Но график второго уровня не может формироваться на основе экспертных оценок, так как на начальном этапе такие оценки слишком не точны. Он должен формироваться на основе подробного графика 3-го уровня, который в свою очередь, составляется на основе имеющейся проектно-сметной документации. И только в том случае, если комплект проектно-сметной документации является неполным, возможно применение экспертных оценок для графика 3 уровня. Далее на основе графика 3-го уровня формируется график 2 уровня и согласовывается со всеми заинтересованными организациями и заказчиком.

Итак, еще раз подчеркнем, что оптимальная очередность разработки графиков такова: сначала формируется график 1 уровня как рамочный, затем график 3 уровня на основании имеющейся проектно-сметной документации и с учетом рамочных сроков, далее график 2 уровня формируется из графика 3 уровня и согласуется с заказчиком.

Важно отметить, что необходимо исключать статичность графиков. В настоящее время существует несколько профессиональных программных продуктов для управления проектами, позволяющих поддерживать

динамику изменений в графике каждого уровня, для чего необходимо на-строить взаимосвязь уровней. При этом все изменения вносятся в график 3 уровня и автоматически отражаются в графиках 2 и 1 уровней. Другими словами, графики разных уровней – это не набор документов, а динамиче-ская система, позволяющая осуществлять оперативное планирование и своевременный контроль по проекту.

Как уже отмечалось ранее, существует проблема разрозненности систем планирования на разных уровнях управления, например, между управляющей структурой и заказчиком.

Поскольку мы рассматриваем реализацию крупного проекта в со-временных условиях, решением проблемы разрозненности станет настрой-ка единой информационной системы планирования и контроля, интегри-рующей системы планирования компаний-участников.

Для настройки такой системы необходимо найти общее, другими словами, точки соприкосновения систем различного уровня. Для решения данной задачи автор предлагает формализовать необходимые элементы единой системы. Формализация возможна путем включения соответст-вующих разделов в договора или соглашения между компаниями-участниками. Инициатива должна исходить от заказчика.

К необходимым элементам единой системы, требующим формализа-ции и единого понимания всеми участниками отнесем:

- Перечень видов работ проекта.
- Единую структуру работ проекта.
- Единую идентификацию видов работ для всех компаний-участниц.
- Единые единицы измерения.
- Иерархическую кодировку по видам работ.
- Вехи (ключевые события) начала и окончания этапов работ по каждому объекту (что позволяет формировать график 2 уровня в условиях отсутствия комплектной проектно-сметной документации, дополнять гра-фик 3 уровня цепочкой работ при поступлении проектно-сметной доку-ментации).
- Формы отчетности и их периодичность.
- Перечень ресурсов (люди и техника).
- Единую номенклатуру материалов проекта.
- Единые статьи затрат (в случае необходимости).
- Иерархическую структуру ответственных.

Подсистема контроля (отчетности) основывается на сборе фактиче-ской информации по проекту снизу-вверх, т.е. от подрядчика (на 3 уровне) через управляющую структуру к заказчику. Такая система должна позво-лять проводить план-факт анализ в динамике, построение трендов по ви-дам работ, получать отчетность по проекту для всех уровней управления.

К положительным эффектам многоуровневой системы контроля отнесем возможность видеть динамику проекта в разрезе каждого уровня. Управляющая структура имеет возможность проводить анализ динамики проекта на 3, 2, 1 уровнях. Кроме того, для Заказчика предоставляется отчетность 1 и 2 уровней.

В соответствии с требованиями заинтересованных участников (потребителей информации) разрабатываются разные формы отчетности, например: отчет за месяц, еженедельные отчеты, ежедневные отчеты.

В целом полезный эффект многоуровневой системы выражается в следующем:

1. Снижается трудоемкость поддержания системы, т.е. когда существует жесткая регламентация функций каждого участника, прекращается дублирование информации на уровне заказчика, управляющей структуры, подрядчиков. Каждый участник вносит и получает строго определенную информацию. При этом создаются единые отчетные формы, понятные всем участникам.

2. Минимизируются ошибки на этапе планирования: каждый участник проверяет информацию по объектам строительства на своем уровне, в случае спорных и непонятных ситуаций возникает диалог между участниками и проблема сразу снимается («многоуровневая проверка информации»).

3. Единая система становится прозрачной: руководство заказчика и управляющих структур получает информацию не только по текущим проблемам проекта, но и видит тенденции, прогнозы.

Как основной результат отметим возможность своевременно предотвращать задержки работ критического пути.

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС В РОССИИ

Д.Б. БОБРЫШЕВА,

кафедра «Производственный менеджмент»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Экономический рост в России временно замедлился: мировой финансовый кризис, снижение цен на нефть, кризис ликвидности и многие другие проблемы сотрясают нашу экономику. Рост ВВП России в 2008 году составит около 7,5%. Согласно Министерству экономического развития и торговли Российской Федерации рост ВВП в 2007 году составил 7,6%, а рост промышленного производства 6% [1].

Ухудшается ситуация с рублевой ликвидностью. Причинами кризиса ликвидности российской банковской системы являются:

- мировой кризис ликвидности: вызван проблемами на ипотечном рынке США;
- с 8 августа (начала операции по принуждению к миру в Южной Осетии) из России было выведено инвесторами порядка 35,3 миллиарда долларов США;
- ужесточение денежно-кредитной политики Центробанка РФ, направленной на борьбу с инфляцией: повышение процентных ставок и нормативов обязательных резервов;
- уплата российскими банками налога на добавленную стоимость;
- погашение банками долгов;
- замедление роста сбережений населения, которое вызвано инфляцией.

Проблемы с долгосрочной ликвидностью связаны с невозможностью привлечения “дешевых” денег на Западе. В ближайшие три года будет не избыток, а нехватка ликвидности. У ЦБ появится задача – задача стимулирования.

Центральный банк РФ старается принять ряд мер по увеличению уровня ликвидности в банковской системе РФ: постоянное расширение активов, которые можно дать Банку России в залог; расширение списка ценных бумаг в ломбардном списке (аукцион РЕПО); упрощение системы доступа банков к рефинансированию (объединение механизмов кредитования банков под залоги). Также представителями Центробанка и Министерства финансов было объявлено, что до конца 2008 г. российские банки получают поддержку в размере 180 миллиардов государственных рублей из Фонда содействия. Центральный банк РФ также готов предоставить креди-

ты банкам под залог ценных бумаг на срок до трех месяцев в размере не менее 2 триллионов рублей.

Финансовому рынку РФ свойственны как ближайшие (2008 год), так и более отдаленные риски, реализация которых приведет к сужению экономики, “расстройству” системы государственных финансов, бегству капитала, росту инфляции. Потенциальные финансовые кризисы в России:

1. Перегрев одного из сегментов внутреннего финансового рынка.

При возникновении кризиса на каком-либо формирующемся рынке, есть вероятность того, что кризис настанет и в Россию, где нерезиденты могут принять решение вывести средства из портфелей по всей группе формирующихся рынков. В связи с объемной зависимостью внутреннего финансового рынка России от инвестиций нерезидентов, такое бегство капитала может стать спусковым механизмом для цепной реакции кредитных, процентных и рыночных рисков, относящихся к деятельности резидентов. Следовательно, будет создан потенциал для масштабного финансового кризиса.

2. Падение экспортных цен.

Российская экономика сильно зависит от цен на сырье на мировых рынках. Такой кризис возможен с 2010 года.

Финансовый кризис обостряет проблему роста цен на продовольствие и горючее, вследствие чего в этом году нищими и голодными в мире стали еще 75 млн. человек. Предотвращение данной проблемы требует постоянного внимания со стороны международных организаций и правительств всех государств. Однако предпосылки к такому кризисному состоянию уже существуют. Усугубилась ситуация с продовольствием. Государству необходимо вмешаться, иначе может произойти такая ситуация, когда ряд продуктов вообще исчезнет с полок, потому что их просто не будут производить.

За девять месяцев 2008 г. (с января по сентябрь) упало производство ряда основных продуктов: хлеба и хлебобулочных изделий (на 3,7%), цельномолочной продукции (на 4,8%, в пересчете на молоко), рафинированных растительных масел (на 2,1%) [2]. Производство хлеба и молока сократилось из-за падения спроса на эти виды продуктов. Хотя в России не предвидится продовольственного кризиса, российские предприятия агропромышленного комплекса начали испытывать финансовые трудности. Правительство РФ принимает срочные меры по поддержке сельского хозяйства (выдали кредит на сумму до 25 млрд. руб. для финансирования предприятий агропромышленного комплекса).

Все поддерживающие меры со стороны правительства позитивны для производителей, но ожидать эффекта в краткосрочной перспективе не стоит. Иностранные же производители продуктов питания, несмотря на кризис, по-прежнему развивают свои проекты в РФ. В целом дефицита

продуктов питания удастся избежать, в том числе, благодаря тому, что правительства будут всячески этому способствовать.

Мировой финансовый кризис сильно меняет ситуацию на рынках труда и может привести к росту безработных на 20 миллионов человек. Правительству необходимо предпринять решительные меры, направленные на предотвращение социального кризиса, который может оказаться тяжелым, затяжным и глобальным. Предполагается, что к концу 2009 г. среди людей трудоспособного возраста будет насчитываться 210 миллионов безработных. При этом будет расти и число рабочих бедняков. Тех, кто получает за свой труд меньше доллара в день, станет на 40 миллионов больше. Число тех, кому платят по два доллара в день, увеличится на сто миллионов. Финансовый кризис наиболее негативно скажется на занятости в автомобильном, туристическом, строительном и финансовом секторах.

Финансовый кризис показывает, что бюджетная стабильность не гарантирует российской экономике защиту от потрясений. И если ЦБ не сможет запустить внутренние механизмы создания ликвидности, то страну ждет катастрофа. Больше всего пострадают секторы, демонстрировавшие наибольший рост в последние годы – банки, строительство и торговля.

Литература

1. По материалам РБК, РИА, Коммерсанта:
[<http://www.financialblog.ru/2008/01/18/recessiya-amerikanskoj-ekonomiki.html>].
2. Источник Финанс-Лайт:
[<http://finance.rol.ru/news/article191DB/default.asp>].
3. Новости экономики и финансов: [<http://newseconomy.ru/56.html>].

ПРОБЛЕМА ДИСКОНТИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННЫХ ПРОЕКТОВ

А.А. БОЛКИНА,
Т.С. КРЕСТОВСКИХ, канд. экон. наук,
кафедра «Организация и планирование производства»,
Ухтинский государственный технический университет

Параметрами оперативного управления природопользованием служат цены, норма дисконта и ресурсно-экологический фактор. Чем дороже (ограниченнее) ресурс, тем более равномерно он будет распределяться во времени. Дисконтирование экономической оценки ресурса позволяет выявить степень влияния фактора времени на использование нефтяных запасов.

Очевидно, что с течением времени вложения и результаты деятельности имеют неравную ценность: наибольшую ценность представляют средства, находящиеся в настоящее время в распоряжении хозяйствующего субъекта, а не расходы и прибыли будущих периодов. Аналогично, относительная ценность природных благ как благ, ограниченных в возможностях воспроизводства, растет со временем. В связи с этим при необходимости оценки вложений и результатов деятельности в разные годы, в частности, для расчета эффективности природоохранных инвестиций, должна быть проведена операция дисконтирования, которая позволяет учесть относительную ценность денег и природных благ в будущих периодах.

Учет фактора времени проводится с использованием коэффициента дисконтирования p :

$$p = \frac{1}{(1+r)^t} \quad (1)$$

где r – ставка дисконтирования; t – год.

Даже незначительное снижение или увеличение ставки дисконта способно значительно повлиять на итоговые показатели деятельности хозяйствующих субъектов. В связи с этим выбор ставки дисконтирования при оценке инвестиционных проектов, в т.ч. природоохранной направленности, имеет большое значение.

Одна из причин, порождающих дискуссии по поводу методологии дисконтирования и выбора ставок дисконтирования, заключается в том, что одна и та же ставка дисконта может служить различным и часто несовместимым целям. Сложности возрастают при оценке экологических последствий проектов, где возрастают риск и неопределенность оценки инвестиционного проекта с учетом экологического фактора.

При оценках природоохранных проектов либо проектов, существенно затрагивающих окружающую среду, чтобы сместить акцент с благосостояния текущего поколения на благосостояние поколений будущих, некоторые аналитики предлагают использовать очень низкую и даже нулевую ставку дисконтирования [1]. Суть этого подхода состоит в желании уменьшить риск быстрого и необратимого расходования невозполнимых или имеющих ограниченные возможности воспроизводства ресурсов и функций. Очевидно, однако, что введение единой, общей для всех благ, расходов и выгод низкой ставки дисконтирования нарушает два существенных условия. Во-первых, для «обычного» блага, для которого не видится угрозы ни бесследного исчезновения возможности произвести, ни невозможности замещения, человек, скорее всего, предпочтёт иметь некоторое его количество уже сегодня, а не когда-то в неопределённом будущем. Во-вторых, когда ставка дисконтирования делается принудительно низкой, проекты с большим сроком окупаемости становятся более привлекательными, однако исследователи предостерегают от принятия единых очень низких ставок, так как недооценивается возможность реинвестирования финансовых средств, которые могут быть получены от проектов с быстрой отдачей. В силу этих причин применение единой низкой ставки дисконтирования приведет скорее к потерям, чем к выигрышу в приросте общественного благосостояния в долгосрочном периоде [2].

Нередко встречаются критические замечания по поводу высоких ставок при оценке природоохранных мероприятий и экологически обоснованных производств. Высокая ставка дисконтирования сокращает до нуля текущую стоимость затрат-выгод и означает отсутствие терпения, тогда как низкая ставка дисконтирования означает равнодушное отношение ко времени, хотя будущие поколения так же важны, как и настоящие. Ученые предлагают использовать для оценки природоохранных проектов множественные ставки дисконтирования.

В зарубежной методологии экономической оценки проектов существуют различные ставки дисконта, соответствующие различным концепциям:

- социальная ставка временных предпочтений;
- расчетная ставка процента;
- ставка дисконта для потребителя;
- ставка дисконта для производителя.

Смыслом социальной ставки предпочтения во времени является попытка измерить темпы снижения во времени достигнутого социального благополучия или полезности потребления. Социальная ставка предпочтения во времени I выражается формулой:

$$I = A \times G + Z, \quad (2)$$

где Z – ставка чистого предпочтения во времени, по которой производится дисконтирование полезности; G – темпы роста реального потребления на

душу населения; A – процентное снижение дополнительной полезности от каждого процента увеличения потребления.

Если нет роста потребления на душу населения, социальная ставка предпочтения во времени I становится равной личной ставке Z . Если ожидается рост потребления, социальная ставка начинает превышать личную или частную ставку.

Особенно важно определение ставки дисконтирования при учете будущих затрат и выгод в ходе реализации проекта. Одним из наиболее широко используемых приемов является получение ставки дисконта из средневзвешенной социальной ставки предпочтения во времени и альтернативной стоимости капитала. В качестве весовых коэффициентов используются те части поступлений от государственного проекта, которые в среднем реинвестируются. При этом очевидна связь социальной ставки дисконтирования и «экологической озабоченности» (значительности экологических проблем), которая работает в двух направлениях:

- оценивает доводы в пользу дисконтирования и способы расчета ставок дисконтирования, обращает особое внимание на проблемы экологии;
- рассматривает конкретные экологические проблемы и влияние на них различных ставок дисконтирования.

В оценках эффективности экологических проектов размер социальной ставки, по данным зарубежных источников [3, 4], колеблется в зависимости от уровня дохода на душу населения:

- низкий – от -0,4 до -0,8%;
- ниже среднего – от 0,4 до 0,8%;
- выше среднего – от 1,4 до 2,8%;
- высокий – от 2,5 до 5%.

Использование социальной ставки предпочтения во времени оправдано только в тех случаях, когда можно ожидать надежного и устойчивого изменения в реальном потреблении на душу населения.

В то же время применение высоких ставок дисконтирования для оценки инвестиций с экологической направленностью признано ошибочным, т.к. они служат причиной экологического ухудшения, поскольку с ростом ставки дисконта все менее важным представляется долгосрочный ущерб окружающей среде, и все менее привлекательными – природоохранные инвестиции. Более того, в таких условиях естественные ресурсы будут быстрее извлекаться и использоваться, будущим поколениям останутся недостаточные капитальные запасы для удовлетворения их нужд. Таким образом, существующие отечественные подходы к дисконтированию противоречат интересам природной среды.

В российской практике используется расчетная ставка процента, определяемая на основе альтернативной стоимости капитала. В соответствии с методическими рекомендациями [6] такая ставка для природоохранных

мероприятий принималась равной 4%, а однозначная взаимосвязь между высокими ставками дисконтирования и ухудшением окружающей среды не выявлена.

Отметим влияние на реальную оценку эффективности природоохранных проектов немаловажного в наше время фактора – инфляции, учет которой говорит о фактическом признании того, что денежные средства растут быстрее «обычных материальных», т.е. их относительная ценность с течением времени падает. Имеющая при этом фактическое место финансовая ставка дисконтирования выше ставки дисконтирования для материальных активов в натуральном исчислении.

В настоящее время не существует единого мнения о том, каким образом учитывать неопределенность в ставке дисконта. Решением проблемы не является добавление «премии риска» к ставке дисконтирования, т.к. применение такой премии предполагает существование произвольных эквивалентов определенности для каждой выгоды или затраты.

Рыночные ставки дисконтирования должны отражать ответственность перед обществом. По мнению специалистов [4], именно социальная ставка дисконтирования учитывает интересы грядущих поколений и может быть использована в экологических проектах.

Литература

1. Диксон Дж. А., Скура Л.Ф., Карпенгер Р.А., Шерман П.Б. Экономический анализ воздействия на окружающую среду. М.: Вита-Пресс, 2000. 270 с.
2. Котко А.А. Методы расчета эффективности природоохранных инвестиций // Известия РАН. Серия географическая. 2005. № 4.
3. Хаустов А.П., Редина М.М. Охрана окружающей среды при добыче нефти. М.: Дело, 2006. 552 с.
4. Зайнутдинов Р.А., Крайнова Э.А., Юшкова И.В. Экономические рычаги взаимоотношения предприятий нефтегазового комплекса с окружающей средой. М.: Альта-Пресс, 2001. 192 с.
5. Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды. М., 1986.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И ТЕОРИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Т.А. БОРИСОВСКАЯ, канд. экон. наук,
кафедра «Экономика»,
Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова

Г.А. АМИНОВА, канд. экон. наук,
кафедра «Экономика»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Проблемы экономического роста занимают в настоящее время центральное место в экономических дискуссиях и обсуждениях, ведущихся представителями разных наций, народов и их правительств. Растущий объем реального производства позволяет в какой-то степени разрешить проблему, с которой сталкивается любая хозяйственная система: ограниченностью ресурсов при безграничности человеческих потребностей. Повышение эффективности производственных факторов на базе научно-технического прогресса (НТП) – главный отличительный признак интенсивного типа экономического роста. Значительное усиление влияния научно-технического прогресса, инновационных технологий на экономику страны выступает в настоящее время важной предпосылкой обеспечения экономического роста на стабильной и качественной основе. Достижения науки и техники играют решающую роль нового «мотора» в увеличении эффективности факторов производства. В связи с этим в масштабе общества развивается производство научно-технической информации, которая, в конечном счете, воплощается во все более эффективные средства производства.

Внедрение достижений научно-технического прогресса увеличивает возможности производства новых товаров, способствует улучшению качества уже созданной продукции, поэтому в настоящее время роль НТП как фактора экономического роста значительно возросла. Наиболее выгодным фактором расширения производства становится ресурсосбережение. Например, чтобы сберечь 1 т условного топлива (7000 ккал) путем применения новой технологии, требуется в 3-4 раза меньше затрат по сравнению с расходами на добычу такого же объема топлива. Эдвард Денисон (США) определил, что наиболее важным фактором, обеспечивающим рост реального продукта и дохода, является повышение производительности труда за счет научно-технического прогресса. Увеличение трудозатрат определяет $\frac{1}{3}$ прироста реального дохода и $\frac{2}{3}$ прироста обеспечивается повышением

производительности труда.

Как известно, научно-технический прогресс – это этап развития производительных сил, который характеризует процесс сращивания науки с производством. НТП включает в себя внедрение новых, более совершенных технологий, освоение новых методов и форм управления, организации производства. Он позволяет по-новому комбинировать экономические ресурсы с целью улучшения качества продукции и увеличения ее объема выпуска. При этом, как правило, возникают новые, более эффективные отрасли.

Конец XX – начало XXI века характеризуются производством, распределением, обменом и потреблением информации. Применение информационных технологий преобразует всю экономику, ее структуру, характер и содержание труда, всю жизнь людей. Интернет и новейшие технологии связи в настоящее время приобретают все большее значение.

Важной закономерностью современного экономического роста является его неравномерность, обусловленная периодическим процессом последовательного замещения целостных комплексов технологически сопряженных производств – технологических укладов. В ходе каждого структурного кризиса мировой экономики, сопровождающего процесс замещения доминирующих технологических укладов, открываются новые возможности экономического роста. Страны, лидировавшие в предшествующий период, сталкиваются с обесценением капитала и квалификации работников, занятых в отраслях устаревающего технологического уклада. В это время страны, успевшие создать заделы в формировании производственно-технологических систем нового технологического уклада, оказываются центрами притяжения капитала, высвобождающегося из устаревающих производств. Каждый раз смена доминирующих технологических укладов сопровождается серьезными сдвигами в международном разделении труда, обновлением состава наиболее преуспевающих фирм и ведущих стран.

Доминирующий сегодня технологический уклад начал складываться в целостную воспроизводственную систему в 50-60-е годы прошлого столетия. Ядро этого технологического уклада составляют микроэлектроника, программное обеспечение, вычислительная техника и технологии переработки информации, производство средств автоматизации и связи. Развитие данного технологического уклада сопровождается соответствующими сдвигами в энергопотреблении (рост доли в энергопотреблении природного газа), в транспортных системах (рост доли авиаперевозок), в конструкционных материалах (рост производства комбинированных материалов с заранее заданными свойствами). Происходит переход к новым принципам организации производства: непрерывному инновационному процессу, гибкой автоматизации, организации материально-технического снабжения по принципу “точно вовремя”, новым типам общественного потребления и образа жизни. Последние характеризуются изменением ценностей и потребительских

предпочтений в пользу образования, информационных услуг, качественно-го питания, здоровой окружающей среды.

Как следует из прогнозов долгосрочного технико-экономического развития, предел устойчивого роста доминирующего сегодня технологического уклада будет достигнут во втором десятилетии XXI века. К этому времени сформируется воспроизводственная система следующего технологического уклада, становление которой происходит в настоящее время. Наиболее вероятными ключевыми направлениями его развития станут: биотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы. Дальнейшее развитие получают гибкая автоматизация производства, космические технологии, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, ядерная энергетика, авиаперевозки. Рост потребления природного газа будет дополнен расширением сферы использования водорода в качестве экологически чистого энергоносителя. Произойдет еще большая интеллектуализация производства, переход к непрерывному инновационному процессу в большинстве отраслей и непрерывному образованию в большинстве профессий. Завершится переход от “общества потребления” к “интеллектуальному обществу”, в котором важнейшее значение приобретут требования к качеству жизни и комфортности среды обитания. В структуре потребления доминирующее значение займут информационные, образовательные, медицинские услуги. Прогресс в технологиях переработки информации, системах телекоммуникаций, финансовых технологиях повлечет за собой дальнейшую глобализацию экономики, формирование единого мирового рынка товаров, капитала, труда.

Охарактеризованные выше закономерности отражают экономическое развитие передовых стран, задающих траекторию развития мировой экономики. Находясь на “передовой” научно-технического прогресса и формируя воспроизводственные контуры новых технологических укладов, они играют роль “локомотивов” глобального экономического развития, используя в то же время связанные с этим преимущества. Остальные страны вынуждены имитировать достижения мировых лидеров или пользоваться достигнутыми ими результатами, отдавая взамен свои природные ресурсы или дешевый труд. Обмен этот носит неэквивалентный характер – передовые страны реализуют свое технологическое превосходство, навязывая остальному миру удобные и выгодные им правила международного экономического сотрудничества и присваивая интеллектуальную ренту в глобальном масштабе.

В настоящее время наметился новый технологический сдвиг, получивший название «*нанотехнологическая революция*». Нанотехнологии оперируют величинами порядка одной миллиардной доли метра. Это величина, сопоставимая с размерами атома. Поэтому считается, что переход от микротехнологий к нанотехнологиям означает качественный скачок в раз-

витии производительных сил, переход от манипуляции с веществом к манипуляциям отдельными атомами, сбор из них любого предмета и любого вещества. Различают следующие направления в области развития нанотехнологий:

- изготовление электронных схем с активными элементами размером в молекулу и даже атом; разработка и изготовление наномашин (роботов величиной с молекулу, обладающих собственным встроенным компьютером), которые могут полностью изменить среду обитания человека;

- непосредственная манипуляция атомами и молекулами и сборка из них всевозможных материалов. Можно перестроить порядок атомов в угле и получить алмаз, а используя молекулы воды и углекислого газа, можно изготовить из них сахар или крахмал. То есть практически все необходимое для жизнедеятельности человека может быть изготовлено наномашинками из атомов и молекул окружающей среды.

Как говорят идеологи нанотехнологий, будут ликвидированы голод, болезни, загрязнение окружающей среды, то есть будут решены многие глобальные проблемы, стоящие перед человечеством. В некоторых областях промышленности нанотехнологический контроль (например, контроль матриц при производстве DVD-дисков) стал обычным делом. В ведущих лабораториях мира отдельные наноэлектронные элементы разработаны уже сейчас, однако более широкое применение придется, по оценкам специалистов, на первую четверть XXI века.

Как известно, в экономике существует «правило 72», сущность которого состоит в том, что реальный ВВП удвоится за количество лет, равное 72 годам, деленным на темп экономического роста. То есть, чтобы решить проблему удвоения ВВП за 8 лет (с 2003 г. по 2010 г.), России необходимы темпы экономического роста не менее 9% в год. Но, как показывают данные таблицы 1, наша экономика пока не выдерживает таких темпов роста:

Таблица 1.

Динамика роста ВВП за 2003-2008 гг.

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Рост ВВП в % к предыдущему году	7,3	6,8	6,3	6,1	6,0	5,7

*прогноз

К тому же, структура промышленности в России носит ярко выраженный несбалансированный характер: на долю добывающих отраслей приходится 60% (оптимальный показатель – 20%) а доля высокотехнологичной промышленности едва достигает 9% (оптимальный показатель – 40%). Чтобы достигнуть необходимых темпов экономического роста, а также создать оптимальную структуру промышленности, нужно ускоренно развивать научно-технический прогресс.

Однако, как известно, НТП позволяет решить одни вопросы, одновременно порождая другие, не менее сложные. Технологические нововведения имеют как положительные, так и отрицательные последствия, их можно использовать как во благо человека, так и во зло. Манипуляция отдельными атомами, связанная с нанотехнологической революцией, должна быть под контролем государства, так как эти новые технологии могут быть использованы во вред человеку. Созданные наномашинны могут полностью изменить не только среду обитания человека, но и самого человека. Строительство новых заводов, фабрик, сельскохозяйственные угодья, вытесняющие леса, дающие кислород, приводят к тому, что мелеют реки и озера, дающие питьевую воду и влияющие на климат. Всем известна связанная с экономической деятельностью человека экологическая катастрофа – исчезновение Аральского моря. Ради увеличения производства хлопка люди забрали на орошение всю воду рек Амударья и Сырдарья, питавших Аральское море. Теперь на месте когда-то богатого рыбой моря – соленая пустыня. Ежегодно на земном шаре вырубаются тропические леса на территории, равной современной Австрии. Экономический рост в Бразилии ведет к вырубке вечзеленых экваториальных лесов, снабжающих всю планету кислородом. Каждый год исчезают все новые виды животных и растений. Отходы промышленных и сельскохозяйственных предприятий, выхлопные газы автомобилей отравляют воздух и воду. Химические вещества – фреоны, употребляющиеся в аэрозолях, как установлено, разрушают озоновый слой земной атмосферы, который защищает нас от губительных ультрафиолетовых лучей. Другое последствие сегодняшнего экономического роста – истощение природных ресурсов. При нынешних нормах эксплуатации многие виды невозпроизводимых минеральных ископаемых – серебро, цинк, сера, свинец, алюминий, медь, никель и платина – могут быть истощены уже в первой половине XXI века. Поэтому решающая роль в том, в каком направлении будут использованы новейшие технологии, должна принадлежать государству.

В 1987 году Международная комиссия по окружающей среде и развитию, созданная Генеральной Ассамблеей ООН выдвинула концепцию устойчивого развития. Она предполагает, что удовлетворение потребностей общества должно производиться без ущерба для будущих поколений, без увеличения долгов, которые оно не может оплатить. Теория устойчивого (допустимого) развития экономики непосредственно связана с концепциями глобализации. Основы этой теории были заложены всемирно известным русским ученым Владимиром Ивановичем Вернадским (1863-1945), который говорил, что дальнейшее развитие общества может происходить только в условиях, когда человечество возьмет на себя ответственность не только за собственное развитие, но и за развитие биосферы в целом. Эти условия позднее были названы ноосферой, т.е. сферой разумной жизни. Экономика должна развиваться так, чтобы это не влекло за собой

необратимых изменений в экологических условиях обитания человека. Таким образом, эта концепция связана с изменением *характера* хозяйственного развития человечества. Экономический рост должен обеспечиваться на основе баланса экономических и экологических интересов общества. Он не может достигаться за счет загрязнения окружающей среды, истощения природных ресурсов, увеличения заболеваемости населения. Переход к устойчивому развитию требует разрешения целого ряда взаимообусловленных проблем и может быть обеспечен только политическими и экономическими средствами. Нужны крупные капиталовложения по предотвращению глобальных, национальных проблем при быстром развитии новых технологий. В России же экономический рост базируется, прежде всего, на использовании природных ресурсов, их экспорте.

Концепция «нулевых темпов роста», возникшая в начале 70-х годов XX века, заставила многих ученых и политиков задуматься об оптимальных темпах роста для различных групп стран. Необходимо, чтобы темпы экономического роста обеспечивали сбалансированное, пропорциональное развитие экономики. Развитые страны должны определить, в каких пределах они могут позволить дальнейший экономический рост, чтобы не нанести непоправимый вред окружающей среде, а развивающиеся страны должны выявить возможности динамичного экономического роста для решения социальных проблем с учетом накопленного в мире опыта. Для слаборазвитых стран темпы экономического роста могут быть высокими – от 7 до 17%, а для высокоразвитых стран они могут быть значительно ниже – 2-3%. С другой стороны, если замедлится экономический рост, будет меньше средств на восстановление и защиту окружающей среды, на необходимые научные исследования.

В России Комиссией Государственной Думы по проблемам устойчивого развития разработана «Научная основа стратегии устойчивого развития Российской Федерации», в которой указано, что устойчивый экономический рост в России должен достигаться при сохранении природных комплексов, устранении социальной несправедливости в распределении доходов, нравственном совершенствовании человека. Интенсификация производства на основе достижений научно-технического прогресса при одновременном снятии экологических проблем возможна лишь на пути формирования и развития природосохраняющей формы воспроизводства, выступающей органичной составной частью интенсивного типа воспроизводства. В целях повышения эффективности охраны окружающей среды, обеспечения конституционных прав граждан на благоприятную окружающую среду экономистами предлагается:

- обеспечить минимальное воздействие производства и потребления на окружающую природную среду и население;
- создать систему переработки и утилизации отходов производства и потребления;

- увеличить бюджетные и частные ассигнования на охрану окружающей природной среды, природно-культурных комплексов и обеспечить их целевое использование;
- повысить качество экологической и комплексной эколого-культурной экспертизы;
- содействовать техническому перевооружению производства, модернизации действующих и внедрению новых технологий и процессов, обеспечивающих минимальное воздействие на окружающую природную среду.

Сегодня как никогда особое значение приобретают разработка и внедрение новых видов технологий, которые обеспечивают многократное использование предметов труда, утилизацию их компонентов, отходов, выбросов. Источниками финансирования разработок со значительным экологическим и социальным эффектом должны служить Российский фонд технического развития и отраслевые внебюджетные фонды НИОКР, инновационные фонды, кредиты банков, а также целевые субсидии (субвенции), льготы по налогам, плата за ресурсы и услуги, компенсация части затрат за счет инвестиционных фондов, целевые дотации покупателям новой дорогостоящей продукции в первые годы ее выпуска и др.

ПРОБЛЕМА ВРАЖДЕБНОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Е.В. БРОИЛО, канд. экон. наук,
кафедра «Финансы, кредит и бухгалтерский учет»,
Ухтинский государственный технический университет

Как показывает мировая практика, даже при наличии достаточно развитого законодательства, целого ряда субъектов защиты бизнеса и системы государственного регулирования и управления кризисными организациями, гарантировать экономическим субъектам действительно безопасное ведение предпринимательской деятельности в принципе невозможно. В России эта проблема усугубляется переходным характером национальной экономики, относительно небольшим опытом рыночных отношений, во многом криминальным характере массовой приватизации и первоначального этапа накопления капитала в стране, несовершенными организационными и законодательными механизмами защиты предпринимательства, неэффективностью системы государственного регулирования в целом.

Российской национальной традицией, перекочевавшей из дореволюционной России в советскую и далее – в квазирыночную, является правовая незащищенность субъектов экономической деятельности, составляющей частью которой является слабая защита прав собственности и собственно предпринимательской деятельности. Эти факторы обуславливают низкий уровень доверия между бизнесом и властью, а также между бизнесом и обществом, неблагоприятный инвестиционный климат, откачку ресурсов, репатриацию прибыли и т.п. негативные явления. Как следствие, в России «экономический человек» в функции предпринимателя стремится не к достижению максимальной прибыли, а к достижению максимальной власти», которая и обеспечивает максимальную предпринимательскую прибыль.

Особенно уязвим в России малый бизнес. Как показывают исследования, в начале своей деятельности наиболее серьезными проблемами для субъектов малого предпринимательства являются высокая налоговая нагрузка и нестабильность налогового законодательства, а также нехватка собственных финансовых средств для развития.

Чуть менее остро перед предпринимателями стоят проблемы высоких арендных ставок на помещения и трудности с получением банковского кредита. По данным общественной организации малого бизнеса «Опора России», в стране, по состоянию на октябрь 2005 г., было зарегистрирова-

но 950 тысяч малых предприятий, а доля малого бизнеса в ВВП составляла 11-13%. При этом только 15,9% существующих предприятий малого бизнеса когда-либо пользовались банковскими ссудами, тогда как кредитная поддержка требуется 90% из них.

Наряду с этим в деловом пространстве России набирает силу тенденция укрупнения бизнеса (слияния и поглощения), которая имеет две существенные особенности. Первая заключается в том, что часть слияний и поглощений приводит к обязательному присутствию в капитале компаний доли государства. Вторая особенность выражается в криминальном характере значительного числа сделок. Общая картина рынка слияний и поглощений свидетельствует, что наибольшее число таких сделок заключается в сырьевых отраслях, пищевой промышленности, в сфере торговли, услуг связи и некоторых других. Причем, по сумме сделок лидерство нефтяной отрасли – неоспоримо (53,7% от общей суммы сделок), тогда как в сфере ЖКХ, науке, электроэнергетике, сельском хозяйстве, банковской сфере и на рынке страхования интеграционные процессы почти не наблюдаются или идут крайне медленно.

В активном участии государства в процессе слияний и поглощений эксперты усматривают явные признаки национализации компаний частного сектора и называют его «административной конкуренцией». Доля сделок по фактической национализации в общей сумме сделок очень велика – 40,3%. В 2005 г. этот показатель был больше – 49,2%. В числе потенциальных объектов будущей национализации называют: «Норильский никель» (контрольный пакет), «Сургутнефтегаз», «Востоксибнефтегаз», «Томскнефть», «Самаранефтегаз», Ачинский НПЗ, Ангарскую нефтехимическую компанию, Сызранский НПЗ, Куйбышевский НПЗ, Новокуйбышевский НПЗ и другие.

В последние три года появились структуры, специализирующиеся на захвате предприятий (рейдерстве) с целью перепродажи или перепрофилирования.

Под рейдерством одни эксперты понимают «вывод активов из владения законных собственников», «враждебное и незаконное поглощение бизнеса с помощью специально инициированного бизнес-конфликта», «захват бизнеса с необоснованным, но молчаливо принимаемым государством использованием юридических норм и институтов, извращающих их сущность». Еще один термин, обозначающий «недружественные поглощения» – гринмэйл (или корпоративный шантаж). В общепризнанном понимании «гринмэйл» означает комплекс различных корпоративных действий, предпринимаемых миноритарным акционером в целях вынудить общество или основных его акционеров приобрести акции, принадлежащие этому миноритарию, по весьма высокой цене.

Уровень криминальных слияний и поглощений в стране чрезвычайно высок. Сформировался целый рынок услуг по отъему предприятий (корпо-

ративных захватов). В 2005 г. объем активов захваченных предприятий достиг несколько миллиардов рублей, в публичных корпоративных конфликтах участвовало более ста крупных компаний. Только в Москве в 2005 г. зафиксированы 117 силовых захватов и враждебных поглощений бизнеса. В списке лидеров-рейдеров по состоянию на 2006 г. оказались следующие отечественные компании: группа МДМ (5428 упоминаний в прессе), «Альфа-Эко» (2879), «Атон» (2756), Интеко (2041), АФК «Система» (5729), «Русский проект» (1974), «Сфера» (1761 упоминание), «Вектор» (1347) и другие.

Еще один распространенный вариант захвата бизнеса – через реестр акционеров, в который преступники вносят изменения. Реестр владельцев ценных бумаг выступает ключевым элементом спецификации прав собственности на бездокументарные ценные бумаги. Для осуществления прав акционеру по действующему закону не нужно предъявлять ценную бумагу, достаточно лишь его идентификации по реестру акционеров. Благодаря безбумажной форме физическое владение капиталом превращается в учетное, в виде электронных записей. И именно в этой сфере учета и регистрации прав собственности имеет место несанкционированное списание ценных бумаг со счета собственника в реестре с последующей их перепродажей добросовестным приобретателям. В результате чего, законный владелец акций, не совершая никаких действий по их отчуждению, лишается своей собственности.

Как следует из статьи 7 Федерального закона «О рынке ценных бумаг», оказание услуг по хранению сертификатов ценных бумаг и/или учету и переходу прав на ценные бумаги осуществляет депозитарий, в обязанности которого входят: регистрация фактов обременения ценных бумаг депонента обязательствами; ведение отдельного от других счета депо депонента; передача депоненту всей информации о ценных бумагах, полученной от эмитента или держателя реестра владельцев ценных бумаг. Но правовые условия деятельности центрального депозитария пока не имеют законодательный статус, федеральный закон «О Центральном депозитарии» не принят.

Защита права собственности пострадавшего лица представляет собой большую проблему. Первый аспект этой проблемы связан с наличием нормы статьи 302 ГК РФ об истребовании ценных бумаг (кроме бумаг на предъявителя) даже от добросовестного приобретателя. Второй аспект касается возможности утраты виндикации ценных бумаг от добросовестного приобретателя в том случае, если похищенные бумаги на какой-либо стадии обращения были смешаны с бумагами, приобретенными законным путем, и неоднократно перепроданы. Даже при наличии решения суда в пользу первоначального собственника, оно часто оказывается неисполнимым, либо сопряжено с нарушением прав и законных интересов третьих лиц.

Существующая в настоящее время учетная система не позволяет идентифицировать ценные бумаги таким образом, чтобы иметь возможность проследить индивидуальную судьбу каждой отдельной ценной бумаги во всех случаях. Поскольку регистрирующий орган отвечает только за полноту информации, содержащейся в представленных на регистрацию документах, но не за её достоверность, представляемая информация не проверяется независимым экспертом (за исключением случаев публичного размещения путем открытой подписки). Подобная неполнота при осуществлении государственного контроля уменьшает эффективность защиты прав и интересов инвестора. Несмотря на то, что инвестирование в акции связано с высокими финансовыми рисками для инвестора, законодательство не содержит положений об ответственности регистрирующего органа в случае ненадлежащего контроля за соблюдением эмитентами процедуры эмиссии акций.

Однозначное мнение среди экспертов по поводу рейдерства еще не сложилось. Главной причиной такого положения можно назвать несовершенство законодательства и коррупцию, которые, как отмечено выше, дают рейдеру возможность получить практически любую информацию об интересующем его объекте и почти легально обанкротить любую прибыльную компанию. Доказать в судебном порядке криминальную подоплеку этих действий крайне сложно, хотя в законодательстве предусмотрена ответственность за многие действия криминальных рейдеров. Юридическая фирма «Джон Тайнер и Партнеры» разместила на своем сайте Типологию незаконных действий при захвате предприятия, из которой следует, что рейдер может быть привлечен к ответственности как минимум по двадцати статьям УК РФ.

Исходя из того, что уголовные дела по криминальным захватам – явления для России редкое, можно сделать вывод, что имеет место втягивание в корпоративные конфликты судебных, правоохранительных и контролирующих органов, представителей государственного аппарата, ответственных за выработку и принятие явно необоснованных решений. В прессе описываются многочисленные случаи, когда в региональных судах организуются массовые судебные иски от людей, которые даже не знают о существовании предприятий, с которыми они судятся. Иначе говоря, криминальный рейд практически невозможен без коррупции в регистрирующих, судебных и правоохранительных органах.

Таким образом, можно говорить, по крайней мере, о трех формах явления рейдерства в России: *государственное рейдерство*, когда с привлечением преимущественно законных методов происходит фактическая национализация частных компаний; *враждебное поглощение* (гринмэйл), когда более эффективный собственник при помощи специальных посредников поглощает менее сильных конкурентов («классический» вариант поглощения, распространенный в западной практике); *криминальный захват*,

когда действия рейдеров, подпадают под соответствующие статьи Уголовного кодекса: подкуп должностных лиц регистратора и эмитента, незаконное получение информации, составляющей коммерческую тайну, коммерческий подкуп, фальсификация документов, принуждение к заключению сделки путем угроз и применения силовых методов, и т.д.

Криминальное рейдерство представляет собой наиболее опасную, новую для России форму организованной преступности, которая посягает на экономические, социальные и правовые сферы общества. В основе выделения этого явления из общего противоправного поведения лежат характер и степень организованного взаимодействия между собой заказчиков и исполнителей захвата и представителей государственных структур при осуществлении ими совместной криминальной деятельности. Поскольку «черные» рейдеры не гнушаются захватами государственной собственности, в том числе стратегических предприятий, их действия можно рассматривать как прямую угрозу экономической безопасности государства, а, следовательно, применять к этим лицам соответствующие меры.

Если в 1990-х гг. отечественные предприниматели фактически самостоятельно вели борьбу с рэкетом, и «выживание» было гарантировано только тем, кто смог построить схемы взаимодействия с представителями организованных преступных групп (платил за «крышу», отдавал долю в бизнесе и т.п.), то сегодня способы противодействия криминальной атаке на бизнес специалисты делят на две большие группы: профилактические мероприятия и деятельность после начала агрессии. Однако суть их рекомендаций сводится главным образом к налаживанию личных договоренностей с должностными лицами, которые могут гарантировать максимальную степень защиты от враждебных посягательств. Нам представляется, что эти меры для правового государства являются неприемлемыми. Государство, обязывающее предпринимателя платить налоги и соблюдать законы ведения бизнеса, должно гарантировать ему базовые условия безопасности.

Завершая анализ проблемы обеспечения безопасности предпринимательства, следует признать, что действующая система государственного регулирования предпринимательской деятельности не свободна от недостатков, выражающихся как в неполноте или неэффективности регулирования по отдельным вопросам, так и в отсутствии концептуальных идей, которые могли бы стать стержнем регулирования защиты бизнеса в целом. Насколько эффективной окажется Концепция развития корпоративного законодательства на период до 2010 г., разработанная Минэкономразвития России и одобренная Правительством РФ 18 мая 2006 г. и другие меры государственно-правовой защиты предпринимательства, покажет время.

Для обеспечения защиты прав собственности и формирования эффективных механизмов урегулирования корпоративных споров и противодействия корпоративным «захватам» Минэкономразвития России разрабо-

тало и внесло в Правительство Российской Федерации проект федерального закона «О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации в целях совершенствования процедуры разрешения корпоративных споров».

С целью совершенствования законодательства о ликвидации юридических лиц и о банкротстве Минэкономразвития России разработало и направило на согласование в заинтересованные федеральные органы исполнительной власти проекты федеральных законов.

Считаем, что в области совершенствования процедуры банкротства и снижения доли «заказных», «преднамеренных» и «фиктивных» банкротств, повышения защиты интересов собственника, необходимо: создать реально работающий механизм привлечения к ответственности недобросовестных руководителей за доведение предприятия до состояния банкротства; рассматривать всю совокупность дел по банкротству специализированными судами, судебными коллегиями, специалистами, обладающими необходимыми знаниями в области экономики, бухгалтерского учета и корпоративного законодательства; внести изменения в законодательство о банкротстве, предусматривающие устранение терминологической неточности содержания финансового оздоровления и включить подробную регламентацию этой досудебной стадии с учетом ее экономической сущности; принять закон о саморегулируемых организациях, учитывающего специфику деятельности арбитражных управляющих; предусмотреть в законе норму, согласно которой в случае причинения убытков должнику, кредиторам, третьим лицам арбитражным управляющим при исполнении возложенных на него обязанностей СРО несет солидарную с ним ответственность в полном объеме; возродить государственный орган по типу ФСФО, в функции которого включить контроль деятельности СРО и осуществление их проверки на предмет соблюдения членами СРО (арбитражными управляющими) и самими саморегулируемыми организациями законодательства о банкротстве и целого ряда утверждаемых Правительством РФ правил.

В целях защиты прав собственника желательно также установить, что руководитель организации вправе обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании предприятия несостоятельным (банкротом) только с согласия собственника. Должная правовая защита имущества предприятия служит как основой успешного предупреждения его несостоятельности, так и залогом наиболее полного удовлетворения требований кредиторов в случае признания его банкротом.

Таким образом, государственная стратегия безопасности предпринимательства должна определять объекты, субъекты, силы, средства и способы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности.

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

И.Л. БЫКОВНИКОВ, канд. экон. наук,
кафедра «Финансовый менеджмент»,
Московский инженерно-физический институт

Под проектом, согласно законодательству РФ, понимается обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

В мировой практике чаще встречается несколько иное определение.

Проект – это единица инвестиций, либо это комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения в течение заданного периода времени и при установленном бюджете, поставленных задач с целью: а) увеличить и реконструировать производительные мощности экономической и социальной инфраструктур и повысить их сохранность и использование; б) укрепить местные учреждения, ведающие подготовкой и реализацией подобных проектов или руководством ими путём оказания технической помощи и обучения; в) предоставить услуги, связанные с необходимыми расходами (например, на разработку проекта, техническое обеспечение, надзор за строительством и другие виды содействия при реализации проекта).

Каждый проект, независимо от его сложности, объёма работ, ограничений по ресурсам и т.п. проходит в своём развитии от состояния, когда «проекта ещё нет», до состояния, когда «проекта уже нет», характеризующих начало и конец инвестиционного проекта, соответственно.

Промежуток времени между моментом появления проекта и моментом его ликвидации называется жизненным циклом проекта (или проектным циклом).

В различных методиках проведения финансового анализа инвестиционных проектов понятие «проектный цикл» различно.

Так, в понятие «цикл проекта», согласно методике инвестиционного анализа Мирового банка, входит определение различных стадий разработки и осуществления проекта. Как правило, в данной концепции выделяют шесть стадий, играющих важную роль в проектах Мирового банка: определение задач (идентификация), разработка проекта, экспертиза, переговоры, осуществление (реализация) и окончательная оценка.

Первая стадия цикла касается выбора таких основополагающих идей, которые могут обеспечить выполнение важных задач развития. На этой стадии составляется перечень всех возможных идей, способных обеспечить выполнение целей экономического развития. На дальнейших стадиях цикла проекта эти идеи будут уточнены и подвергнуты анализу всё возрастающей строгости по мере продвижения по стадиям цикла с целью окончательного установления той комбинации мероприятий, которая наилучшим образом обеспечит достижений целей проекта в целом. Идеи, отобранные на первой стадии, должны соответствовать условиям, что доход от реализации проекта превысит стоимость его осуществления. Таким образом, первая стадия цикла проекта исходит из чёткой формулировки целей экономического развития и тем самым образует связь между секторным анализом и анализом экономической политики Мирового банка, с одной стороны, и представлением Мировым банком кредитов по проекту.

После того как идея проекта прошла первую стадию цикла (идентификация, определение задач), необходимо принять решение относительно того, следует ли продолжать рассмотрение идеи или нет. Для этого требуется последовательное уточнение проекта по всем его параметрам, а именно по его техническим характеристикам, влиянию на окружающую среду, эффективности, экономической и финансовой осуществимости, приемлемости по социальным и культурным соображениям, а также по масштабам организационных мероприятий. Разработка проекта включает сужение круга предложенных на первой стадии цикла идей путём проведения прогрессивно всё более детального изучения. Может быть проведено несколько типов исследований, в том числе предварительный анализ экономической и финансовой осуществимости, оценка альтернативных вариантов с точки зрения финансовой целесообразности и т.п.

Экспертиза обеспечивает окончательную оценку всех аспектов проекта перед запросом о его финансировании. На заключительном этапе разработки проекта подготавливаются детальные обоснования целесообразности и осуществимости проекта с выявлением тех компонентов инвестиционного проекта, которые принесут максимальную прибыль (чистые затраты). На стадии экспертизы внимание, как правило, концентрируется на оптимальном варианте и осуществляется детальное изучение финансовой эффективности и затрат, факторов неопределённости и связанных с ними риском, а также любых изменений в руководстве или политике, которые потребуются для успеха осуществления проекта.

На стадии переговоров Банк и получатель кредита прилагают усилия к тому, чтобы прийти к соглашению относительно мероприятий, которые необходимы для обеспечения успеха инвестиционного проекта. Достигнутые соглашения затем оформляются как юридические обязательства, оговоренные в документации по предоставлению займов и кредитов.

На стадии осуществления (реализации) проекта ведётся контроль и наблюдение за всеми видами работ или деятельности по мере прогресса проекта, а также инспекция и контроль органами надзора в стране, где ведутся работы, или внешними финансовыми агентствами¹. Порядок проведения инспекции и контроля должен быть согласован на стадии переговоров.

На стадии оценки определяется, достигнуты или не достигнуты цели проекта и извлекается урок из полученного опыта для использования в последующих проектах. В ходе этой стадии требуется сравнить фактические результаты осуществления проекта с тем, что было запланировано. Независимые финансовые учреждения, такие как Мировой банк, ввели в норму осуществление оценки проектов, которые ими финансируются.

Согласно методике финансового анализа ЮНИДО (UNIDO – Организация Объединённых наций по промышленному развитию) входит определение различных фаз разработки и реализации инвестиционного проекта. В данной методике выделяют четыре фазы, играющие особую роль в проектах ЮНИДО: преинвестиционную, инвестиционную, операционную и ликвидационную.

В соответствии с концепцией ЮНИДО основная деятельность по проекту в течение жизненного цикла может быть разбита на следующие фазы и подфазы:

- 1) Преинвестиционная фаза проекта:
 - 1.1. Анализ инвестиционных возможностей.
 - 1.2. Предварительный бизнес-план проекта.
 - 1.3. Бизнес-план инвестиционного проекта и расчёт эффективности инвестиционных вложений.
 - 1.4. Доклад об инвестиционных возможностях и резюме о целесообразности перехода к следующей фазе.
- 2) Инвестиционная фаза проекта:
 - 2.1. Переговоры и заключение контрактов.
 - 2.2. Проектирование.
 - 2.3. Строительство.
 - 2.4. Маркетинг.
 - 2.5. Обучение кадров.
 - 2.6. Закупка материальных ресурсов и создание их запасов.
- 3) Операционная фаза проекта:
 - 3.1. Производство и реализация продукции.
 - 3.2. Ремонт, модернизация и замена оборудования.
 - 3.3. Развитие производства, совершенствование выпускаемой продукции (инновация).

¹ Термин «агентство» означает правительственные агентства, а также автономные государственные или частные предприятия.

4) Ликвидационная фаза проекта:

4.1. Прекращение производственной деятельности.

4.2. Демонтаж оборудования.

4.3. Продажа и утилизация не использованных полностью средств проекта.

4.4. Завершение и прекращение проекта.

Первые две фазы проекта – прединвестиционная и инвестиционная – как наиболее ответственные при его создании предполагают следующие этапы.

Разработка концепции проекта направлена на установление конечных целей проекта и выбор оптимальных путей их достижения. На этом этапе в первом приближении устанавливаются количественные оценки степени достижения целей.

Оценка жизнеспособности проекта включает предварительное технико-экономическое обоснование проекта. Обычно рассматриваются одна-две альтернативы, разработанные на предыдущем этапе. Каждая альтернатива оценивается по показателям издержек, прибыли, валового дохода (вновь созданной стоимости), рентабельности производства, эффективности капитальных вложений, степени риска вложений и др. Всё это вместе взятое представляет собой предварительную экспертизу проекта с позиций оценки эффективности будущего бизнеса. После обоснования преимуществ одной альтернативы перед другой и выносится решение о начале работ по проекту.

Планирование проекта представляет собой определение структурной последовательности этапов работ, ведущих к достижению всего комплекса целей. План проекта служит инструментом для работы и предпосылкой для составления подробного календарного графика работ и точной оценки их стоимости.

Разработка технических требований охватывает процесс установления важнейших эксплуатационных характеристик объектов проекта (объём работ, производительность труда, материалоёмкость производства, экологические и другие показатели).

Выбор и оформление земельного участка включает проведение геодезических и инженерно-геологических изысканий, подготовку технических условий на инженерное обеспечение участка и получение разрешительных свидетельств на ведение работ.

Эскизное проектирование предполагает определение состава работ по рабочему проектированию, начиная от проектно-конструкторской деятельности, корректировки и утверждения бизнес-плана, уточнения оценки эффективности проекта.

Контрактный этап включает отбор потенциальных исполнителей проекта и проведение торгов. На основе конкурсного отбора исполнителя оформляется контракт на выполнение проекта, в котором отражается зада-

ние на проектирование, график выполнения работ, их стоимость. Затем осуществляется выбор подрядных организаций, отношения с которыми также оформляются контрактами.

Фаза реализации проекта состоит из рабочего проектирования и собственно строительства. На этот этап приходится наибольший удельный вес как по затратам, так и по времени в общих показателях первых двух фаз проекта, о чём можно судить исходя из следующих среднестатистических данных об удельном весе каждого этапа проекта: концептуальный этап – 3%; этап планирования – 5%; этап проектирования – 20%; этап строительства – 60%; завершающий этап – 12%.

При выполнении первых двух фаз проекта особое внимание уделяется тщательному экономическому обоснованию его реализации как на стадии предварительной экспертизы, так и на заключительной стадии точных расчётов, либо подтверждающих или опровергающих целесообразность внедрения данного проекта в жизнь. Только в случае безусловной положительной экономической эффективности и целесообразности рассматриваемого проекта можно приступить к выполнению следующих его этапов.

ПРИНЦИПЫ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ф.Н. ВИНОКУРОВ,

Московский государственный университет леса

Рекламную деятельность можно рассматривать как комплекс мероприятий, растянутых во времени и поддающихся определённой классификации. С другой стороны, её можно воспринимать как систему, состоящую из конечного числа взаимодействующих элементов, каждый из которых в той или иной степени влияет на деятельность и эффективность всей системы.

Если взять на вооружение первый подход, то можно увидеть, что рекламная деятельность предприятия, как правило, включает в себя три основных этапа – планирование рекламы, подготовка рекламы и оценка её эффективности.

Планирование рекламы включает в себя большую подготовительную работу, направленную на постановку целей той или иной рекламной кампании, а также выяснение того, к кому должна быть обращена данная кампания, а также в какие сроки и какими средствами её необходимо провести. Результатами данного этапа, как правило, являются чёткое описание готовящейся рекламной кампании, её бюджет, а также медиа-план, то есть научно обоснованный график проведения кампании.

Подготовка рекламы включает в себя непосредственное облечение рекламных идей и концепций в реальный материал – телевизионные или радио ролики, газетные и журнальные оригинал-макеты, производство наружных щитов, постеров, вывесок, лайт-боксов и т.п. На данном этапе, как правило, происходит предварительное тестирование рекламы или претестинг, призванное выбрать наилучший из возможных вариантов реализации рекламного сообщения.

Оценка эффективности рекламы происходит в той или иной мере на всех этапах рекламной деятельности, однако более всего ориентирована на период так называемого «последствия» рекламы. Данным термином рекламные специалисты называют тот промежуток времени после завершения самой компании, в течение которого рекламное сообщение всё ещё остаётся в памяти потенциальных потребителей и продолжает влиять на их покупательское поведение.

Другим подходом к изучению рекламы является рассмотрение рекламной деятельности как системы со всеми присущими любой системе качествами и свойствами.

Любая система состоит из определённых элементов, следовательно, при системном рассмотрении рекламной деятельности, можно выделить свои элементы, основные её составляющие, влияющие на весь комплекс рекламы. В качестве подобных системообразующих элементов рекламной деятельности можно отметить предмет рекламы (товар), объект её воздействия (потенциальный потребитель), средство воздействия (рекламное сообщение), метод воздействия (размещение рекламы в СМИ), а также инициатора рекламы (поставщик товара), её создателя (рекламный отдел, агентство) и регулятора (государство, закон).

Рассмотрим подробнее каждый из вышеперечисленных элементов рекламной деятельности как системы.

Предметом рекламы является рекламируемый товар или услуга. Именно вокруг товара строится вся рекламная деятельность, его свойства, качества и характеристики определяют то, каким будет рекламное сообщение. Более того, вся стратегия продвижения товара в первую очередь зависит от того, какой именно товар предлагается рынку.

В общем виде практическое создание концепции продвижения товара выглядит следующим образом. В первую очередь, необходимо произвести так называемую «отстройку» рассматриваемого товара от конкурирующих (то есть заложить в сознание потенциального потребителя, что данный товар отличается от других). Для этого необходимо выяснить, обладает ли данный товар уникальным торговым предложением (УТП), то есть, существуют ли на рынке сходные или аналогичные товары, которые могут быть восприняты потенциальным потребителем как прямые заменители рассматриваемого товара. Если товар уникален, то рекламная деятельность отталкивается именно от тех характеристик, которые обуславливают его уникальность, и направлена на освещение этих характеристик. Если же в действительности никакого УТП в товаре нет, то рекламе необходимо создать образ его уникальности путём эмоционального, имиджевого представления этого товара.

В качестве примеров можно привести рекламные кампании телевизора Sony Trinitron и напиток Pepsi Cola. В первом случае УТП является чёрный и плоский экран, создающий более качественное изображение, следовательно, вся рекламная кампания данного телевизора отталкивается именно от этой характеристики товара. Во втором случае напиток Pepsi Cola принципиально ничем не отличается от конкурирующих товаров (в частности, своего основного конкурента – Coca Cola). Осознавая данный факт, подтверждённый многочисленными исследованиями, производители Pepsi делают упор на имиджевую рекламу, пытаясь создать общий положительный образ товара (слоган «Ask for more!» или, в русской адаптации, «Бери от жизни всё!»).

Таким образом, предмет рекламы – собственно товар – является одним из основных системообразующих элементов рекламной деятельности.

Другим таким элементом является объект воздействия рекламы – потенциальный потребитель или клиент. Если свойства рекламируемого товара определяют то, **что** будет сообщать реклама, то характеристики потенциального потребителя влияют на то, **как** она будет это делать.

В качестве примера можно привести три различные рекламные кампании жевательной резинки Orbit. Реклама, направленная на молодёжную аудиторию, эксплуатирует актуальную для данного типа потребителя тему романтических и близких взаимоотношений («Лучший вкус для лучшей девушки на свете...» и «Вам необходимо свежее дыхание, особенно если вы хотите стать ближе друг к другу»), используя соответствующие образы. Ролики, целевая аудитория которых, – люди более старшего возраста, используют логические доводы, наглядно показывая на графике, как меняется кислотно-щелочной баланс в ротовой полости после еды. Рекламная кампания той же фирмы, направленная на детей, изображает зубы в качестве мультипликационных персонажей, которым приходит на помощь «герой» Orbit и отражает атаку «кариозных монстров».

Таким образом, характеристики и особенности потенциального потребителя рекламируемого товара в значительной степени определяют то, какой будет реклама этого товара. Не случайно одной из основных задач, которые решает рекламодатель на этапе планирования кампании, является составление портрета потенциального клиента. Средством воздействия на потребителя служит рекламное сообщение. Именно оно определяет конечный вид рекламы, её форму, которую воспринимают потенциальные клиенты.

В основе каждой успешной рекламы лежит творческая концепция, та идея, которая делает эту рекламу отличной от других, привлекающей внимание и запоминающейся. Даже при наличии качественного и необходимого потребителю товара, обладающего УТП, и при всестороннем знании целевой аудитории, неоригинальное, скучное рекламное сообщение не даст кампании ожидаемого эффекта. Задача рекламного сообщения – нахождение нового и неожиданного способа демонстрации коммерческого аргумента, реального или имиджевого УТП.

Творческая концепция сообщения становится толчком для решения рекламы, то есть совокупности всех деталей её производства: подбору актёров, сценарию, съёмке, освещению, цвету, звуку, реквизиту, шрифтовому и графическому оформлению печатной рекламы и т.д.

Помимо рекламного сообщения как средства воздействия на потребителя, системообразующим элементом рекламной деятельности является метод воздействия – размещение рекламного сообщения в СМИ и прочих рекламных носителях. Составление графика размещения рекламного сообщения в современной рекламной деятельности давно перестало быть интуитивным средством рекламных менеджеров и переросло в науку, оперирующую своими аналитическими инструментами, показателями, коэффи-

циентами и законами. Данная наука называется медиапланированием и изучает оптимальное планирование рекламного бюджета при выборе каналов размещения рекламы. В процессе медиапланирования используются специальные показатели для прогнозирования эффективности плана графика размещения рекламы. Среди них можно выделить совокупность просмотров, суммарный рейтинг, охват, частоту и затраты

Следующим рассматриваемым элементом является *инициатор* возникновения рекламы, то есть непосредственно рекламодатель, – поставщик или производитель рекламируемого товара.

Данный элемент является отправной точкой для всей рекламной деятельности, – именно рекламодатель даёт толчок, запускающий весь механизм разработки и реализации рекламы. От того, каким образом рекламодатель позиционирует и представляет на рынке свой товар, зависят все дальнейшие рекламные действия, предпринимаемые остальными участниками данного процесса. Кроме того, рекламодатель принимает окончательные решения относительно определения целевой аудитории и задач рекламы, использования тех или иных СМИ для неё, определяет бюджет расходов на рекламу и продолжительность рекламных кампаний.

Существует несколько типов рекламодателей: одни производят товары или предоставляют услуги, другие продают товары конечным потребителям или другим продавцам, третьи используют рекламу для представления себя или своих услуг, четвёртые используют рекламу как средство распространения каких-либо идей, чаще всего, некоммерческого, общественного значения. Условно эти типы рекламодателей можно назвать производителями, продавцами, индивидами и некоммерческими учреждениями. Производители фактически производят товар, извлекая прибыль из продажи этого товара оптовым и розничным продавцам или конечным пользователям. Как правило, реклама, инициированная производителями, строится вокруг товарной марки либо продвигает имя изготовителя. Подобная реклама размещается в общенациональных СМИ, поэтому её примеры широко известны. По данным Gallup Media на июль 2007 г., в число десяти крупнейших рекламодателей в России входят исключительно изготовители товаров – Procter & Gamble, Unilever, Wrigley, Pepsi, Mars, Nestle, Coca-Cola, Colgate-Palmolive и Wimm-Bill-Dann.

Другой ключевой участник процесса создания рекламы и системообразующий элемент рекламной деятельности – это создатель рекламы – рекламное агентство или отдел. Результатом функционирования данной структуры и является рекламное сообщение, другой элемент описываемой системы, рассмотренный выше.

Как правило, создателем рекламы является специализированное независимое рекламное агентство либо собственный рекламный отдел в штаб-квартире рекламодателя, который выполняет все функции агентства. Сторонние рекламные агентства используются рекламодателями как следствие уве-

ренности в том, что они окажутся более эффективными и производительными в деле создания как одного рекламного ролика, так и целой кампании. Сильными сторонами подобных специализированных агентств являются богатые ресурсы, прежде всего, творческий опыт сотрудников, знание СМИ и рекламных стратегий.

Гораздо реже встречаются рекламодатели, которые производят рекламу самостоятельно в рамках своих рекламных отделов. Как правило, подобные структуры встречаются в крупных торговых холдингах, которые обнаруживают, что самостоятельное изготовление рекламы даёт ощутимую экономию затрат, а также большую гибкость в проведении маркетинговой политики. В силу специфики своего бизнеса, розничные торговцы предпочитают работать в узких границах прибыли и находят для себя возможность экономить деньги, делая собственную рекламу. Кроме того, розничная торговля очень часто получает бесплатные рекламные материалы от производителей товаров, и в качестве основной задачи рекламного отдела стоит адаптация этих материалов и добавления в них адресов точек продажи, что гораздо проще, чем создание рекламы с самого начала. Помимо всего прочего, графики реализации рекламных программ в розничной торговле, как правило, гораздо жёстче, чем в других сферах бизнеса, и на формирование рекламной кампании даётся несколько дней или даже часов. Понятно, что выдерживание подобных сроков практически невозможно при работе с рекламным агентством. Таким образом, в силу своей зависимости от большого числа посторонних факторов, глобальные задачи вроде увеличения объёма продаж не могут служить объективными показателями эффективности рекламы. Поэтому при оценке целесообразности проведения рекламной кампании необходимо учитывать весь комплекс элементов рекламной деятельности и оценивать их влияние на желаемый результат.

ОБЗОР БАЗОВЫХ КОНЦЕПЦИЙ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Т.К. ВИНОКУРОВА,

кафедра «Финансовый менеджмент»,

Московский инженерно-физический институт

Современная парадигма инвестиционного анализа и экспертизы базируется на теоретических выводах многих научных дисциплин и отражает теснейшую связь механизмов управления инвестиционной деятельностью предприятия с механизмами функционирования и инструментами инвестиционного рынка. Хотя эта парадигма отражает особенности теоретических подходов разных национальных школ, основу ее формирования составляют теоретические концепции и модели, разработанные американскими экономистами.

Рассмотрим краткое содержание основных теоретических концепций и моделей инвестиционного менеджмента.

1. Концепция приоритета экономических интересов собственников. Впервые ее выдвинул американский экономист Герберт Саймон в рамках разработанной им теории принятия решений в коммерческих организациях, известной как «теория ограниченной рациональности». Опровергая классическое и неоклассическое представление о фирме как организации, нацеленной на максимизацию полезности и прибыли, он сформулировал альтернативную целевую концепцию ее экономического поведения, заключающуюся в необходимости приоритетного удовлетворения интересов собственников. Эта теоретическая концепция была поддержана представителями экономической науки и постепенно трансформировалась в инвестиционном менеджменте в его главную цель – максимизацию благосостояния собственников предприятия. В прикладном своем значении она формулируется как «максимизация рыночной стоимости предприятия».

2. Современная портфельная теория. Ее родоначальником является Гарри Марковиц, изложивший основные принципы данной концепции в 1952 г. в работе «Выбор портфеля». В основе этой важнейшей теоретической концепции инвестиционного менеджмента лежат методологические принципы статистического анализа и оптимизации соотношения уровня риска и доходности рискованных инструментов финансового инвестирования при формировании инвестиционного портфеля по критерию максимизации благосостояния собственников. В дальнейшем в разработку этой теории существенный вклад внесли Джеймс Тобин и Уильям Шарп.

3. Концепция стоимости капитала. Первоначальные теоретические

разработки этой проблемы были осуществлены еще в 1938 г. американским экономистом Джоном Уильямсом и изложены в работе «Теория инвестиционной стоимости». Однако в наиболее системном виде в увязке с главной целью финансового менеджмента эта концепция получила отражение в 1958 г. в работе известных американских исследователей Франко Модильяни и Мертона Миллера «Стоимость капитала, корпоративные финансы и теория инвестиций». Сущность этой концепции состоит в том, что затраты предприятия по привлечению и обслуживанию капитала (финансовых ресурсов) существенно различаются в разрезе отдельных источников. В связи с этим при выборе альтернативных источников финансирования инвестиций количественная оценка стоимости привлекаемого капитала играет решающую роль. Минимизация средневзвешенной стоимости капитала при прочих равных условиях обеспечивает максимизацию благосостояния собственников.

4. Концепция стоимости денег во времени. Сущность этой концепции состоит в том, что настоящая стоимость денег всегда выше их будущей стоимости в связи с альтернативой возможного их инвестирования, а также влиянием факторов инфляции и риска.

5. Концепция взаимосвязи уровня риска и доходности. Теоретические основы этой концепции впервые были сформулированы в 1921 г. Фрэнком Найтом – основателем Чикагской школы экономической теории – в книге «Риск, неопределенность и прибыль». Затем эта концепция получила дальнейшее развитие в работах многочисленных исследователей (исследования форм этой взаимосвязи и их количественных пропорций не прекращаются до настоящего времени). Сущность этой концепции состоит в том, что между уровнем ожидаемого дохода и уровнем сопутствующего ему риска существует прямо пропорциональная зависимость. На базе этой концепции построены множественные модели оценки финансовых активов (финансовых инструментов инвестирования) и методика инвестиционного анализа в системе портфельной теории.

6. Модели оценки акций и облигаций на основе их доходности. Простейшие модели оценки таких финансовых инструментов инвестирования как акции и облигации на основе данных об их доходности (дивидендах, процентах) были впервые систематизированы Джоном Уильямсом еще в 1938 г. в его работе «Теория инвестиционной стоимости». Затем, в связи с появлением новых разновидностей этих финансовых инструментов система моделей этого вида была дополнена Майроном Гордоном в работе «Инвестирование, финансирование и оценка стоимости корпорации», опубликованной в 1962 г. и Скоттом Бауманом в работе «Инвестиционный доход и текущая стоимость», опубликованной в 1969 г. В основе всех моделей оценки этого вида лежит дисконтированная стоимость ожидаемой доходности финансовых инструментов инвестирования при соответствующем уровне их риска.

7. Модель оценки финансовых активов с учетом систематического риска (САРМ). Своим появлением данная модель обязана американскому исследователю Уильяму Шарпу, опубликовавшему ее в 1964 г. в работе «Цены финансовых активов». Ее основу составляет определение необходимого уровня доходности отдельных финансовых инструментов инвестирования с учетом уровня их систематического риска. На основе этой модели формируется «график Линии доходности ценных бумаг» (Security Market Line), определяющий зависимость между уровнем систематического риска финансовых инструментов инвестирования и уровнем необходимой доходности по ним. Позднее эта модель была усовершенствована Джоном Линтнером в 1965 г., Яном Моссиным в 1966 г. и другими исследователями.

8. Модель оценки опционов. Эта модель впервые была предложена американскими экономистами Фишером Блэком и Майроном Скоулзом в 1973 г. в работе «Ценообразование корпоративных обязательств». Она была разработана для оценки европейских «колл-опционов» – одного из наиболее распространенных в тот период видов производных ценных бумаг. Модель отражает теоретическую концепцию авторов об условиях ценообразования такого рода финансовых активов. В поисках подходов к реальным условиям их обращения были разработаны альтернативные модели этого вида, в частности, модель Роберта Мертон в работе «Теория рационального ценообразования опционов», опубликованной в 1973 г.; модель Джона Кокса и Стефена Росса в работе «Ценообразование опционов в альтернативном стохастическом процессе», опубликованной в 1976 г.

9. Гипотеза эффективности рынка. Эта гипотеза была выдвинута в 1970 г. американским экономистом Юджином Фама в работе «Эффективные рынки капитала: обзор теоретических и практических исследований». Данная гипотеза отражает зависимость ценовой эффективности фондового рынка от уровня информационного обеспечения его участников. В соответствии с этой гипотезой процесс формирования цены предполагает, что ожидаемая доходность ценных бумаг является случайной величиной, отражающей соответствующий уровень информированности («пул информации») участников рынка. В зависимости от условий информационного обеспечения участников следует различать слабую, среднюю (полусильную) и сильную ценовую эффективность фондового рынка. Те из участников, которые в наибольшей степени владеют информацией, имеют приоритет в поиске и приобретении тех финансовых активов (финансовых инструментов инвестирования), котированные цены на которые отличаются от их реальной рыночной стоимости («недооценены рынком»). Эта гипотеза дала импульс многочисленным исследованиям в области прогнозирования повышенной доходности отдельных видов ценных бумаг, связанной с их недооценкой рынком.

10. Концепция асимметрической информации. Авторами этой

концепции являются американские экономисты Стюарт Майерс и Николас Майджлаф, опубликовавшие ее в 1984 г. в работе «Корпоративное финансирование и инвестиционные решения в условиях, когда фирмы владеют информацией, которой не располагают инвесторы». Сущность этой концепции заключается в том, что потенциальные инвесторы – возможные покупатели ценных бумаг компании располагают о ее деятельности меньшим объемом информации, чем ее менеджеры. Поэтому в те периоды, когда стоимость ценных бумаг компании «переоценена рынком», менеджеры инициируют дополнительную эмиссию этих ценных бумаг, в результате чего их прогнозируемая доходность искусственно завышается. В результате асимметрической информации инвесторы несут впоследствии определенные финансовые потери. Механизм асимметрической информации по-разному проявляется при эмиссии акций и облигаций.

11. Арбитражная теория ценообразования (АРТ). Она была разработана американским профессором Стефеном Россом в 1976 г. и изложена в его работе «Арбитражная теория ценообразования финансовых активов». Данная теория альтернативна теоретическим посылкам У. Шарпа, разработавшего ранее рассмотренную модель оценки финансовых активов. Основу этой теории составляет положение о том, что на конкурентных инвестиционных рынках «арбитраж» (спекулятивные операции, основанные на разнице рыночных цен на отдельных рынках) обеспечивает выравнивание реальных рыночных цен отдельных финансовых инструментов инвестирования в соответствии с уровнем их риска и доходности. Т.е. механизм арбитража обеспечивает восстановление ценового равновесия на различных фондовых рынках. Авторами арбитражной теории ценообразования были предложены ряд моделей оценки реальной доходности финансовых активов с учетом влияния отдельных факторов. Позднее (в 1984 г.) на основе конкретизации этих факторов данные модели оценки были уточнены Ричардом Роллом и Стефеном Россом в работе «Использование теории арбитражного ценообразования при стратегическом планировании инвестиционного портфеля».

ПОСТРОЕНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ И МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННО- ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Р.С. ГОЛОВ, канд. экон. наук,
кафедра «Производственный менеджмент»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Известные модели инновационной деятельности рассматривают разные стороны взаимодействия хозяйствующих субъектов: работников предприятий и предпринимателей, банковской системы и государства и т.д. Однако единой модели, которая учитывала бы их общие интересы, несмотря на ее необходимость, на современном этапе развития экономики не существует. Кроме того, в существующих моделях не рассматривается механизм их реализации. Поэтому очень актуальным является построение формализованной модели инновационной деятельности, определяющей основные источники инвестиций и связывающей инвестиции с уровнем дохода, т.е. ВВП. Разработка и построение механизма реализации такой комплексной модели инновационной деятельности на уровне страны является одной из нерешенных задач общей проблемы повышения эффективности промышленного производства.

Основными источниками инвестиционных ресурсов являются: собственные средства (прибыль, амортизационный фонд) и заемные средства (банковский кредит, субсидии государства, средства акционеров). Каково бы ни было происхождение средств, всегда необходимо добиваться максимального роста эффективности капитала. Одним из признаков роста эффективности капитала является рост производительности труда, опережающий рост заработной платы. Функция технического прогресса зависит от притока новых идей и от возможностей их внедрения. Она выражает динамизм общества, его изобретательность и готовность к экспериментированию. По мере ускорения темпов роста инвестиций на единицу труда производительность труда также возрастает, однако при достижении некоторого порогового значения инвестиций, увеличение их объема не приводит к равному повышению производительности труда, т.к. увеличение размеров инвестиций позволяет более глубоко использовать имеющиеся технические знания, но такое использование имеет свои пределы. При этом необходимо учитывать, что предприниматели принимают решение об инвестировании, если сумма чистой прибыли в течение периода функционирования инновации сравнима, либо превышает норму прибыли всей технической системы, в состав которой входит инновация. Они рассматри-

вают только те инвестиционные проекты, которые гарантируют возвращение всей инвестируемой суммы в обозримом промежутке времени.

Математически это выражается уравнением:

$$i_t = \int (p_t - w_\tau) d\tau \quad (1)$$

$$\frac{i_t}{q^t} = \int_t^{t+h} (p_t - w_t)(1+q)^{h-t} dt \quad (2)$$

где: i_t – величина инвестиций на единицу труда в момент t ; p_t – производительность труда в данный момент времени t ; w_τ – прогнозируемая величина заработной платы; τ – время прогноза; h – время, в течение которого инвестор намеревается возместить всю сумму вложенных инвестиций; q – коэффициент дисконтирования в момент t .

Отсюда следует, что сумма прибыли в течение времени h должна равняться первоначальной стоимости инвестиций. Из последнего уравнения следует, что темп роста производительности труда и соответствующий ему темп роста заработной платы имеют тенденцию стимулировать равный темп роста инвестиций. При этом возможны три случая.

Темп роста инвестиций на единицу труда равен темпу роста реальной заработной платы и производительности труда. В этом случае возникает положение равновесия

$$\frac{di}{i} = \frac{dp}{p} \quad (3)$$

Инвестиции растут темпами, превосходящими темпы роста производительности труда. Однако долго такой темп роста инвестиций сохраняться не может. Он будет сохраняться до тех пор, пока не станет равным темпу роста производительности труда и заработной платы.

Инвестиции возрастают темпами более низкими, чем производительность труда. В этом случае рост производительности труда и зарплаты стимулирует ускорение инвестиций, темп роста которых стремится к достижению равновесного уровня.

При раздельном рассмотрении взаимосвязи инновационной деятельности с темпами накопления капитала и факторами производства выявилось категорическое отрицание обоих подходов. Альтернативность их применения должна иметь место лишь при их комплексном использовании, что позволит создать единую формализованную модель инновационной деятельности промышленного производства.

Если обозначить в момент времени t через n_t – количество персонала, обслуживающего инновацию, через I_t – валовые инвестиции в капитальное оборудование, N_t – общее количество работающего населения в стране, через Y_t – валовой внутренний продукт, то в пересчете на одного

работника, обслуживающего инновацию, имеем среднюю производительность p_t , равную:

$$p_t = \frac{Y_t}{N_t} \quad (4)$$

Соответственно:

$$i_t = \frac{I_t}{N_t} \quad (5)$$

Приращение валового внутреннего продукта за счёт инвестиций ΔY_t в момент времени t , определится по формуле:

$$\Delta Y_t = p_t n_t \quad (6)$$

Следовательно, общая величина национального дохода:

$$Y_t = P_t N_t \quad (7)$$

где P_t – средняя производительность труда в обществе.

Введя допущения, что финансирование инвестиций осуществляется только из прибыли π при условии постоянства склонности к сбережениям S , получим долю прибыли в ВВП в момент времени t :

$$\pi_t = \frac{\frac{1}{S} \cdot I_t}{Y_t} \quad (8)$$

Считая, что ВВП распределяется только на прибыль и зарплату, получим:

$$Y_t(1 - \pi_t) = N_t W_t \quad (9)$$

После последовательной подстановки в эту формулу в место Y_t и π_t их теоретических значений имеем:

$$Y_t \left(1 - \frac{I_t}{S Y_t}\right) = N_t W_t \quad (10)$$

или:

$$Y_t - \frac{I_t}{S} = N_t W_t \quad (11)$$

то есть:

$$P_t N_t - \frac{I_t}{S} = N_t W_t \quad (12)$$

Соответственно:

$$P_t N_t = N_t W_t + I_t \frac{1}{S} \quad (13)$$

Кроме прибыли, источником инвестиций может служить и аморти-

зационный фонд предприятий. Общая сумма амортизационных отчислений, которая может быть использована на инвестиции за период T , равна:

$$A_t = \sum a_t (1+q)^{T-t} \alpha \quad (14)$$

где a_t – сумма амортизации за период t ; α – доля амортизации на реновацию.

Тогда формула ВВП с учетом амортизации, примет вид:

$$p_t n_t = N_t W_t + (I_t + A_t) \frac{1}{S} \quad (15)$$

или, с учетом склонности к импорту M :

$$p_t n_t = N_t W_t (I_t + A_t) \frac{1}{1-S+M} \quad (16)$$

Таким образом, модель инновационной деятельности образует собой систему взаимосвязанных уравнений, учитывающих как факторы производства p , p_t , n_t , I_t , N_t , так и национальное богатство Y_t , S [1]:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{dp}{dt} = \frac{f\left(\frac{di}{dt}\right)}{i}; \\ p_t = \frac{Y_t}{N_t}; \\ i_t = \frac{I_t}{N_t}; \\ \frac{i_t}{q^t} = \int_t^{t+h} (p_t - W_t)(1+q)^{n-t} dt; \\ A_t = \sum a_t (1+q)^{T-t} \alpha; \\ p_t n_t = N_t W_t + (I_t + A_t) \frac{1}{1-S+M}. \end{array} \right. \quad (17)$$

Интерпретация каждого из этих уравнений.

В первом уравнении описывается механизм поддержки необходимых пропорций в развитии инвестиции и производительности труда.

Эффективность капитала отражается на производительности труда, что следует из второго уравнения.

Если целенаправленно использовать часть амортизационных отчислений на реновацию, то получим увеличение объемов инвестиций. Эти инвестиционные затраты позволяют при фиксированной склонности к сбережениям увеличить как уровень заработной платы, так и уровень национального дохода, что следует из третьего уравнения системы. Постоянно вкладывая средства в новые идеи, следует добиваться превышения роста производительности труда над уровнем инвестиций на одного работающе-

го. Это иллюстрирует четвертое и пятое уравнения.

Согласно шестой формуле решение об инвестировании связывается с тремя параметрами: производительностью труда, заработной платой и коэффициентом дисконтирования.

В этой модели отражены экономические интересы основных субъектов хозяйственной деятельности работников предприятия, банковской системы и государства, каждый из которых получает свою долю приращения общественного богатства.

Предложенная формализованная модель инновационной деятельности обуславливает и механизм ее реализации. Допустим, что работники требуют повышения заработной платы при неизменной фиксированной производительности труда. Это приведет к снижению инвестиционной привлекательности, что следует из четвертого уравнения приведенной системы и сокращению реальных инвестиций, что ограничит рост заработной платы, производительности и инвестиций.

Существует и другой вариант регулировки инвестиций. Предположим, что банковской системе удалось снизить ставку на депозитах. В этом случае для инвесторов становится выгодно делать вклады в проекты с относительно низкой эффективностью, что приведет или к уменьшению уровня заработной платы, и, следовательно, к уменьшению массы сбережений, а потом и к увеличению нормы процента или к нарушению соответствия между производительностью труда и заработной платой, что отразится на снижении стимулов к инвестированию.

На примере этих рассуждений продемонстрирован механизм поддержки необходимых пропорций по параметрам, представленным в данной системе уравнений.

Решение этих задач, позволит увеличить инвестиционные ресурсы страны, и тем самым повысить темпы экономического развития.

Анализируя эту систему уравнений, можем прийти к следующим выводам, которые могут быть использованы органами государственного управления:

- до тех пор, пока экономика не достигла уровня полной занятости, полученный прирост ВВП должен быть использован на инвестиции, при относительном замораживании заработной платы, тогда совокупный спрос будет расти в основном за счёт инвестиционных товаров;

- государству необходимо направить усилия на преимущественное развитие отраслей, производящих инвестиционные товары, иначе произойдёт увеличение импорта зарубежной техники и $\frac{1}{S}$ превратится в $\frac{1}{S} + M_1$, где M_1 – склонность к импорту, что в значительной мере ослабит мультипликативный эффект;

- государственным органам, в рамках разработки нового налогового

кодекса, необходимо создать гибкую амортизационную политику, с обязательным определением величины амортизации, идущей на реновации.

Литература

1. Чумаков М.Г., Аптекарь С.С., Белопольский М.Г. Инвестиционная политика России в период реформ. Екатеринбург: Урал-ЛТД, 2003. С. 133-134.

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.А. ГОРБАЧЕВА,

кафедра «Финансы, кредит и бухгалтерский учет»,
Ухтинский государственный технический университет

В современных условиях рыночной экономики в России особое значение приобретают правовые стимулы, способствующие наиболее эффективному решению практически значимых общегосударственных задач, в том числе и региональных, обеспечивающих надежность и устойчивость складывающейся инвестиционной политики.

Этап экономического роста в России в 2001-2007 гг. характеризуется началом реализации многих инвестиционных проектов по созданию региональной инфраструктуры в связи с существенным повышением производительности труда и в частных производительных секторах.

Однако для того, чтобы российская экономика могла бы развиваться гораздо быстрее, а инвестиционные модернизационные процессы – осуществляться более интенсивно, необходима эффективная экономическая политика властей.

Инвестиционное стимулирование предприятий представляет собой набор факторов, специфичных для отдельного региона страны, и определяющих возможности и стимулы фирм к расширению масштабов их деятельности в результате активного участия в социально-экономических программах на основе осуществления продуктивных инвестиций.

Риск инвестиционных решений лежит на предпринимательском сообществе и властные структуры должны оказывать значительное воздействие на инвестиционный климат и стимулирование деловой активности предприятий с точки зрения правового регулирования и налогообложения бизнеса, а также решения таких общих проблем, как коррупция.

Такого рода партнерство – пока только новация в отношении власти и бизнеса. Власть ждет от представителей бизнеса инвестиций в развитие инфраструктуры, а бизнес хочет получить преференции в отношении интересующих его объектов.

Выделим основные методы и направления использования налоговых инструментов в развитии инвестиционного процесса:

1. Варьируя объемом взимаемых налогов, государство воздействует на уровень сбережений населения, величину чистой прибыли и амортизационных отчислений предприятий и, соответственно, определяет объем потенциальных источников финансирования инвестиционных программ

фирм и важнейшие макроэкономические пропорции: потребление, накопление, инвестирование.

2. Используя целенаправленные налоговые льготы, государство направляет инвестиции организаций в приоритетные сферы деятельности и влияет на региональное размещение капитала.

У власти в активе имеется широкий спектр методов налогового регулирования инвестиционной деятельности, которые позволяют снизить налоговое бремя у хозяйствующих субъектов.

Высокое налоговое бремя отрицательно влияет на темпы развития инвестиционных процессов, поскольку взимание любого налога - это изъятие части дохода (прибыли), полученного хозяйствующим субъектом в результате осуществления предпринимательской деятельности.

На уровень налогового бремени оказывают влияние все налоги, в первую очередь: налог на прибыль, НДС, ЕСН, налог на имущество организаций и др. Поэтому последовательное совершенствование налоговой системы с целью уменьшения налогового бремени у участников инвестиционного процесса позволит улучшить инвестиционный климат в Российской Федерации.

Важнейшим методом налогового регулирования инвестиционной деятельности являются налоговые льготы, под которыми понимается уменьшение налогового обязательства для определенной категории налогоплательщиков. Освобождение может быть полным или частичным, но оно всегда приводит к уменьшению суммы налоговых изъятий.

Следовательно, если стержневую роль играет система налогообложения, и от нее зависит величина всех источников инвестиций предприятий: собственных, привлеченных и бюджетных, налоговая система должна активно использоваться в инвестиционной политике государства и регионов.

В связи с этим научное и практическое значение приобретает проблема налогового стимулирования. Придание ему соответствующего значения и масштабов можно ставить в один ряд с крупнейшими преобразованиями в России – ипотечным кредитованием, развитием малого бизнеса и др.

В настоящее время в российском законодательстве ставки налогов устанавливаются без должного экономического анализа их воздействия на производство, на стимулирование инвестиций, тогда как стимулирующая роль налогов - важнейшая часть государственной инвестиционной политики.

Налоговая политика представляет собой совокупность экономических, финансовых и правовых мер, направленных на формирование налоговой системы страны в целях обеспечения финансовых потребностей государства, отдельных социальных групп общества, а также развития экономики страны за счет перераспределения финансовых ресурсов.

Основными актами, регулирующими инвестиционные правоотношения на территории регионов, возникающие при участии областных органов государственной власти, являются законы об инвестиционной деятельности и о налоговых льготах. Данные законы регулируют инвестиционный процесс, устанавливают дополнительные гарантии для инвесторов, внедряющих инвестиционные проекты, а также преследуют цель снижения рисков инвестирования в экономику регионов.

Условия для развития государственно – частного партнерства в Российской Федерации на региональном уровне в настоящее время благоприятные. Бизнес, в гораздо большей степени, готов к переходу на партнерские отношения с региональными властями. При этом государственно – частное партнерство наиболее актуально для реализации долгосрочных проектов в инфраструктурных областях, ориентированных на получение прибыли.

К настоящему времени 79 регионов из 98 имеют собственное законодательство по поддержке инвестиций на территории региона.

Например, Правительство Республики Коми придает особое значение созданию благоприятного инвестиционного климата в регионе, в том числе за счет развития инвестиционного законодательства, взаимодействия с предприятиями в рамках государственно – частного партнерства, содействия улучшению позитивного имиджа республики, как региона, благоприятного для вложения инвестиций. Формируется эффективная законодательная база инвестиционной сферы региона.

Изменения, внесенные в нормативно – правовую базу в 2006-2007 гг. будут способствовать дальнейшему улучшению инвестиционного климата и повышению инвестиционной привлекательности республики [1].

В частности, расширен перечень форм и методов государственного регулирования инвестиционной деятельности, уточняются условия оказания субъектам инвестиционной деятельности государственной поддержки в форме налоговых льгот: возможный срок предоставления налоговых льгот увеличен с трех до пяти лет, а сфера применения форм господдержки ограничена приоритетными видами экономической деятельности, определяемыми основными направлениями бюджетной и налоговой политики Республики Коми.

Инвестиционные льготы необходимо рассматривать применительно к налогу на прибыль и налогу на имущество организаций.

Самым популярным налогом, по которому предоставляется льгота региональными органами власти, является налог на прибыль – более 40 субъектов РФ предоставляют льготу по данному налогу.

Внимание акцентируется на двойственной природе прибыли (источник воспроизводства и цель предпринимательской деятельности), а также на том, что в современных условиях, прибыль стала выполнять, роль свя-

зующего звена в механизме согласования интересов отдельных предпринимателей и государства в целом.

В российском законодательстве размер льготы по налогу на прибыль составляет 4%. Согласно Налоговому кодексу (гл. 25) региональная ставка по налогу на прибыль – 17,5% и допускается ее снижение до 13,5%.

В некоторых субъектах РФ предоставляется льгота по налогу на прибыль в размере средств, подлежащих зачислению в региональный бюджет от 13,5% до 16% (Воронежская, Курская области и т.д.).

Расчеты по снижению ставки должны производиться конкретно в регионе с учетом специфики экономического развития региона и приоритетов.

На второе место выдвигают льготлируемый налог – налог на имущество предприятий.

Налог на имущество организаций вводится на соответствующей территории законодательными органами власти субъектов Российской Федерации. Это прямой региональный налог, который уплачивают юридические лица в соответствии со стоимостью принадлежащего им на правах собственности имущества. Конкретные ставки налога могут быть установлены субъектами Федерации, но в пределах, указанных ст. 380 Налогового кодекса РФ, а именно 2,2%.

Льгота предоставляется в размере средств, подлежащих зачислению в региональный бюджет для компаний, участвующих в финансировании инвестиционных проектов, включенных в областную инвестиционную программу.

Допускается снижение ставки по налогу на имущество от 30 до 50%.

В некоторых региональных законах «Об инвестиционной деятельности» и «О налоговых льготах» предоставляются льготы для субъектов инвестиционной деятельности по земельному налогу в размере средств, подлежащих зачислению в региональный бюджет.

Таким образом, многие регионы за короткий срок сформировали более цельную и последовательную, чем на федеральном уровне, инвестиционную политику.

Показатели и алгоритмы оценки эффективности отечественных инвестиционных проектов сопряжены со следующими основными принципами:

- системность, т.е. необходимость учета структуры проекта;
- учет интересов и целей различных участников проекта, каждый из которых обычно стремится максимизировать свою часть из проекта (за весь период его реализации) прибыли;
- рассмотрение инвестиционного проекта на протяжении всего его жизненного цикла;
- сравнение ситуаций «с проектом» и «без проекта», т.е. различные варианты его реализации;

-
- моделирование денежных потоков, на основе которого осуществляется оценка эффективности проекта для каждого участника;
 - обеспечение сопоставимости условий сравнения, как различных проектов, так и вариантов одного и того же проекта;
 - многоэтапность, т.е. на разных стадиях разработки и осуществления проекта его эффективность следует определять заново, с необходимой конкретной степенью проработки;
 - учет инфляции и многовалютности в период реализации проекта;
 - выявление влияния неопределенностей и рисков на показатели эффективности и устойчивости проекта.

Органы исполнительной власти региона, на которые возложены координация и регулирование деятельности в соответствующих отраслях, рассматривают поступившие ходатайства, определяют категорию налогоплательщиков, которым могут быть установлены налоговые льготы, проводят оценку ожидаемой социальной и (или) экономической эффективности планируемых к установлению налоговых льгот и готовят заключение о возможности установления налоговых льгот в соответствии с региональным законодательством.

Предоставление налоговой льготы осуществляется при условии включения инвестиционных проектов в перечень приоритетных инвестиционных проектов, утверждаемый в порядке, определяемом Правительством региона, т.е. имеющих значительную социально – экономическую составляющую и поддерживаемую властями. При отрицательной оценке – органы исполнительной власти направляют заявителям заключение об отказе в возможности установления налоговых льгот с обоснованием причин отказа. Таким образом, получение льгот по налогообложению возможно только после одобрения предполагаемого инвестиционного проекта Администрацией региона.

При осуществлении ряда процедур можно определить динамику и перспективы налогового положения предприятия в каждом из планируемых периодов и на весь стратегический период внедрения инвестиционного проекта.

Правильная организация работ позволяет спрогнозировать предстоящие налоговые выплаты и разработать политику в части их оптимизации в соответствии с действующим законодательством «О налоговых льготах» и тенденциями его развития.

Рассмотрим общие направления налогового планирования предприятий при реализации региональных инвестиционных планов и программ на каждом этапе (табл. 1).

Итак, для достоверной оценки эффективности инвестиционных решений нужна совершенная методика. Она должна предусматривать выявление эффективности проектов для каждого из участника, расчеты эффективности региональной эффективности проектных решений.

Направления налогового планирования инвестиционных планов и программ.

Этапы	Направление налогового планирования
Прогнозирование	Расчеты налоговых последствий и фактического периода окупаемости реализации инвестиционных планов и программ
	Оценка тенденций развития налогового законодательства и их влияния на налоговые платежи предприятия
Планирование	Разработка льготированного налогового плана по всей совокупности объектов налогообложения
Организация и координация	Уточнение схемы налогообложения в связи с внесением изменений в действующее налоговое законодательство
	Внесение корректировок в налоговую политику предприятия
Анализ	Выполнение аналитических расчетов и оценка реализации инвестиционных планов и программ

Определение любого вида эффективности надлежит базировать на адекватных денежных потоках участников проектов, максимально возможном учете сложной совокупности влияющих факторов [2].

Стимулирование инвестиционной деятельности при помощи налоговой политики – это одно из эффективных направлений развития экономики с целью обеспечения сбалансированного экономического роста, обеспечения занятости и повышения благосостояния населения и, как следствие, решения демографических проблем. Текущее российское налоговое стимулирование инвестиционной деятельности при всей своей мобильности может быть успешным лишь при соблюдении принципиальных установок системы налогового стимулирования в целом, определенных в законе на длительную перспективу. Поэтому главная задача Правительства региона – обеспечение взаимодействия бизнеса и власти в реализации совместных программ и проектов экономического развития края с целью поддержания баланса интересов, как отдельных корпораций, так и исполнительной власти и органов местного самоуправления с помощью налогового стимулирования. Главной задачей бизнеса и власти в XXI веке должно стать признание социального партнерства как одного из приоритетов в формировании и реализации социально-экономической политики российских регионов.

Литература

1. «Регион», Республика Коми в 2006 году: основные тенденции и итоги регионального развития. 2007. № 2.
2. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Организация и финансирование инвестиций: учеб. пособие. 2-е изд., перер. и доп. М.: Финансы и статистика, 2004.

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.А. ГРЕШНЕВИКОВА,

кафедра «Производственный менеджмент»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Эффективный рыночный механизм в экономике может быть создан только при его тесной связи с мировыми рыночными отношениями, поэтому внешнеэкономическая деятельность является необходимым условием функционирования любого национального хозяйства. Внешнеэкономическая деятельность – одна из сфер экономической деятельности государства, предприятий, фирм, тесно связанная с внешней торговлей, экспортом и импортом товаров, иностранными кредитами и инвестициями, осуществлением совместных с другими странами проектов. Выход предприятия на международный рынок приводит к целому ряду положительных моментов как для предприятия, так и для экономики страны в целом. Во-первых, внешнеэкономическая деятельность, является важным фактором дополнительного стимулирования стабилизации национальной экономики. Во-вторых, предприятия могут гибко и оперативно реагировать на изменение внешнеэкономической ситуации, оптимально мобилизовать производственные ресурсы в целях рационального использования внешнеэкономических связей. В третьих, партнеры из разных стран в рамках хозяйственного сотрудничества с отечественными предприятиями существенно влияют на развитие предпринимательства, повышение его технического и технологического уровня. В четвертых, предпринимательство, замкнутое лишь на национальный комплекс, лишенное внешней конкуренции, развивается не столь эффективно.

Обязательное условие внешнеэкономической деятельности – выполнение определенных операций, обеспечивающих продвижение товаров от продавца к покупателю, своевременное осуществление платежно-расчетных операций, коммерческих валютно-финансовых расчетов. Поэтому в современных условиях успех предпринимательской деятельности во многом зависит от знания основ бухгалтерского учета внешнеэкономической деятельности.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия – это сфера производственно-хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной и научно-технической кооперацией, с экспортом и импортом товаров и услуг.

Субъектами внешнеэкономической деятельности являются «резиденты» и «нерезиденты».

Резидентами по валютному праву являются:

- а) физические лица, имеющие постоянное место жительства в Российской Федерации, в том числе временно находящиеся за ее пределами;
- б) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации, с местонахождением в Российской Федерации;
- в) предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации, с местонахождением в Российской Федерации;
- г) дипломатические и иные официальные представительства РФ, находящиеся за ее пределами Российской Федерации.
- д) находящиеся за пределами Российской Федерации филиалы и представительства резидентов юридических лиц, а также предприятий и организаций, не являющихся юридическими лицами, с местонахождением в Российской Федерации.

Нерезидентами согласно валютному праву являются:

- а) физические лица, имеющие постоянное место жительства за пределами Российской Федерации, в том числе временно находящиеся в Российской Федерации;
- б) юридические лица, созданные в соответствии с иностранных государств, с местонахождением за пределами Российской Федерации;
- в) предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами Российской Федерации;
- г) находящиеся в Российской Федерации иностранные дипломатические и иные официальные представительства, а также международные организации, их филиалы и представительства;
- д) находящиеся в Российской Федерации филиалы и представительства резидентов юридических лиц, а также предприятий и организаций, не являющихся юридическими лицами, с местонахождением за пределами Российской Федерации.

Основным видом внешнеэкономической деятельности предприятий в России является внешнеторговая деятельность. Внешнеторговая деятельность – это предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).

Основными внешнеторговыми операциями являются:

1. Экспорт;
2. Импорт;
3. Реэкспорт;
4. Реимпорт.

Экспорт – вывоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных на них, с территории Российской Федерации за границу без обязательства об обратном ввозе. Факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы Российской Федерации.

Импорт – ввоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных на них, на территорию Российской Федерации из-за границы без обязательства об обратном вывозе. Факт импорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы Российской Федерации.

Реэкспорт – обратный вывоз ранее ввезенного из-за границы товара без какой-либо переработки в стране.

Реимпорт обратный ввоз ранее вывезенного из страны товара, не подвергавшегося переработке за рубежом.

Осуществление всех видов внешнеторговых операций и их содержание обеспечиваются условиями таможенных режимов, установленных в стране.

В международной коммерческой деятельности используются два основных вида осуществления экспортно-импортных операций:

1. Прямой экспорт и импорт (*direkt*), предусматривающий поставку товаров промышленными предприятиями непосредственно иностранному потребителю либо закупку у него соответствующих товаров.

2. Косвенный экспорт и импорт (*indirekt*), предполагающий продажу и покупку товаров через торговых посредников.

Условия выбора метода осуществления экспортно-импортных операций приведены в табл. 1.

Внешнеэкономическая деятельность охватывает широкий комплекс хозяйственных, производственных, кредитных, валютно-финансовых и правовых взаимоотношений. Особенности бухгалтерского учета внешнеэкономической деятельности определяются в первую очередь необходимостью изучения бухгалтерского учета с точки зрения взаимоотношений между резидентами и нерезидентами. Поэтому наиболее важными проблемами внешнеэкономической деятельности, требующими уточнения и конкретизации для целей бухгалтерии, являются вопросы осуществления международных расчетов, условия поставки товаров, таможенных платежей и тарифов. Данная группа вопросов тесно взаимосвязана с организацией валютного учета и бухгалтерского учета и контроля экспортно-импортных операций.

Условия применения таможенных пошлин во внешнеторговом обороте определяются видом таможенного режима, под который помещаются перевозимые товарно-материальные ценности.

В бухгалтерском учете должна быть полностью раскрыта информация о том, на каких условиях перемещаются товары на таможенной территории или вне ее.

Таблица 1.

Условия выбора метода осуществления экспортно-импортных операций.

Метод осуществления экспортно-импортных операций	Условия применения метода	Преимущества
Прямой метод	<ul style="list-style-type: none"> – продажа и закупка промышленного сырья на основе долгосрочных контрактов; – экспорт стандартного оборудования через заграничные филиалы; – закупка сельскохозяйственных товаров у фермеров; – государственные продажи и закупки. 	<ul style="list-style-type: none"> – тесные контакты с контрагентами; – быстрое приспособление производственных мощностей к потребностям покупателя; – лучшее знание конъюнктуры рынка.
Косвенный метод	<ul style="list-style-type: none"> – сбыт стандартного промышленного оборудования; – сбыт потребительских товаров; – реализация второстепенной продукции; – реализация товаров на труднодоступные и малознакомые рынки; – отсутствие собственной сбытовой сети. 	<ul style="list-style-type: none"> – большой опыт; – собственная сеть обслуживания; – хорошие связи.

Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации, производится путем применения следующих методов:

- по цене сделки с ввозимыми товарами;
- по цене сделки с идентичными товарами;
- по цене сделки с однородными товарами;
- вычитания стоимости;
- сложения стоимости;
- резервного метода.

Основным методом определения таможенной стоимости является метод по цене сделки с ввозимыми товарами.

Метод по цене сделки с ввозимыми товарами. Таможенной стоимостью ввозимого на таможенную территорию Российской Федерации товара является цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за

ввозимый товар на момент пересечения им таможенной границы Российской Федерации (до порта или иного места ввоза).

При определении таможенной стоимости в цену сделки включаются следующие компоненты, если они не были ранее в нее включены:

а) расходы по доставке товара до авиапорта, порта или иного места ввоза товара на таможенную территорию Российской Федерации:

- стоимость транспортировки;
- расходы по погрузке, выгрузке, перегрузке и перевалке товаров;
- страховая сумма;

б) расходы, понесенные покупателем:

– комиссионные и брокерские вознаграждения, за исключением комиссионных по закупке товара;

– стоимость контейнеров и (или) другой многооборотной тары, если в соответствии с Товарной номенклатурой они рассматриваются как единое целое с оцениваемыми товарами;

– стоимость упаковки, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;

в) соответствующая часть стоимости следующих товаров и услуг, которые прямо или косвенно были предоставлены покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством или продажей на вывоз оцениваемых товаров:

– сырья, материалов, деталей, полуфабрикатов и других комплектующих изделий, являющихся составной частью оцениваемых товаров;

– инструментов, штампов, форм и других подобных предметов, использованных при производстве оцениваемых товаров;

– материалов, израсходованных при производстве оцениваемых товаров (смазочных материалов, топлива и других);

– инженерной проработки, опытно-конструкторской работы, дизайна, художественного оформления, эскизов и чертежей, выполненных вне территории Российской Федерации и непосредственно необходимых для производства оцениваемых товаров;

г) лицензионные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель должен прямо или косвенно осуществить в качестве условия продажи оцениваемых товаров;

д) величина части прямого или косвенного дохода продавца от любых последующих перепродаж, передачи или использования оцениваемых товаров на территории Российской Федерации.

Метод по цене сделки с идентичными товарами. При использовании метода оценки по цене сделки с идентичными товарами в качестве основы, для определения таможенной стоимости товара принимается цена сделки с идентичными товарами при соблюдении условий, указанных в настоящей статье. При этом под идентичными понимаются товары, одинаковые во

всех отношениях с оцениваемыми товарами, в том числе по следующим признакам:

- физические характеристики;
- качество и репутация на рынке;
- страна происхождения;
- производитель.

Незначительные различия во внешнем виде не могут служить основанием для отказа в рассмотрении товаров как идентичных, если в остальном такие товары соответствуют требованиям настоящего пункта.

Цена сделки с идентичными товарами принимается в качестве основы для определения таможенной стоимости, если эти товары:

- а) проданы для ввоза на территорию Российской Федерации;
- б) ввезены одновременно с оцениваемыми товарами или не ранее чем за 90 дней до ввоза оцениваемых товаров;
- в) ввезены примерно в том же количестве и (или) на тех же коммерческих условиях. В случае если идентичные товары ввозились в ином количестве и (или) на других коммерческих условиях, декларант должен произвести соответствующую корректировку их цены с учетом этих различий и документально подтвердить таможенному органу Российской Федерации ее обоснованность.

Метод по цене сделки с однородными товарами. При использовании метода оценки по цене сделки с однородными товарами, в качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается цена сделки по товарам, однородным с ввозимыми, при соблюдении условий, указанных в настоящей статье. При этом под однородными понимаются товары, которые, хотя и не являются одинаковыми во всех отношениях, имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые товары, и быть коммерчески взаимозаменяемыми.

При определении однородности товаров учитываются следующие их признаки:

- качество, наличие товарного знака и репутация на рынке;
- страна происхождения;
- производитель.

Метод на основе вычитания стоимости. Определение таможенной стоимости по методу оценки на основе вычитания стоимости производится в том случае, если оцениваемые, идентичные или однородные товары будут продаваться на территории Российской Федерации без изменения своего первоначального состояния.

При использовании метода вычитания стоимости в качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается цена единицы товара, по которой оцениваемые, идентичные или однородные товары продаются наибольшей партией на территории Российской Федерации не

позднее 90 дней с даты ввоза оцениваемых товаров участнику сделки, не являющемуся взаимозависимым с продавцом лицом.

Из цены единицы товара вычитаются следующие компоненты:

а) расходы на выплату комиссионных вознаграждений, обычные надбавки на прибыль и общие расходы в связи с продажей в Российской Федерации ввозимых товаров того же класса и вида;

б) суммы ввозных таможенных пошлин, налогов, сборов и иных платежей, подлежащих уплате в Российской Федерации в связи с ввозом или продажей товаров;

в) обычные расходы, понесенные в Российской Федерации, на транспортировку, страхование, погрузочные и разгрузочные работы.

Метод на основе сложения стоимости. При использовании метода оценки на основе сложения стоимости в качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается цена товара, рассчитанная путем сложения:

а) стоимости материалов и издержек, понесенных изготовителем в связи с производством оцениваемого товара;

б) общих затрат, характерных для продажи в Российскую Федерацию из страны вывоза товаров того же вида, в том числе расходов на транспортировку, погрузочные и разгрузочные работы, страхование до места пересечения таможенной границы Российской Федерации, и иных затрат;

в) прибыли, обычно получаемой экспортером в результате поставки в Российскую Федерацию таких товаров.

Резервный метод. В случаях, если таможенная стоимость товара не может быть определена декларантом в результате последовательного применения вышеперечисленных методов определения таможенной стоимости либо если таможенный орган аргументировано считает, что эти методы определения таможенной стоимости не могут быть использованы, таможенная стоимость оцениваемых товаров определяется с учетом мировой практики.

При применении резервного метода таможенный орган Российской Федерации предоставляет декларанту имеющуюся в его распоряжении ценную информацию.

В качестве основы для определения таможенной стоимости товара по резервному методу не могут быть использованы:

а) цена товара на внутреннем рынке Российской Федерации;

б) цена товара, поставляемого из страны его вывоза в третьи страны;

в) цена на внутреннем рынке Российской Федерации на товары российского происхождения;

г) произвольно установленная или достоверно не подтвержденная цена товара.

В целях защиты национальных интересов Российской Федерации при осуществлении внешнеторговой деятельности в отношении вооруже-

ний, военной техники и товаров двойного назначения, а также соблюдения международных обязательств Российской Федерации по нераспространению оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия и технологий их создания в Российской Федерации действует система экспортного контроля.

Номенклатура подпадающих под экспортный контроль вооружений, военной техники, отдельных видов сырья, материалов, оборудования, технологий, научно-технической информации и услуг, которые применяются или могут быть применены при создании оружия массового уничтожения, ракетных средств его доставки и иных наиболее опасных видов оружия, определяется списками и перечнями, устанавливаемыми указами Президента Российской Федерации по представлению Правительства Российской Федерации. Указы Президента Российской Федерации, устанавливающие перечни товаров, подпадающих под экспортный контроль, вступают в силу не ранее трех месяцев со дня их официального опубликования.

Российская Федерация проводит единую политику экспортного контроля, определяемую исключительно на основе обеспечения безопасности страны, ее политических, экономических и военных интересов.

Вывоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, экспорт которых контролируется согласно части первой настоящей статьи, осуществляется в порядке, определяемом Правительством Российской Федерации.

В случае, когда какой-либо товар или товары импортируются в настолько больших количествах или на таких условиях, что наносится существенный ущерб или возникает угроза причинения такого ущерба производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров на территории Российской Федерации, Правительство Российской Федерации в соответствии с общепризнанными нормами международного права вправе принять защитные меры до такой степени и на такой срок, которые могут быть необходимы для устранения серьезного ущерба или предотвращения угрозы причинения такового, в форме количественных ограничений или введения специальной повышенной таможенной пошлины.

Основанием для принятия решения о введении защитных мер является доклад федерального органа исполнительной власти, подготовленный по результатам расследования, проведенного по поручению Правительства Российской Федерации и/или по заявлению органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации, производителя или объединения производителей, чье совокупное производство подобных товаров или товаров, непосредственно конкурирующих с импортируемыми, составляет более 50% общего внутреннего производства таких товаров.

Расследование проводится в течение не более двух месяцев со дня принятия заявления. Предметом расследования является установление существенного ущерба или угрозы причинения такого и наличия объектив-

ной причинной связи между ростом импорта и существенным ущербом или угрозой причинения такового.

Под существенным ущербом понимается общее ухудшение состояния отечественного производства в данной отрасли, отражаемое в показателях сокращения производства или рентабельности соответствующих товаров или услуг, а под угрозой причинения существенного ущерба – очевидная неотвратимость такого ущерба, подтвержденная фактическими доказательствами с целью исключения субъективных соображений о возможности причинения существенного ущерба.

По поручению Правительства Российской Федерации федеральный орган исполнительной власти, указанный в части четвертой статьи 12 настоящего Федерального закона, направляет уведомление соответствующим органам иностранных государств или органам таможенных территорий о начале расследования с указанием товара, доказательств наличия существенного ущерба или угрозы причинения такового от импорта этого товара, конкретной предлагаемой защитной меры и предлагаемого срока ее введения, а также о готовности провести консультации по этим вопросам. Процедура введения защитных мер является гласной и предусматривает официальное опубликование решения Правительства Российской Федерации о введении защитной меры с указанием общего количества и стоимости товара или товаров, подпадающих под ограничение.

Срок действия защитной меры, ее досрочная отмена или продление, а также все изменения в общем объеме и стоимости товаров на период действия в отношении них защитной меры устанавливаются Правительством Российской Федерации с учетом международных обязательств.

АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ

ДО КУЙ ВУ,
кафедра «Учет, анализ и аудит»,
МГУ имени М.В. Ломоносова

При проведении финансового анализа предприятия финансовые результаты должны анализироваться с учетом данных о движении денежных средств. Частично это связано с тем, что в современной отчетности отражаются финансовые результаты, сформированные по методу начислений, а не кассовым методом (т. е. доходы и расходы предприятия отражаются в отчетности того периода, в котором они имели место, независимо от связанного с ними фактического движения денежных средств). Кроме того, часть поступлений и выбытий денежных средств не влияют непосредственно на финансовые результаты отчетного периода, поскольку не рассматриваются в данном периоде как доходы и расходы по обычным видам деятельности, операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы (доходы и расходы будущих периодов, получение и выплата авансов) либо вообще не рассматриваются как доходы и расходы, влияющие на финансовые результаты непосредственно (получение и возврат кредитов, приобретение основных средств, финансовые вложения и т. п.).

Источником информации для анализа служит форма «Отчет о движении денежных средств предприятия». Российский и вьетнамские формы принципиально отличаются, отличаются также они по содержанию отдельных статей. Российская форма отчета составлена «прямым» методом счета, а вьетнамская форма – «косвенным» методом, основанным на корректировке чистой прибыли.

Прямой метод анализа движения денежных средств можно представить в виде следующей модели:

$$d_0 + \Delta - d + \Delta_+ d = d_1 \quad (1)$$

где: d_0 , d_1 – остатки денежных средств предприятия на начало и конец отчетного периода; $\Delta_+ d$ – поступление денежных средств за период; $\Delta - d$ – выбытие (расход) денежных средств за период.

Движение денежных средств может быть связано с различными сторонами деятельности предприятия, поэтому в форме № 4 поступления и расходы денежных средств представлены в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Отразим данную структуру движения денежных средств в соответствующих моделях:

$$\Delta_+ d = \Delta^{мек}_+ d + \Delta^{инв}_+ d + \Delta^{фин}_+ d, \quad (2)$$

$$\Delta_- d = \Delta^{мек}_- d + \Delta^{инв}_- d + \Delta^{фин}_- d \quad (3)$$

где: $\Delta^{мек}_+ d$, $\Delta^{мек}_- d$ – поступление и расход денежных средств по текущей деятельности; $\Delta^{инв}_+ d$, $\Delta^{инв}_- d$ – поступление и расход денежных средств по инвестиционной деятельности; $\Delta^{фин}_+ d$, $\Delta^{фин}_- d$ – поступление и расход денежных средств по финансовой деятельности.

В ходе анализа рассматриваются структура и динамика поступления денежных средств за период, определяемые пропорциями:

$$\left(\frac{\Delta^{тек}_+ d}{\Delta_+ d}, \frac{\Delta^{инв}_+ d}{\Delta_+ d}, \frac{\Delta^{фин}_+ d}{\Delta_+ d} \right) \quad (4)$$

$$\delta \left(\frac{\Delta^{тек}_+ d}{\Delta_+ d} \right), \quad \delta \left(\frac{\Delta^{инв}_+ d}{\Delta_+ d} \right), \quad \delta \left(\frac{\Delta^{фин}_+ d}{\Delta_+ d} \right) \quad (5)$$

где

$$\delta \left(\frac{\Delta^{тек}_+ d}{\Delta_+ d} \right) = \left(\frac{\Delta^{тек(1)}_+ d}{\Delta_+^{(1)} d} \right) - \left(\frac{\Delta^{тек(0)}_+ d}{\Delta_+^{(0)} d} \right) \quad (6)$$

индексами (1) и (0) помечены показатели отчетного и предыдущего периодов (аналогичного периода прошлого года);

$$\delta \left(\frac{\Delta^{инв}_+ d}{\Delta_+ d} \right) = \left(\frac{\Delta^{инв(1)}_+ d}{\Delta_+^{(1)} d} \right) - \left(\frac{\Delta^{инв(0)}_+ d}{\Delta_+^{(0)} d} \right) \quad (7)$$

$$\delta \left(\frac{\Delta^{фин}_+ d}{\Delta_+ d} \right) = \left(\frac{\Delta^{фин(1)}_+ d}{\Delta_+^{(1)} d} \right) - \left(\frac{\Delta^{фин(0)}_+ d}{\Delta_+^{(0)} d} \right) \quad (8)$$

и структура и динамика расхода денежных средств за период, определяемые пропорциями:

$$\left(\frac{\Delta^{тек}_- d}{\Delta_- d}, \frac{\Delta^{инв}_- d}{\Delta_- d}, \frac{\Delta^{фин}_- d}{\Delta_- d} \right) \quad (9)$$

$$\delta \left(\frac{\Delta^{тек}_- d}{\Delta_- d} \right), \quad \delta \left(\frac{\Delta^{инв}_- d}{\Delta_- d} \right), \quad \delta \left(\frac{\Delta^{фин}_- d}{\Delta_- d} \right) \quad (10)$$

В результате структурного анализа выясняется:

- какой вид деятельности вызвал преобладающие поступления денежных средств, и для какого вида деятельности в основном расходовались денежные средства;

- по каким видам деятельности поступления и выбытия денежных средств в наибольшей степени выросли (уменьшились) по сравнению с предыдущим периодом.

Общее изменение остатка денежных средств предприятия за отчетный период также разлагается на частные изменения, обусловленные текущей, инвестиционной и финансовой деятельностью:

$$\begin{aligned}\Delta d &= d_1 - d_0 = \Delta_+ d - \Delta_- d = (\Delta_+^{\text{ТЕК}} d - \Delta_-^{\text{ТЕК}} d) + (\Delta_+^{\text{ИНВ}} d - \Delta_-^{\text{ИНВ}} d) + (\Delta_+^{\text{ФИН}} d - \Delta_-^{\text{ФИН}} d) \\ &= \Delta_+^{\text{ТЕК}} d + \Delta_+^{\text{ИНВ}} d + \Delta_+^{\text{ФИН}} d\end{aligned}\quad (11)$$

где изменение остатка денежных средств за счет текущей деятельности равно:

$$\Delta^{\text{ТЕК}} d = \Delta_+^{\text{ТЕК}} d - \Delta_-^{\text{ТЕК}} d \quad (12)$$

изменение остатка денежных средств за счет инвестиционной деятельности равно:

$$\Delta^{\text{ИНВ}} d = \Delta_+^{\text{ИНВ}} d - \Delta_-^{\text{ИНВ}} d \quad (13)$$

изменение остатка денежных средств за счет финансовой деятельности равно:

$$\Delta^{\text{ФИН}} d = \Delta_+^{\text{ФИН}} d - \Delta_-^{\text{ФИН}} d \quad (14)$$

Соответственно проводится структурный и динамический анализ общего изменения остатка денежных средств:

$$\left(\frac{\Delta^{\text{ТЕК}} d}{\Delta d}, \quad \frac{\Delta^{\text{ИНВ}} d}{\Delta d}, \quad \frac{\Delta^{\text{ФИН}} d}{\Delta d} \right) \quad (15)$$

$$\delta \left(\frac{\Delta^{\text{ТЕК}} d}{\Delta d} \right), \quad \delta \left(\frac{\Delta^{\text{ИНВ}} d}{\Delta d} \right), \quad \delta \left(\frac{\Delta^{\text{ФИН}} d}{\Delta d} \right) \quad (16)$$

В практике финансового анализа принято называть *притоком* положительное изменение денежных средств ($\Delta d = \Delta_+ d - \Delta_- d > 0$) и *оттоком* – отрицательное изменение денежных средств ($\Delta d = \Delta_+ d - \Delta_- d < 0$).

В нормальной ситуации текущая деятельность предприятия должна обеспечивать приток денежных средств, либо полностью покрывающий отток средств по инвестиционной деятельности:

$$\Delta^{\text{ТЕК}} d > |\Delta^{\text{ИНВ}} d| \quad (17)$$

где $|\Delta^{\text{ИНВ}} d|$ означает модуль отрицательного изменения денежных средств за счет инвестиционной деятельности, либо полностью покрывающий большую часть оттока средств по инвестиционной деятельности с привлечением притока средств по финансовой деятельности для покрытия меньшей части «инвестиционного оттока»:

$$\begin{cases} \Delta^{\text{ТЕК}} d + \Delta^{\text{ФИН}} d > |\Delta^{\text{ИНВ}} d|, \\ \frac{\Delta^{\text{ТЕК}} d}{|\Delta^{\text{ИНВ}} d|} = \varphi > 0,5. \end{cases} \quad (18)$$

Уровень показателя φ каждое предприятие определяет для себя с учетом ситуации и индивидуальных особенностей бизнеса, однако если «финансовый приток» не содержит долгосрочных кредитов и в то же время является основным источником «инвестиционного оттока», то такую

тенденцию предприятие должно рассматривать как достаточно опасную (она с большой вероятностью толкает предприятие в «кредитную ловушку»).

Дальнейший анализ движения денежных средств должен быть направлен на изучение детализированной структуры поступлений и расходов денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Анализ взаимосвязи чистой прибыли и движения денежных средств. После проведения структурного анализа движения денежных средств необходимо установить взаимосвязь полученной предприятием за отчетный период чистой (нераспределенной) прибыли и изменения остатка денежных средств. У руководителей предприятий часто возникает вопрос: в какие денежные средства воплощена нераспределенная прибыль и какие факторы обуславливают отличие величины прибыли от суммы притока денежных средств за период?

Ответ на данный вопрос можно получить с помощью использования модели бухгалтерского баланса:

$$(F-A) + Z + d + r^{\alpha} = I^c + K + R^p \quad (19)$$

где F – внеоборотные активы (в части основных средств, нематериальных активов и доходных вложений в материальные ценности – по первоначальной или восстановительной стоимости);

A – износ амортизируемых внеоборотных активов (величины F и A в части основных средств, нематериальных активов и доходных вложений в материальные ценности содержатся в форме № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу»; величина F в части незавершенного строительства, долгосрочных финансовых вложений и прочих внеоборотных активов содержится в форме № 1 «Бухгалтерский баланс»);

Z – запасы (в том числе не принятый к возмещению НДС по приобретенным ценностям);

d – денежные средства;

r^{α} – дебиторская задолженность и краткосрочные финансовые вложения;

I^c – капитал и резервы;

K – кредиты и займы (долгосрочные и краткосрочные);

R^p – кредиторская задолженность и прочие обязательства и пассивы.

Преобразуем балансовую модель (19) таким образом, чтобы в левой части равенства остались только денежные средства

$$d = (I^c + K + R^p + A) - (F + Z + r^{\alpha}) \quad (20)$$

и рассмотрим приращение (изменение) остатка денежных средств за отчетный период:

$$\Delta d = (\Delta I^C + \Delta K + \Delta R^P + \Delta A) - (\Delta F + \Delta Z + \Delta r^a) \quad (21)$$

Прирост капитала и резервов ΔI^C можно представить в виде суммы чистой (нераспределенной) прибыли отчетного года P^u и изменения капитала и резервов за счет прочих факторов (не связанных с получением прибыли) $\Delta \tilde{I}^C$:

$$\Delta I^C = P^u + \Delta \tilde{I}^C \quad (22)$$

Величина $\Delta \tilde{I}^C$ складывается из изменений за отчетный период уставного капитала, добавочного капитала, резервного капитала, фонда социальной сферы, целевого финансирования и поступлений.

В итоге изменение остатка денежных средств будет вычисляться следующим образом:

$$\Delta d = P^u + (\Delta \tilde{I}^C + \Delta K + \Delta R^P + \Delta A) - (\Delta F + \Delta Z + \Delta r^a) \quad (23)$$

Это и есть взаимосвязь изменения денежных средств за отчетный период и чистой (нераспределенной) прибыли.

Из формулы (23) следует общее правило: чтобы получить изменение остатка денежных средств за отчетный период к чистой (нераспределенной) прибыли, необходимо прибавить изменение капитала и резервов за счет прочих факторов (не связанных с получением прибыли) $\Delta \tilde{I}^C$, изменение кредитов и займов ΔK , изменение кредиторской задолженности и прочих обязательств и пассивов ΔR^P , изменение износа амортизируемых внеоборотных активов ΔA и вычесть изменение внеоборотных активов (по первоначальной или восстановительной стоимости) ΔF , изменение запасов ΔZ , изменение дебиторской задолженности и краткосрочных финансовых вложений Δr^a . При этом следует иметь в виду, что изменения за отчетный период $\Delta \tilde{I}^C$, ΔK , ΔR^P , ΔA , ΔF , ΔZ , Δr^a могут быть как положительными, так и отрицательными; при вычитании они соответственно меняют знак на противоположный.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВИДОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ ОЦЕНКИ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В.П. ДОКУЧАЕВ,

кафедра «Финансовый менеджмент»,

Московский инженерно-физический институт

Существует множество различных определений таких понятий как «инвестиции», «проект». Рассмотрим наиболее часто употребляемые из них.

В Законе РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ дается следующее определение инвестициям. Инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Под проектом понимается обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

В мировой практике чаще встречается несколько иные определения. Инвестиции – денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях увеличения стоимости бизнеса инвестора и (или) достижения положительного социального эффекта. При этом инвестиционный проект – это основная форма обоснования и реализации инвестиций.

Огромное разнообразие ежегодно создаваемых во всём мире различных физических объектов предопределяет различия типов проектов. Их можно дифференцировать по ряду классификационных признаков, к числу которых можно отнести: масштаб (размеры) проекта; сроки реализации проекта; отношение между проектами; качество исполнения проектов; место и условия реализации проектов.

По масштабам различают малый проект и мегапроект. Малые проекты невелики по масштабу, просты и ограничены объемами: создание опытно-промышленных установок, строительство небольших зданий, сооружений, предприятий небольшой мощности, модернизация действующих производств и др. Мегапроекты – целевые программы, содержащие множество взаимосвязанных проектов, объединённых общей целью, выделенными ресурсами и отпущенным временем реализации. Это могут быть международные проекты (строительство и эксплуатация нефтепровода из Азербайджана через Чечню в порт Новороссийск), государственные проекты (строительство скоростной железной дороги между Москвой и Санкт-Петербургом), национальные (освоение месторождения алмазов в Якутии), региональные (проведение мелиоративных работ в заболоченной местности Архангельской области) и некоторые другие проекты.

По срокам реализации проекты бывают краткосрочные (скоростные) и прочие. К первым относятся проекты по производству различного рода новинок, созданию опытных установок для проведения исследований и производства конкурентных новинок, проведению восстановительных работ после различных аварий и т.п. На таких объектах заказчик и исполнитель проекта идут на увеличение физической стоимости проекта против аналогичных проектов, выполняемых в нормальном временном режиме.

В практике финансового анализа Мирового банка проекты с точки зрения отношения друг к другу принято подразделять на 4 группы.

1. Условные – это ситуация, когда рентабельность одного проекта равна нулю без принятия другого.

2. Независимые – это ситуация, когда принятие одного проекта, никак не отражается на рентабельности другого.

3. Синергетические – это ситуация, когда принятие одного проекта увеличивает рентабельность другого.

4. Конкурирующие – это ситуация, когда принятие одного проекта означает отказ от принятия другого.

При этом необходимо отметить, что принять однозначное решение в проектном анализе можно только по независимым и конкурирующим проектам. Другие виды нужно преобразовывать в них.

По качеству проекта выделяются так называемые бездефектные проекты и прочие. В бездефектном проекте доминирующим фактором является его повышенное качество. К таковым можно отнести, например, проекты создания атомной электростанции, космической ракеты и т.д.

В практике встречаются также мультипроекты и монопроекты. К мультипроектам относятся несколько взаимосвязанных проектов, выполняемых разными подрядчиками для одной производственной фирмы. К монопроектам обычно относят выполнение отдельных проектов в рамках одной проектной команды фирмы.

Особой специфичностью обладают международные проекты. Это сложные дорогостоящие проекты, которым отводится важная роль в экономике и политике тех стран, для которых они разрабатываются. Для реализации таких проектов зачастую создаются совместные предприятия (фирмы), объединяющие двух и более партнёров, имеющих отношение к данному проекту.

Рассмотренная классификация проектов по различным признакам позволяет в каждом случае более конкретно подойти к решению задачи об оценке эффективности производственных инвестиций.

В основу оценок эффективности инвестиционных проектов положены следующие основные принципы, применимые к любым типам проектов независимо от их технических, технологических, финансовых, отраслевых или региональных особенностей:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла (расчетного периода) – от проведения прединвестиционных исследований до прекращения проекта;

- моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта денежные поступления и расходы за расчетный период с учетом возможности использования различных валют;

- сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта);

- принцип положительности и максимума эффекта. Для того чтобы инвестиционный проект, с точки зрения инвестора, был признан эффективным, необходимо, чтобы эффект реализации порождающего его проекта был положительным; при сравнении альтернативных инвестиционных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с наибольшим значением эффекта;

- учет фактора времени. При оценке эффективности проекта должны учитываться различные аспекты фактора времени, в том числе динамичность (изменение во времени) параметров проекта и его экономического окружения; разрывы во времени (лаги) между производством продукции или поступлением ресурсов и их оплатой; неравноценность разновременных затрат и/или результатов (предпочтительность более ранних результатов и более поздних затрат);

- учет только предстоящих затрат и поступлений. При расчетах показателей эффективности должны учитываться только предстоящие в ходе осуществления проекта затраты и поступления, включая затраты, связанные с привлечением ранее созданных производственных фондов, а также предстоящие потери, непосредственно вызванные осуществлением проекта (например, от прекращения действующего производства в связи с организацией на его месте нового). Ранее созданные ресурсы, используемые в проекте, оцениваются не затратами на их создание, а альтернативной стоимостью (*opportunity cost*), отражающей максимальное значение упу-

щенной выгоды, связанной с их наилучшим возможным альтернативным использованием. Прошлые, уже осуществленные затраты, не обеспечивающие возможности получения альтернативных (т.е. получаемых вне данного проекта) доходов в перспективе (невозвратные затраты, *sunk cost*), в денежных потоках не учитываются и на значение показателей эффективности не влияют;

– сравнение ситуаций «с проектом» и «без проекта». Оценка эффективности инвестиционного проекта должна производиться сопоставлением ситуаций не «до проекта» и «после проекта», а «без проекта» и «с проектом»;

– учет всех наиболее существенных последствий проекта. При определении эффективности инвестиционного проекта должны учитываться все последствия его реализации, как непосредственно экономические, так и внеэкономические (внешние эффекты, общественные блага). В тех случаях, когда их влияние на эффективность допускает количественную оценку, ее следует произвести. В других случаях учет этого влияния должен осуществляться экспертно;

– учет наличия разных участников проекта, несовпадения их интересов и различных оценок стоимости капитала, выражающихся в индивидуальных значениях нормы дисконта;

– многоэтапность оценки. На различных стадиях разработки и осуществления проекта (обоснование инвестиций, бизнес-план, выбор схемы финансирования, экономический мониторинг) его эффективность определяется заново, с различной глубиной проработки;

– учет влияния на эффективность инвестиционного проекта потребности в оборотном капитале, необходимом для функционирования создаваемых в ходе реализации проекта производственных фондов;

– учет влияния инфляции (учет изменения цен на различные виды продукции и ресурсов в период реализации проекта) и возможности использования при реализации проекта нескольких валют;

– учет (в количественной форме) влияния неопределенностей и рисков, сопровождающих реализацию проекта.

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЮФО РФ

А.М. ДОХОВ,

Д.А. САБАНЧИЕВА,

кафедра «Менеджмент и маркетинг»,

Кабардино-Балкарский гос. университет им. Х.М. Бербекова

По характеристикам комплексной оценки социально-экономического развития субъектов федерации выделяются пять групп регионов РФ.

В первую группу с относительно высоким и выше среднего уровнем развития (более 100 баллов) вошли 21 субъект федерации, в том числе 4 автономных округа, федеральный центр и северная столица, 4 республики (Татарстан, Коми, Саха, Башкортостан), Красноярский край и ряд областей, начиная от Тюменской, Вологодской и Ленинградской и, заканчивая, Самарской и Ярославской.

Во вторую группу субъектов федерации со средним уровнем развития вошли 17 регионов с комплексной оценкой от 80 до 100 баллов, в том числе из Южного Федерального округа Краснодарский край и Кабардино-Балкарская республика с итоговой оценкой, соответственно, 85,4 и 84 балла.

В третью группу регионов, с уровнем развития ниже среднего, вошли 17 субъектов федерации с оценкой от 65 до 80 баллов, где присутствуют из Южного Федерального округа Волгоградская область (78,4 балла), Астраханская область (76,6 балла), Ростовская область (73,3 балла) и республика Калмыкия с оценкой 71,3 балла.

В четвёртую группу регионов, характеризующихся низким уровнем развития, с оценкой от 50 до 65 баллов, включены 19 субъектов федерации, из них 2 представителя Южного Федерального округа: Ставропольский край (60,1 балла) и республика Северная Осетия-Алания (59,9 баллов).

Последняя, пятая группа регионов, с крайне низким уровнем развития (менее 50 баллов), включает 14 регионов в основном Сибири, Дальнего Востока и севера европейской части РФ, а также 4 горские республики Южного Федерального округа: Карачаево-Черкессию, Адыгею, Дагестан и Ингушетию с соответствующими комплексными оценками от 49,4 до 33,2 баллов.

О полярности региональных различий субъектов федерации по уровню социально-экономического развития свидетельствует сопоставление крайних комплексных характеристик Таймырского (670,6 баллов) и Агинского-Бурятского (26,1 баллов) автономных округов.

Вместе с тем, наряду с оценкой социально-экономического потенциала регионов РФ (по совокупности важнейших характеристик состояния и развития), важным является изучение уровня использования имеющихся объективных условий и возможностей (табл. 1). Для этого осуществляется сопоставление фактических характеристик важнейшего результативного признака, валового регионального продукта в расчёте на душу населения, с расчётным на основании приведенного ранее многофакторного уравнения регрессии.

Таблица 1.

Оценка уровня использования имеющихся объективных условий и возможностей по регионам ЮФО РФ, 2006 г.

Регионы	Фактический валовой региональный продукт, тыс. руб./чел.	Расчетный валовой региональный продукт, тыс. руб./чел.	Фактический ВРП к расчетному, %	Фактический ВРП – расчетный, тыс. руб./чел.
Ставропольский край	70, 8	50, 3	141	20, 5
Кабардино-Балкария	99, 7	80, 9	123	18, 8
Волгоградская обл.	89, 2	74, 7	119	14, 5
Краснодарский край	93, 6	81, 2	115	12, 4
Ингушетия	32, 7	28, 8	114	3, 9
Ростовская обл.	76, 1	75, 1	101	1, 0
Сев. Осетия-Алания	60, 1	62, 9	96	-2, 8
Дагестан	41, 5	43, 7	95	-2, 2
Астраханская обл.	73, 6	72, 2	102	1, 4
Карачаево-Черкесия	48, 8	54, 3	90	-5, 5
Калмыкия	66, 2	77, 1	86	-10, 9
Адыгея	36, 1	57, 5	63	-21, 4

В полученную регрессионную модель подставляются конкретные параметры социально-экономических признаков по тому или иному региону. Полученный расчётный показатель характеризует, какой ВРП, в расчёте на душу населения, должны были произвести те или иные регионы при их фактических признаках функционирования и прочих равных условиях. Как видно из таблицы 6, различия потенциальных возможностей регионов ЮФО РФ колеблются от 81,2 тыс. руб. ВРП на душу населения в Краснодарском крае до 28,8 тыс.руб./чел. в республике Ингушетия, то есть в 2,8 раза.

Соответствующие фактические характеристики в одних случаях выше, в других ниже расчётных показателей. Имеющиеся различия в виде абсолютных и относительных показателей свидетельствуют об уровне использования имеющихся ресурсов и возможностей конкретных регионов.

Лучше всего используется имеющийся потенциал в Ставропольском крае, где превышение фактического ВРП по сравнению с расчётным дос-

тигает 1,41 раза. Хуже всего социально-экономическая ситуация в республике Адыгея, где, по данным 2006 г., недополучено 37% душевого ВРП.

В конечном итоге, социально-экономический рейтинг регионов определяется как их потенциалом, так и уровнем его использования. Об этом свидетельствует расчёт соответствующей двухфакторной модели зависимости валового регионального продукта в расчёте на душу населения (У) по регионам ЮФО РФ от интегральной оценки потенциалов (В, баллов) и коэффициентов их использования (К, %):

$$Y = -33,4 + 1,12B + 0,28K;$$

$$R = 0,992;$$

$$D = 0,984;$$

$$D_{\text{очищенный}} = 0,981;$$

$$F = 281;$$

$$t_1 = 19,9;$$

$$t_2 = 5,8.$$

Все параметры полученной модели существенны, что позволяет использовать её в экономических расчётах. Судя по коэффициентам регрессии, улучшение социально-экономического потенциала региона на один балл позволяет увеличить региональный ВРП на 1,12%. Улучшение использования уровня имеющихся возможностей на 1%, повышает душевой ВРП на 0,28%. Подставляя в полученную модель конкретные характеристики потенциала (В) и уровня его использования (К), определяем интегральные характеристики рейтинга социально-экономического развития тех или иных субъектов федерации (табл. 2).

Таблица 2.

Рейтинг социально-экономического развития регионов ЮФО РФ, 2006 г.

Регионы	Группы регионов в РФ	Баллы и рейтинг			
		Оценка потенциала	Эф-ть исп. потенц. потенциал	Рейтинг	
				интеграл. баллы	№
Кабардино-Балкария	средний	84,0	123	95,1	1
Краснодарский край	средний	85,4	115	94,6	2
Волгоградская обл.	ниже ср.	78,4	119	87,7	3
Астраханская обл.	ниже ср.	76,6	102	81,0	4
Ростовская обл.	ниже ср.	73,3	101	77,0	5
Ставропольский кр.	низкий	60,1	141	73,4	6
Калмыкия	ниже ср.	71,3	86	70,6	7
Сев. Осетия-Алания	низкий	59,9	96	60,6	8
Карачаево-Черкесия	крайне низ.	49,4	90	47,1	9
Дагестан	крайне низ.	42,4	95	40,7	10
Ингушетия	крайне низ.	33,2	114	35,7	11
Адыгея	крайне низ.	43,5	63	32,9	12

Как видно, с позиций совокупности имеющихся условий и уровня их использования, на первом месте, в системе регионов ЮФО РФ, находится Кабардино-Балкарская республика, на втором Краснодарский край, на третьем Волгоградская область. Замыкают ранжированный ряд регионов ЮФО республики Дагестан, Ингушетия и Адыгея.

На фоне выявления и обоснования основных факторов воспроизводственного процесса и социально-экономического развития в целом по РФ (в разрезе всех регионов), представляется интересным аналогичное исследование по регионам, в зависимости от уровня развития. Для этого, субъекты федерации были разделены в ранжированном ряду на три подсовкупности, исходя из принципа равных частот: по 29 регионов в первой и второй частях, 30 – в третьей.

Далее приводятся итоги многофакторного моделирования зависимости душевого ВРП (Y) от различных факторов воспроизводственного процесса (X_1 - X_{12}) по лучшим, средним и худшим, с позиций интегрального показателя социально-экономического развития, регионам:

Лучшие регионы

$$Y = -12,1 + 0,143X_1 + 0,034X_2 + 0,533X_3 + 0,421X_8 + 0,313X_9;$$

$$R = 0,981; D = 0,962; F = 75.$$

Средние регионы

$$Y = 25,7 + 0,167X_1 + 0,477X_3 + 0,236X_6 - 0,226X_9 + 0,043X_{11};$$

$$R = 0,977; D = 0,954; F = 109.$$

Худшие регионы

$$Y = -7,3 + 0,14X_1 + 0,044X_2 + 0,225X_3 + 0,148X_4 + 0,469X_6$$

$$+ 0,04X_{11} + 0,153X_{12};$$

$$R = 0,866; D = 0,750; F = 10,7.$$

Высокие коэффициенты корреляции свидетельствуют о тесной связи исследуемых результативного и факториальных признаков. Судя по коэффициентам множественной детерминации, включёнными в уравнения регрессии факторами объясняется от 75% (по худшим регионам) до 95,5-96,2% по средним и лучшим, с позиций социально-экономического развития, субъектам федерации.

Все параметры рассчитанных моделей значимы, что позволяет их использовать в экономическом анализе и проектировании.

Сравнительная оценка регрессионных моделей показывает, что по разным группам регионов наблюдается специфический набор наиболее важных, существенных факторов воспроизводственного развития.

Вместе с тем, во все модели вошли два приоритетных признака, которыми являются финансовая обеспеченность регионов (X_3) и реальные инвестиции (X_1). О значимости инвестиций в формировании валовых региональных продуктов свидетельствуют частные коэффициенты детерми-

нации, позволяющие выявить долю этого фактора в размерах ВРП (в системе введённых в уравнения регрессии социально-экономических признаков): по лучшим регионам 27,9%, по средним субъектам федерации 39,3%, по худшим – 7,3% (при среднем по всем регионам РФ – 24,8%). Иными словами, при повсеместной значимости инвестиций в основной капитал, большее влияние они оказывают в субъектах федерации с относительно высокой концентрацией реальных вложений. Их низкий уровень в депрессивных регионах и обуславливает меньшее влияние на социально-экономическое развитие.

Наряду с инвестициями и финансовой обеспеченностью, для разных групп регионов существенными являются и другие социально-экономические признаки: в лучших субъектах федерации, в ранжированном ряду, это уровень розничного товарооборота и платных услуг, внешнеэкономическая деятельность и основные фонды экономики; в средних, соответственно, уровень развития социальной инфраструктуры и соотношение доходов населения к прожиточному минимуму; в худших – соотношение душевых доходов и прожиточного минимума, социальная инфраструктура, доля занятых в малых предприятиях, прибыль субъектов хозяйствования, внешнеэкономическая деятельность регионов.

Интересные выводы явствуют из сопоставления коэффициентов регрессии (при X). Большую отдачу реальные инвестиции дают в средних регионах, где каждый % дополнительных вложений обуславливает прирост ВРП на 0,167%. Самая высокая окупаемость финансовых ресурсов наблюдается в лучших регионах, где коэффициент регрессии составляет 0,533% против 0,477% в средних и 0,225% в худших субъектах федерации.

Внешнеэкономическая деятельность более значима по влиянию на ВРП, в лучших и худших регионах, ибо увеличение её на 1% приводит к росту ВРП на 0,034 и 0,044%. Основные фонды экономики значимы в системе лучших регионов, незначительны в худших и оказывают негативное влияние в средних в связи с их нерациональными размерами и структурой.

Система формирующейся социальной инфраструктуры значима для средних и худших субъектов федерации, где каждый процент её улучшения обуславливает порядка 0,04% прироста ВРП.

Литература

1. Комплексная оценка уровня социально-экономического развития субъектов РФ в 2001/2003 годах // Экономика и жизнь. 2002. № 51.
2. Регионы России: социально-экономические показатели. М.: Госкомстат РФ, 2002.
3. Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат РФ, 2002.
4. Рязов Н.Н. Общая теория статистики. М.: Статистика, 1979.
5. Финансы России. М.: ГКС РФ, 2002.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПИТАНИЯ СТУДЕНТОВ

И.А. ДУБРОВИН, докт. экон. наук,

Г.З. ГАХАРИЯ,

Московский гос. университет прикладной биотехнологии

Здоровье студентов и их дальнейший профессионализм в работе зависит не только от образа жизни, организации учебного процесса, но и в значительной мере от своевременного и качественного питания, необходимого для правильной работы мозга. Всё это, в более широком смысле слова, оказывает непосредственное влияние и на экономику страны.

Значение питания учащихся предопределяет необходимость исследования всех разнообразных аспектов его организации на основе системного анализа, позволяющего изучать системные свойства объекта в их взаимосвязи и рассматривать его во взаимодействии с иными объектами или системами. Это предполагает изучение студенческого питания в качестве отдельной социально-экономической подсистемы.

В секторе студенческого питания имеет место отличие особенностей взаимодействия важнейших категорий: потребность, спрос и предложение:

- противоречия в исходной цели функционирования подсистемы, ориентированной на максимальное удовлетворение потребностей всех учащихся в питании, в учебное время с фактическим положением;
- неудовлетворительная величина среднедневного товарооборота;
- нестабильные темпы увеличения объема потребления в предприятиях студенческого питания из-за влияния не всегда благоприятной общеэкономической и локальных ситуаций;
- ограниченная ассортиментная структура спроса;
- учет фактора рациональности и сбалансированности питания;
- наличие недостаточно платежеспособных потребностей, требующих возмещения за счет бюджетных и внебюджетных средств.

Это определяет специфику оценки емкости рынка вузовского питания, имеющего хорошие перспективы развития, и реальный спрос в течение учебного дня сегодня нередко превышает предложение. Необходимо выявить предпочтения студентов; оценить состояние студенческих столовых и буфетов и состояние пищеблоков.

В настоящее время отсутствует единая методика и обобщенная система показателей организации студенческого питания, как в экономическом, так и социальном и маркетинговом аспектах. Это приводит к тому, что каждое предприятие общественного питания при высших учебных за-

ведениях, проводит экономический анализ своей деятельности по собственным методикам, что обуславливает субъективизм в оценке результатов и, как правило, не обеспечивает системности необходимой глубины анализа и оценки.

Необходим обобщающий показатель оценки без которого невозможна реализация комплексного, системного подхода процесса организации системы студенческого питания. Значимость и необходимость такого интегрального подхода обусловлена и тем, что при оценке результативности функционирования элементов студенческого питания с применением системы частных показателей возникают определенные трудности, обусловленные их несопоставимостью по единицам измерения, соотношению, направлениям изменения и взаимосвязи с общей совокупностью показателей.

Таблица 1.

Система оценки состояния студенческого питания.

1. Экономическая устойчивость объектов студенческого питания	
1.1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{o.c.} = \text{обор. ср-ва на студ. питание} / \text{общ. величина обор. средств}$
1.2. Коэффициент охвата учащихся льготным студенческим питанием	$K_o = \text{кол-во учащ., охваченных питан.} / \text{общ кол-во учащ}$
1.3. Средняя цена суточного меню студенческого питания по группам	$\Pi_{c.m.} = \text{общ. стоим. студ. питан.} / \text{число учебных смен в году}$
2. Прогрессивность ассортимента продаж	
2.1. Коэффициент удовлетворения энергетической потребности	$K_{v.z.} = \text{фактич. потребн. организма студента (кал.)} / \text{сут. потребн. организма студента (кал.)}$
2.2. Коэффициент соответствия меню потребности учащихся	$K_{o.d.} - \text{по результатам экспертных оценок опроса учащихся о состоянии студенческого питания}$
2.3. Коэффициент разнообразия продаж	$K_{p.p.} = \text{ассорт. продаж фактич.} / \text{ассорт. продаж рекоменд.}$
2.4. Уровень осведомленности учащихся о культуре питания	$K_{k.l.} - \text{по результатам экспертных оценок опроса учащихся о содержании питательных веществ в продуктах}$
3. Экономическая обеспеченность объектов студенческого питания	
3.1. Коэффициент охвата учащихся студенческим питанием	$K_{o.ш.} = \text{число учащ., охвач. питанием} / \text{общее кол-во учащ.}$
3.2. Коэффициент охвата учащихся посещений различных пищеблоков	$K_{o.д.} = \text{число учащ., охвач. двухраз. питанием} / \text{общее кол-во учащ.}$
3.3. Обеспеченность посадочными местами студенческих столовых	$K_{o.п.} = \text{кол-во посад. мест в студ. столовой} / \text{число учащ., питающихся одновр.}$
3.4. Коэффициент эффективности продаж студенческого питания	$K_{з.п.} = \text{общ. стоим. прод. с учетом прод. из буфета} / \text{общ. кол-во учащ. ВУЗа}$

По результатам исследований выделены следующие основные требования, которым должен отвечать данный показатель:

- иметь современную экономическую интерпретацию;

– отражать основные изменения в результативности деятельности;
 – давать количественно однозначную информацию о достоинствах альтернативных вариантов развития системы студенческого питания в целом и различных отдельных её элементов.

Принятый критерий характеризуется соответствующим показателем (табл. 1).

Применение предложенной системы показателей позволяет проектировать организацию студенческого питания, используя производственные ресурсы, целенаправленно распределяя денежные средства с учетом потребности и уровня эффективности деятельности ВУЗов.

Рассмотренные методы оценки студенческого питания и их показатели тесно взаимосвязаны (рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь критериев оценки студенческого питания.

Для оценки состояния системы студенческого питания предлагается рассчитать интегрированный коэффициент для каждого ВУЗа с учетом всех имеющихся факторов. Он представляет собой сумму произведений удельного веса каждого показателя на его значение.

$$K_u = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m k_{ij} \times R_j, \quad (1)$$

где K_u – интегральный показатель эффективности функционирования субъектов студенческого питания; k_{ij} – значение j -го показателя эффективности i -го субъекта (ВУЗа), $0 \leq k_{ij} \leq 1$; R_j – вес (значимость, ранг) j -го

показателя для организации студенческого питания ($\sum R_j = 1$); m – число рассматриваемых субъектов; n – число показателей оценки системы студенческого питания.

Предложенное выражение (1) позволяет рассчитать интегральный показатель исследуемых объектов системы студенческого питания и сравнить их с целью предложения рекомендаций по включение резервов, эффективного развитие системы студенческого питания.

Мониторинг показал, что основная доля студентов (60-64%) завтракает ежедневно, 5-9% питаются один раз в неделю: 16-20% – 2-3 раза в неделю, и 6-8% вообще не питаются в ВУЗе.

Содержание понятия завтрак для студента неодинаково. Для одних – это чай с булочкой, для других – первое, второе, фрукты. Среди опрошенных студентов большая часть отдает предпочтение вторым блюдам или бутербродам с напитками.

Исследования показали, что отношение студентов к еде неоднозначно. Причина этому заложена в культуре питания. Это проявляется в отношении на первый взгляд к традиционному для российского стола – первому блюду. Первое блюдо предпочитают есть около 25% из опрошенных учащихся. Второе блюдо – 35% студентов обследованных ВУЗов.

Студенты питаются в столовых, когда их устраивают цены, хотя многие (23%) пожелали расширить ассортимент, улучшить интерьер (21%), качество обслуживания (11%), улучшить освещение (4%).

Практически все студенты отмечают, что неправильное питание в первую очередь влияет на их здоровье. При оценке питания в студенческих пищеблоках наивысшие оценки получили: вежливость персонала и чистота в помещении; средние: ассортимент, вкусовые качества блюд и часы работы; низкие: отсутствие очередей, быстрота обслуживания и уровень цен.

Большинство студентов проводят в учебном заведении от 5 до 6 часов – 78-83%, 4 часа – 10-13%, 7 часов – 4-5%. Практически все студенты, которые проводят в вузе более 6 часов, питаются в пределах университета и являются потенциальными клиентами студенческой столовой.

Важной причиной отказа от питания в столовой студенты называют цены продуктов питания. Это связано не только с нехваткой средств на покупку еды, но и по причине несоответствия цена – качество.

Столовую посещают треть всех студентов, которые нуждаются в питании во время пребывания на занятиях. До 54% отдают предпочтение торговой палатке и буфету. Целевой аудиторией столовой являются студенты, поэтому основными привлекательными качествами торговой палатки и буфета являются быстрота обслуживания и приемлемость цен.

Студенты жалуются на маленькие порции и дороговизну по сравнению с другими вузами. В то же время такую причину отказа, как «не нравится питаться в столовых» видят лишь 6% опрошенных. Это свидетельствует о том,

что необходимо изыскивать любые возможности снижения цен на продукцию, либо пересмотреть объём порций и разнообразие меню.

Также большинство студентов не устраивают качество обслуживания. При посещении столовой студенты хотят ощутить атмосферу уюта, общения, открытости и быстрого обслуживания.

Самое трудное – привлечь студентов и сделать так, чтобы они приходили вновь и вновь. Студенты должны почувствовать, что если они зайдут сюда, то смогут купить вкусные и полезные для них блюда.

Столовая для них не только блок питания, но и место для общения, где они могут расслабиться и восстановить свои силы. Нужно использовать любую возможность, чтобы они чувствовали, что им здесь рады и высоко их ценят и ждут, что они обязательно придут еще.

Как показывает сегментирование по времени, затраченному на питание, большая часть студентов тратит 15-30 минут, за ними идет группа, которая тратит на еду 8-15 минут. Четверть опрошенных тратят на еду до 8 минут.

Почти половина студентов всем характеристикам блюд предпочитают вкусовые характеристики, на втором месте доступность. Поэтому необходимо обратить особое внимание на качество продукции и технологию его приготовления.

Выше всего по удовлетворенности питанием студенты оценили вежливость персонала (4 балла), часы работы (3,9 балла) и вкусовые качества блюд (3,2 балла), хотя и здесь использованы не все возможности.

Значительная часть студентов считают, что питание в университете приводит к желудочно-кишечным заболеваниям и к ослаблению иммунной системы. Поэтому следует уделить внимание содержанию в меню блюд с большим содержанием витаминов.

В части улучшения работы столовой на первое место выходит вариант снижение цен (76%), что логично для студенческой столовой. На втором месте идет вариант увеличить посадочные места (52%).

Принимая во внимание все вышеперечисленное, чтобы улучшить организацию общественного питания в вузе необходимо провести мероприятия по: улучшению качества приготавливаемых блюд; улучшению скорости обслуживания; снижению цен; улучшению санитарного состояния, соблюдению санитарно-гигиенических норм (чистота поверхности, чистота воздуха, чистота воды).

Как показали исследования, большинство проблем в области приспособления организации к изменениям среды связаны с вопросами:

- разработки стратегии реагирования с учетом рыночной ситуации, актуальных возможностей и ограничений;
- анализа состояния среды;
- эффективности маркетинговых мероприятий и программ;
- получения информации для выработки адекватного решения.

Для всестороннего и наиболее полного учета особенностей обеспечения безопасного и сбалансированного питания студентов предложено использование понятия *потребительского пространства* питания студентов. Основой потребительского пространства питания студентов являются потребительские условия и преимущества. Потребительское пространство характеризует сложившиеся методы возникновения, реализации и развития системы, создающей благоприятные условия для развития услуг вузовского питания, основной которых является удовлетворение потребностей. Основные параметры потребительского пространства системы услуг вузовского питания приведены на рис. 2.

Уровень услуг современных предприятий питания зависит от инвестиционных возможностей, включая обоснованность инвестиционных предложений и реальность источников инвестиций. Наряду с этим важны коммерческие возможности по составу, ассортименту и рентабельности услуг, которые реализуются в потенциале саморазвития и рациональности производственной структуры предприятия питания.

На основании принципов обеспечения безопасного и сбалансированного питания студентов предложен коэффициент оценки уровня удовлетворенности студентов обеспечением безопасного и сбалансированного питания.

$$K_y = \frac{\sum_{i=1}^i K_{ni} K_{ei}}{\sum_{i=1}^i K_{n..ni} K_{ei}}$$

где: K_y – коэффициент удовлетворенности студентов обеспечением безопасного и сбалансированного питания, ед.;

K_{ni} – значение i -го показателя безопасного и сбалансированного питания, балл;

K_{ei} – весомость i -го показателя безопасного и сбалансированного питания, %;

$K_{n..ni}$ – нормативная (базисная) оценка i -го показателя безопасного и сбалансированного питания, балл.

Значения K_{ni} определены по результатам опроса (средний балл параметров), за оптимальный принят 5 баллов. Коэффициент значимости установлен соответственно параметрам, по которым студенты рекомендуют совершенствование. Данные для определения уровня организации системы питания приведены в табл. 2.

Итоговый коэффициент характеризует уровень удовлетворенности студентов обеспечением безопасного и сбалансированного питания. Расчеты показывают, что если такие параметры как цена, ассортимент и быстрота обслуживания будут оценены выше, то уровень соответствия требованиям студентов обеспечения безопасного и сбалансированного питания потребностям студентов возрастет до 62%.



Рис. 2. Параметры потребительского пространства питания студентов.

Выполненные исследования показали, что социальная значимость проблем, связанных с состоянием здоровья молодежи, обуславливает необходимость реализации системы мероприятий, направленных на обеспечение полноценного питания, как фактора сохранения и укрепления здоровья. Учитывая тот факт, что значительную часть времени учащая молодежь проводит в вузах, – организация полноценного питания является на сегодняшний день важнейшей задачей.

В рационе питания не хватает продуктов белкового содержания (особенно животного происхождения), витаминов и микроэлементов при одновременном избытке жиров и углеводов. Техническая база студенческого питания не всегда соответствует современным требованиям. Так, бо-

Таблица 2.

Определение уровня организации системы питания.

Параметры оценки	Оценка безопасного и сбалансированного питания, баллы ($K_{пт}$)		Коэффициент весомости ($K_{вд}$)	Уровень организации питания $\frac{K_{фп} K_{нп}}{100}$		Уровень организации питания $\frac{K_{фп} K_{нп}}{100}$	
	фактическая	нормативная		фактическая	нормативная	фактическая	нормативная
Часы работы	4,1	5	18,0	0,74	0,90	0,74	0,90
Ассортимент	2,95	4,5	47,8	1,41	2,15	1,91	2,15
Уровень цен	1,85	4,6	82,6	1,53	3,80	3,13	3,80
Вкусовые качества	2,8	4,8	39,1	1,09	1,88	1,09	1,88
Чистота	2,75	4,8	26,1	0,72	1,25	0,72	1,25
Отсутствие очередей	1,75	4,4	69,6	1,22	3,06	1,22	3,06
Быстрота обслуживания	2,45	4,7	34,8	0,85	1,64	0,85	1,64
Наличие свободных мест	2	5	52,2	1,04	2,61	1,04	2,61
Итого				8,6	17,29	10,7	17,29
Коэффициент удовлетворенности студентов обеспечением безопасного и сбалансированного питания				8,6 / 17,29 = 0,50		10,7 / 17,29 = 0,62	

лее 70% оборудования морально и физически устарело и конструктивно мало изменилось за несколько десятилетий.

Предложены критерии оценки состояния студенческого питания, характеризующие экономическую устойчивость, прогрессивность ассортимента продаж и экономическую обеспеченность предприятий питания.

Предложена методика оценки уровня удовлетворенности студентов обеспечением безопасного и сбалансированного питания. В процессе исследований выявлено, что основными причинами отказа студентов от питания в вузе являются несоответствие цен на продукцию экономическим возможностям потребителей, узкий ассортимент блюд, отсутствие диетических блюд.

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ АИСУ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ

Г.П. ЕЖОВ, канд. физ.-мат. наук,
Долгопрудненское научно-производственное предприятие

При создании интегрированной автоматизированной информационной системы управления инновационно-инвестиционными проектами (ИАИСУ ИИП) в целях повышения их эффективности должны соблюдаться следующие общесистемные принципы:

- системный подход к созданию ИАИСУ ИИП;
- создание и реализация новых задач;
- непосредственное участие первого руководителя в создании ИАИСУ ИИП;
- максимальная типизация проектных решений;
- непрерывное развитие ИАИСУ ИИП;
- комплексная разработка задач и рабочих программ;
- минимизация ввода и вывода информации;
- согласованность пропускных способностей отдельных частей ИАИСУ ИИП;
- мотивации труда разработчиков ИАИСУ ИИП и специалистов, ее эксплуатирующих.

Принцип системного (комплексного) подхода основывается на системном анализе как управляемого объекта, так и внешней среды. Это означает, что должны быть определены цели и критерии эффективности управляемого объекта и осуществлена структуризация, определяющая весь комплекс вопросов, которые следует решить. Решение комплекса вопросов создаваемой системы при этом должно наилучшим образом соответствовать установленным целям и критериям. В этот комплекс должны быть включены вопросы не только технического, но также организационного, экономического характера и мотивации труда.

Принцип создания и реализации новых задач тесно связан с принципом системного подхода. Сущность этого принципа состоит в том, что при создании ИАИСУ ИИП не следует перекладывать на средства вычислительной техники (СВТ) традиционно сложившиеся методы и приемы управления, а осуществлять перестройку этих методов и приемов в соответствии с теми возможностями, которые дают современные СВТ.

Принцип первого руководителя созданием ИАИСУ ИИП заключается в том, что все работы по созданию системы должны проходить через

первого руководителя любой организации. Конечное решение о структурном построении будущей ИАИСУ ИИП, комплексе решаемых задач, организационном построении комплекса СВТ, поэтапном развитии системы, должен принимать первый руководитель. Это определяется тем, что создание новой системы управления связано со значительными капитальными вложениями и эксплуатационными расходами, которые в значительной степени влияют на экономику и эффективность управляемого объекта. Поэтому первый руководитель должен не только отслеживать процесс поэтапного внедрения разработанного проекта будущей системы управления, реализация которого без его участия практически невозможна, но и рационально регулировать экономику своей организации. Так как можно вложить большие финансовые ресурсы в создание новой системы управления на определенном этапе и в то же время коллектив людей, работающих в этой организации, может остаться без заработной платы.

Принцип максимальной типизации проектных решений состоит в том, что разрабатывая такие трудоемкие и дорогостоящие элементы системы управления как комплекс СВТ, программное, информационное и другие виды обеспечения, исполнители должны стремиться к тому, чтобы предлагаемые ими решения могли быть использованы при разработке других систем управления. Проводимая типизация проектных решений, используемая в разрабатываемых системах управления, не только не препятствует, а наоборот, способствует увеличению возможности учета индивидуальных особенностей других систем. Типизация проектных решений позволяет в значительной степени снизить капитальные вложения, затраты на разработку системы и эксплуатационные расходы, связанные с их функционированием.

Принцип непрерывного развития ИАИСУ ИИП связан с появлением изменений и инноваций во внешней и внутренней среде организации, что влечет за собой появление новых задач и решений. В целях быстрого реагирования создаваемых систем на эти изменения и инновации, они должны обладать возможностями автоматизации программирования и переконфигурации базы данных и информационных файлов. Создаваемые комплексы рабочих программ должны строиться таким образом, чтобы в случае необходимости можно было просто менять не только отдельные программы, но и критерии, по которым ведется управление.

Принцип комплексной разработки задач и рабочих программ основывается на том, что большинство задач управления являются комплексными и не могут быть сведены к сумме отдельных задач. Например, между задачами планирования производства и материально-технического обеспечения имеется постоянный взаимный обмен информацией, что дает возможность объединить их в единый комплекс задач. Благодаря наличию комплексов программ, информационные потоки в системах управления ор-

ганизируются более упорядоченно, что в конечном итоге повышает эффективность их функционирования.

Принцип минимизации ввода и вывода информации имеет большое значение для повышения эффективности использования СВТ. Для этой цели обычный документооборот должен все в большей степени уступать документообороту на машинных носителях или при прямом обмене информацией между ПЭВМ по каналам связи. Этот принцип имеет свое воплощение не только внутри комплексов задач, но и при поступлении в систему управления новой информации.

Принцип согласованности пропускной способности отдельных частей ИАИСУ ИИП состоит в том, чтобы пропускная способность каждого последующего участка системы управления была не меньше, чем у предшествующего. Согласованность пропускной способности частей системы управления позволяет избежать временных потерь при ее функционировании, что позволяет своевременно решать поставленные задачи и сохранять работоспособность и надежность системы в целом.

Принцип мотивации труда специалистов, занимающихся разработкой и эксплуатацией систем управления, определяет в итоге эффективность действия отдельных людей, участвующих в этом процессе. Для мотивации труда специалистов в организациях разрабатываются специальные положения, в которых учитываются уровень подготовленности специалистов, способностей, компетентности и т.п.

Интегрированная автоматизированная система управления инновационно-инвестиционными проектами (ИАИСУ ИИП) представляет собой человеко-машинную систему управления, основанную на использовании организационных и экономических методов, являющихся в той или иной степени уникальными для каждого инновационно-инвестиционного проекта. ИАИСУ ИИП организуется на стадии запуска проекта и должна быть создана за относительно короткий промежуток времени. Такое положение возможно только в том случае, если общая структура и функции системы управления заранее разработаны и задокументированы. Тогда у ведущего менеджера проекта появляется возможность быстро создать систему управления на основе стандартных подходов и отдельных элементов.

Автоматизация в общем случае представляет собой комплекс действий и мероприятий технического, организационного и экономического характера, с помощью которых удается снизить степень участия человека или полностью исключить его участие в выполнении функций управления проектом. В связи с этим ИАИСУ ИИП можно рассматривать как человеко-машинную систему управления с автоматизированной технологией получения информации для информационного обслуживания менеджеров и специалистов в области инвестиционного менеджмента. Она состоит из совокупности организационных, методических, программных и информационных средств, направленных на управление конкретными проектами.

Автоматизированная технология получения информации состоит из процессов сбора, передачи, переработки, хранения и доведения до пользователей информации, реализуемой с помощью современных средств вычислительной техники. Информация представляет собой собранные, обработанные и распределенные данные. Она должна быть предоставлена своевременно по назначению и в удобной форме. Это достигается с помощью современных информационных технологий в рамках системы управления проектами.

В зависимости от технологической и функциональной организации в ИАИСУ ИИП можно выделить ряд обеспечивающих подсистем и отдельных элементов по сбору и переработке информации, касающейся каждого индивидуального проекта (рис. 1). ИАИСУ ИИП замыкает через себя прямые и обратные информационные связи между управляемым объектом (инвестиционным проектом) и аппаратом управления инновационно-инвестиционным проектом, а также вводит в систему и выводит из нее внешние информационные потоки.

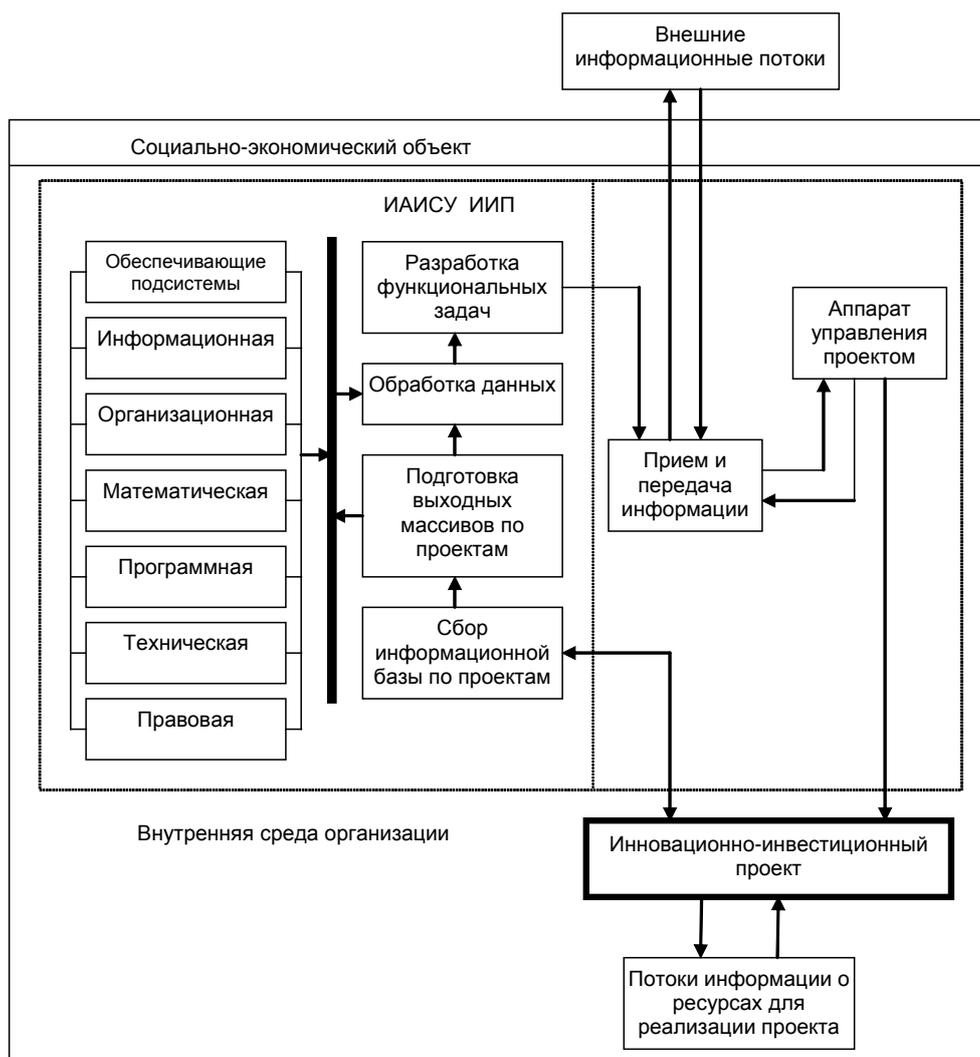


Рис. 1. Технологическая и функциональная структура ИАИСУ ИИП.

Технологическое обеспечение ИАИСУ ИИП состоит из обеспечивающих подсистем, автоматизирующих информационное обслуживание пользователей, а также решение функциональных задач с помощью ПЭВМ и технических средств. Обеспечивающая часть ИАИСУ ИИП состоит из следующих подсистем:

- информационная;
- организационная;
- математическая;
- программная;
- техническая;
- правовая.

Информационная обеспечивающая подсистема представляет собой совокупность проектных решений по объемам, размещению, методам сбора, формам организации и переработки информации, формирующейся в ИАИСУ ИИП. В ее состав входят показатели, справочные данные, классификаторы, модификаторы информации, системы документации, массивы информации на соответствующих носителях.

Создание информационной обеспечивающей подсистемы требует выполнения следующих видов работ:

- определение состава функциональных задач для каждого уровня инновационно-инвестиционного проекта;
- создание информационной базы и ее распределения между уровнями обработки информации;
- разработка вопросов информационно-справочного обслуживания пользователей;
- создание методов и способов обмена информацией между различными уровнями ее обработки;
- формирование информационного воздействия с внешней средой.

Одним из важных вопросов при создании информационной обеспечивающей подсистемы является разработка методов и способов передачи информации. Передачу информации в ИАИСУ ИИП можно осуществлять следующими способами: пересылкой по почте, с помощью курьера, дистанционной передачи по каналам связи с помощью средств телекоммуникаций. Предпочтительным способом в этом случае является передача информации с помощью средств телекоммуникаций, позволяющим в значительной степени сократить время ее передачи. В таком случае дистанционно может передаваться как первичная информация с мест ее возникновения, так и результативная по каналам обратной связи. Вопросы передачи информации с помощью технических средств находятся в постоянном развитии. В диалектике развития технические средства передачи информации прошли свой путь от использования в процессе производства регистрато-

ров производства (РП) до диалогового режима с помощью мультимедийных технических средств.

Организационная обеспечивающая подсистема состоит из комплекса документов, регламентирующих поведение персонала, в условиях функционирования ИАИСУ ИИП. С помощью этой подсистемы обеспечивается взаимодействие работников аппарата управления проектом с обслуживающим персоналом ИАИСУ ИИП.

Математическая обеспечивающая подсистема представляет собой совокупность математических методов и моделей, алгоритмов обработки информации, используемых при реализации функциональных задач по управлению проектами. Это обеспечение включает средства моделирования процессов управления, методы и средства решения типовых задач и методы оптимизации происходящих процессов в области управления проектами и принятия решений.

Программная обеспечивающая подсистема включает в себя комплекс программ, с помощью которых реализуются функции и задачи ИАИСУ ИИП, и обеспечивает стабильную работу комплекса технических средств. В состав программной обеспечивающей подсистемы входят общесистемные и специальные программы, а также методические материалы и инструкции по применению программного обеспечения.

Техническая обеспечивающая подсистема состоит из комплекса ПЭВМ, технических средств сбора, регистрации, передачи, обработки, отображения, размножения и других средств, с помощью которых обеспечивается функционирование ИАИСУ ИИП. В состав технического обеспечения входят также методические и руководящие материалы по обслуживанию технических средств.

Правовая обеспечивающая подсистема включает в себя совокупность правовых нормативных актов и документов, с помощью которых регламентируются отношения, начиная с создания и заканчивая внедрением ИАИСУ ИИП. На этапе разработки ИАИСУ ИИП правовое обеспечение состоит из нормативных актов, регулирующих отношения разработчика и заказчика в процессе создания ИАИСУ ИИП.

При разработке проекта можно использовать информацию, полученную из корпоративных автоматизированных информационных систем управления. Тем не менее, данные, поступающие из корпоративных систем, оказываются избыточными и при их применении бесполезными для менеджера проекта. В связи с этим ИАИСУ ИИП принципиально отличается от корпоративных систем управления следующими признаками:

- ИАИСУ ИИП объединяет только данные из различных подразделений организации и других организаций, относящихся только к конкретному проекту;

- управленческая информация в ИАИСУ ИИП собирается, перерабатывается и хранится только для решения задач, способствующих достижению конечной цели, стоящей перед проектом.

Основными функциональными задачами ИАИСУ ИИП при реализации проектов являются:

- по разработке бизнес-плана;
- календарного планирования по проекту;
- управленческого и бухгалтерского учета;
- контроля, анализа и регулирования финансовых ресурсов при реализации проекта.

Все эти задачи объединяются в определенные модули, предназначенные для решения комплексов задач реализуемого инновационно-инвестиционного проекта. Помимо перечисленных модулей в ИАИСУ ИИП могут решаться задачи, касающиеся автоматизации таких специальных управленческих функций как управление качеством, трудом и заработной платой, рисками и интегрировано в единую систему.

Литература

1. Организация и планирование производства. Антология. М.: Академия, 2006.
2. Мыльник В.В., Титаренко Б.П., Волочиенко В.А. Исследование систем управления. М.: Академический проект; Трикста, 2006.
3. Мицуаки С. Эпоха системных инноваций. М.: Секрет фирмы, 2006.
4. Парамонов Ф.И., Солдак Ю.М. Теоретические основы производственного менеджмента. М.: Бином; Лаборатория знаний, 2003.
5. Сачко Н.С. Организация и оперативное управление машиностроительным производством. М.: Новое знание, 2008.

МЕТОДОЛОГИЯ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ В СЕТИ АЗС

Б.Б. ЕРОФЕЕВ,

кафедра «Маркетинг»,

«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Рынок нефтепродуктов является высококонкурентным в России, поэтому освоение и развитие этого рынка в настоящее время для компании представляет собой серьёзную научно-техническую проблему.

В статье предлагается методология выбора и поддержания устойчивой конкурентной позиции на этом рынке.

1. Анализ и изучение внешней среды.

Анализ внешней среды призван изучить и оценить природу конкуренции.

Предлагается выявление и анализ основных влиятельных групп внешней среды:

- клиенты и потребители,
- пользователи,
- инвесторы (акционеры, финансовые компании),
- кредиторы и дебиторы,
- снабженцы,
- государственные компании,
- общественные организации,
- конкуренты.

После процедуры анализа внешней среды, предлагается осуществить стратегический анализ собственно конкурентов, включающий:

- идентификация основной массы конкурентов,
- ранжирование по степени важности,
- сравнение с конкурентами (конкурентный бенчмаркинг),
- перспективы (возможности) создания конкурентных преимуществ,
- защита от конкурентных воздействий,
- очерчивание проблем этики и морали во взаимоотношениях с конкурентами,
- выработка стратегической позиции на рынке.

Автором разработаны инструменты матричного анализа для оценки конкурентов (матрица: заинтересованность-влияние, матрица: профилирования конкурентов), а также индикаторные диаграммы, позволяющие наглядно отображать и сравнивать между собой различные конкурирующие

на рынке нефтепродуктов компании по основным ключевым факторам успеха.

2. Внутренний анализ компании.

Для предметного внешнего анализа нужно объективно оценивать возможности собственной компании, участвующей в конкурентной борьбе.

Наиболее эффективным инструментом внутреннего анализа представляется разработка стратегической карты компании на основе концепции Д. Нортон и Р. Каплана (BSC). Остановимся коротко на концепции, которая в русском переводе звучит как “сбалансированная система показателей” (ССП).

При построении стратегической карты обязательно учитываются все активы и компетенции компании.

Главная идея концепции заключается в увязке в единое целое финансовых и нефинансовых показателей функционирования системы. Именно единое стратегическое видение финансовых и нефинансовых перспектив компании и их динамическое взаимодействие и создаёт тот синергетический эффект, который существенно повышает её конкурентноспособность и долговременную устойчивость на рынке.

К основным понятиям СПП относятся:

– *Перспективы* – декомпозированная стратегия управления. Обычно существует четыре перспективы: финансы, клиент (маркетинг), внутренние процессы (производство) и обучение и рост (персонал). Могут существовать другие перспективы или заменена часть из них в зависимости от специфических потребностей стратегии. Перспектива является важнейшим элементом стратегии, часто представляющим категорию или точку зрения владельца.

– *Цели* – это изложение стратегического намерения. Цели определяют, как будет выполняться стратегия. Вообще, цели образуют блоки для построения стратегии организации в целом.

– *Критические факторы успеха* – определяют основное (одно из основных) направлений при достижении конкретной цели.

– *Показатели* представляют собой величины для измерения эффективности выполнения соответствующих критических факторов успеха. Показатели связаны со спецификой действий по достижению целей и становятся средством оценки выполнения стратегических целей. Основные показатели служат для прогнозирования будущей деятельности.

– *Критерии* – количественное значение показателя. Установление критериев заложенных в BSC происходит на основании накопленного опыта или путем сравнения (benchmarking). Критерии создают возможности для успеха, помогают организации вести мониторинг достижения поставленных стратегических целей по отношению к ожидаемым результатам.

– *Причинно-следственные связи.* Критические факторы успеха связаны друг с другом причинно-следственными связями. Эти связи аналогичны отношениям «если-то». Например, если банк сокращает время обслуживания клиентов (Цель 1), то ему потребуется меньше персонала (Цель 2), клиенты будут более удовлетворены сокращением времени (Цель 3) и престиж, следовательно, прибыльность банка возрастет (Цель 4). Эта очевидная причинно-следственная связь. Причинно-следственные связи изображаются в стратегической карте предприятия.

– *Стратегические мероприятия* являются теми действующими программами, которые реализовывают выполнение стратегии. Именно эти мероприятия будут сфокусированы на обеспечении достижения стратегических результатов. Должны быть увязаны воедино количественные показатели: финансы и производство, и неколичественные: уровень персонала и организация маркетинга. Только тесное взаимодействие этих перспектив и позволяет эффективно стратегически развиваться компании. Графическое изображение в матричном виде перспектив и представляет собой стратегическую карту компании. Стратегическая карта компании – это модель стратегии её развития.

При разработке стратегической карты, прежде всего, нужно выделить стратегические цели, общие для всей компании, – увеличение объема реализации продукции, получение устойчиво растущей прибыли и обеспечение стабильности компании. С точки зрения прибыли в торговой компании всегда возникает задача оптимизации затрат, которая сводится к увеличению доходов за счёт привлечения новых клиентов при этом допуская дополнительные затраты на их привлечение. Т.е. оптимизационная прибыль – это разность между валовой прибылью и затратами на привлечение новых клиентов (включая маркетинговые расходы и оказание бесплатных услуг).

На основе анализа активов и компетенции и всех перспектив компании по стратегической карте могут быть выявлены возможные конкурентные преимущества компании на рынке нефтепродуктов, которые определяют её устойчивую стратегическую позицию.

К сожалению, как показывают исследования для долгосрочного удержания конкурентной позиции недостаточно применять традиционные маркетинговые стратегии, необходимо непрерывно внедрять инновационные технологии. Предлагается двухступенчатая инновационная процедура.

На первом этапе следует определиться со стратегическим уровнем компании в общей пирамиде рынка. Для этого предполагается исследовать рынок автозаправок и построить пирамиду товаров и услуг. В качестве примера такой пирамиды можно привести авиаперевозки. Как известно, здесь чётко выделяются четыре типовых уровня

- билеты невозвратные (самые дешевые),
- билеты эконом-уровня,

- билеты бизнес-класса,
- билеты первого класса.

Для каждого уровня пирамиды характерны: разная стоимость, разный уровень сервиса, и соответственно разный объём рынка. Доходность бизнеса на различных уровнях пирамиды также различна, но является величиной динамичной во времени. На каком уровне пирамиды займёт свою стратегическую позицию компания зависит от её стратегической модели, активов и компетенций, а также от позиций топ-менеджмента и акционеров. **На втором этапе** для сохранения (выхода) на стратегической позиции компания должна инновационно непрерывно развиваться.

Наиболее простым эффективным способом развития являются комплексные лотеральные преобразования, включающие сдвиги на:

1. Уровень рынка;
2. Уровень товара (услуги);
3. Уровень маркетинга-микс;
4. Комплексный сдвиг объединяющий полностью (частично) первые три уровня.

Выполняя последовательно два вышеуказанных этапа компания стабилизирует своё стратегическое положение на рынке нефтепродуктов в сети автозаправочных станций России.

Предлагаемая методика выбора стратегической позиции на рынке нефтепродуктов становится актуальной особенно сейчас в условиях экономического кризиса, резко обостряющейся конкурентной борьбы за выживание.

Литература

1. Гогац А., Модехар Р. Бизнес+креатив. Минск: “Гревцов Паблшер”, 2007.
2. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты. М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2005.
3. Перекалина Н.С., Стрельцов Б.Н. Норма потребительной стоимости – объективная основа качества продукции // Инновационные технологии в системе российского маркетинга. М., 2007. С. 18-29.

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

О.А. ЗОЛотова,

кафедра «Финансовый менеджмент»,

Рязанский государственный радиотехнический университет

Капитал организации может функционировать в денежной и материальной форме. От того, какие ассигнования вложены в основные и оборотные активы, сколько их находится в сфере производства и обращения, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности.

Управление денежными потоками – это, прежде всего, формирование рациональной структуры финансовых ресурсов, которая является предпосылкой ускорения оборачиваемости капитала организации в целом.

Эффективность использования денежных активов, сокращает потребность организации в привлечении заемного капитала и характеризуется инвестиционной привлекательностью, финансовой устойчивостью и платежеспособностью. Чтобы достичь такой идеальной модели, необходим конкретный инструментарий эффективного управления денежными потоками.

Значимой аналитической технологией является экономический анализ, своевременное осуществление которого дает возможность предприятию поддерживать запас денежных средств на уровне, достаточном для непрерывного воспроизводства.

В мировой учетной практике анализ движения денежных средств рекомендуется выполнять с использованием прямого и косвенного методов. Они подразумевают деление денежных потоков по видам деятельности: текущей, инвестиционной, финансовой или прочей деятельности, а также исследование всех операций по их движению, сопоставление с конечным финансовым результатом и выявлением причин отклонений.

Прямой метод широко применяется в отечественной практике и основывается на исчислении притока и оттока денежных средств. Однако он не раскрывает взаимосвязи между полученным финансовым результатом и движением денежных средств на счетах организации.

Косвенный метод основывается на идентификации и учете операций, связанных с движением денежных средств и последовательной корректировке чистой прибыли. Однако в условиях российских стандартов учета и отчетности его применение связано с некоторыми трудностями. Прежде всего, из-за недостаточной информативности бухгалтерской (финансовой)

отчетности.

Основываясь на элементах прямого и косвенного методов, показателях, характеризующих эффективность использования денежных потоков и их достаточности для обеспечения расширенного воспроизводства, мы разработали и рекомендуем методику анализа движения денежных средств, которая предполагает четыре этапа (рис. 1).

На этапе анализа структуры и движения денежных потоков дается оценка притока и оттока денежных ресурсов по видам деятельности, раскрываются причины изменений структуры денежных потоков.

1 этап. Оценка величины и структуры финансовых активов предприятий. Является важным этапом, поскольку эффективность деятельности в большой степени зависит от их наличия. Сумма денежных средств, которая необходима хорошо управляемому предприятию, – это по сути дела страховой запас, предназначенный для покрытия кратковременной несбалансированности денежных потоков.

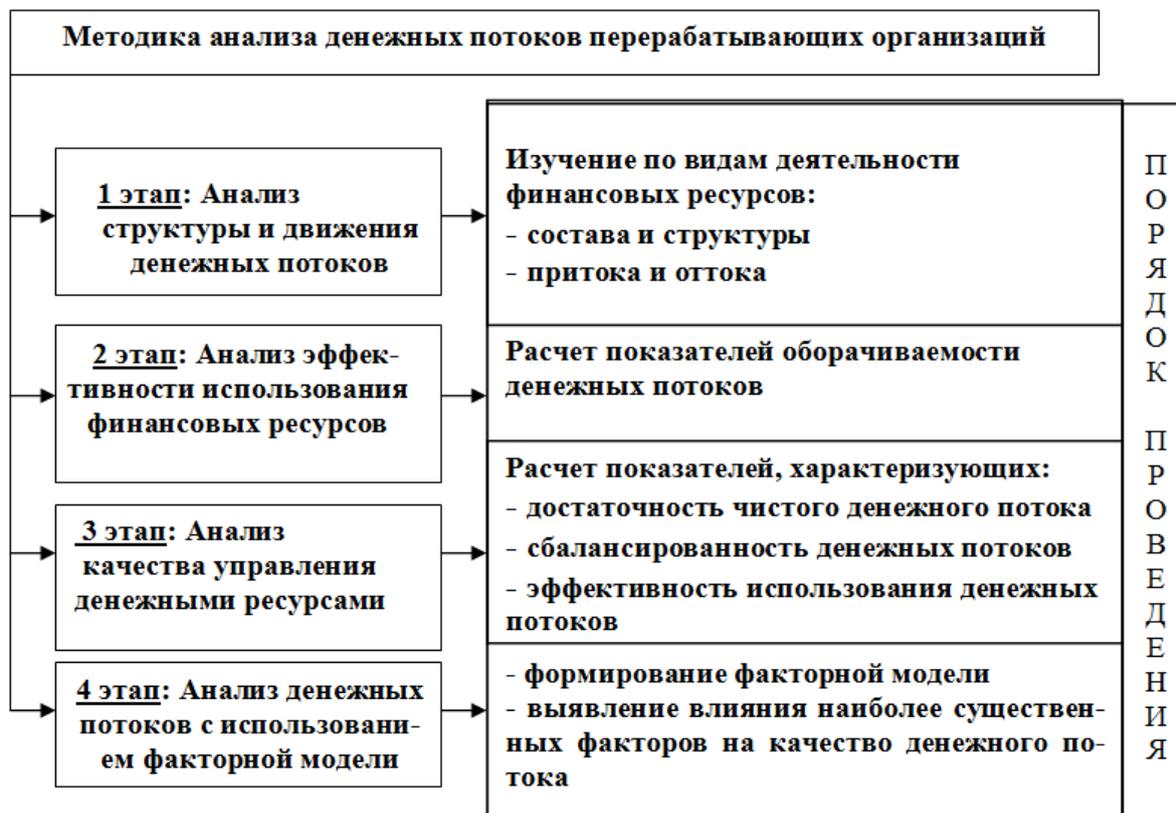


Рис. 1. Схема выполнения анализа денежных потоков.

Всегда существуют преимущества, связанные с созданием большого запаса наличных денежных средств, – они позволяют сократить риск истощения финансовых ресурсов и дают возможность организации решать текущие потребности немедленно. Однако инфляционные процессы не всегда позволяют получить экономический эффект от принятия такого ре-

шения, что и обуславливает необходимость исследования и обоснования величины и структуры формирования финансовых ресурсов предприятий.

Анализ структуры и движения денежных потоков осуществляется с применением экономико-статистических методов, в том числе группировки и обобщения исходных данных, расчета показателей структуры и динамики денежных активов. Исследование проводится в разрезе видов деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой. Для оформления результатов исследования мы предлагаем построить табл. 1, в которой будут представлены исходные данные для анализа денежных потоков на 1 этапе предлагаемой методики.

Таблица 1.

Структура и динамика денежных потоков в группе пилотных предприятий.

Показатели	Базисный год		Отчетный год		Темп прироста отчетного года к базисному, % (+,-)
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	
<i>Поступило денежных средств, всего:</i>					
– от продажи продукции, товаров, работ, услуг, включая авансы полученные					
– бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование					
– кредиты и займы полученные					
– прочие поступления					
<i>Направлено денежных средств, всего:</i>					
– на оплату товаров, работ, услуг, выданные авансы					
– на оплату труда					
– на командировочные расходы					
– на расчеты с бюджетом					
– на обучение кадров					
– на приобретение основных средств					
– на погашение займов и кредитов					
– прочие выплаты, перечисления					

2 этап. На этапе анализа эффективности использования денежных потоков предполагается расчет показателей оборачиваемости (1)-(4), которые позволяют оценить денежные средства с точки зрения их качественного состава. Анализ проводится на основе расчета коэффициентов оборачиваемости финансовых активов, их закрепления, а также продолжительности одного оборота:

$$\text{Кэфф. оборачиваемости ден. средств} = \frac{\text{выручка от реализации}}{\text{средняя величина ден. средств}}; \quad (1)$$

$$\text{Продолжительность оборота} = \frac{360}{\text{Кэфф. оборачиваемости}}; \quad (2)$$

$$\text{Период оборота} = \frac{\text{средние остатки ден. средств} \times \text{длительн. периода}}{\text{оборот за период}}; \quad (3)$$

$$\text{Кэфф. закрепления ден. средств} = \frac{1}{\text{Кэфф. оборачиваемости}} \quad (4)$$

Эти экономические показатели являются важнейшими для оценки деловой активности предприятия, на основе которых имеется возможность сделать выводы о его финансовом состоянии в исследуемый момент времени.

Кроме того, для выявления факторов, оказывающих влияние на результативное значение показателей оборачиваемости финансовых активов, мы предлагаем проанализировать причины изменения в скорости и периоде оборота денежных средств. При этом замедление оборачиваемости денежных средств является отрицательной тенденцией в деятельности предприятий, что может свидетельствовать об отвлечении денежных средств из обращения вследствие некачественной политики в отношениях с дебиторами и кредиторами и указывать на имеющиеся проблемы платежеспособности.

3 этап. Анализ качества управления денежными потоками представляет собой наиболее объемный и трудоемкий этап. Он предполагает выявление достаточности и сбалансированности денежных средств, а также определение качества формируемого денежного потока при помощи оценочных показателей рентабельности.

Анализ достаточности финансовых ресурсов предполагает расчет чистого денежного потока и сопоставление его величины с потребностями предприятия в расходовании денежных средств. При этом исследуются платежи по полученным кредитам и займам, выплата дивидендов собственникам, а также необходимость вложений во внеоборотные активы. Определение достаточности создаваемого организацией чистого денежного потока с учетом финансируемых потребностей проводится с помощью расчета трех показателей:

1) коэффициент достаточности чистого денежного потока:

$$K_{\text{дчдп}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{КЗ} + \Delta\text{МОА} + \text{Д}}; \quad (5)$$

где ЧДП – чистый денежный поток, КЗ – выплаты по кредитам и займам, ΔМОА – прирост остатков материальных оборотных активов за анализируемый период, Д – дивиденды, выплаченные собственникам организации за анализируемый период;

2) коэффициент эффективности денежных потоков:

$$K_{\text{эДП}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{ОДП}}, \quad (6)$$

где ОДП – отток денежных средств за анализируемый период;

3) коэффициент реинвестирования денежных потоков:

$$K_{\text{реин}} = \frac{\text{ЧДП} - Д}{\Delta \text{ВА}}, \quad (7)$$

где $\Delta \text{ВА}$ – прирост внеоборотных активов.

Анализ расчетных данных в динамике за ряд лет позволяет выявить имеющийся в организации недостаток денежных потоков, включая полученную прибыль и амортизационные отчисления, для покрытия необходимых расходов и осуществления расширенного воспроизводства. При этом имеется возможность прогнозирования создаваемого притока средств за счет чистой прибыли и амортизационных отчислений и их достаточности для выплат существующих задолженностей по кредитам и займам, а также для приобретения активов.

Проводя оценку эффективности использования денежных средств, необходимо учесть значения относительных показателей их рентабельности, сопоставляющие денежные потоки предприятия с полученным финансовым результатом деятельности. При этом производят расчет следующих коэффициентов:

а) коэффициент рентабельности положительного денежного потока:

$$P_{\text{ДП}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ДП}_п}, \quad (8)$$

где ЧП – чистая прибыль за анализируемый период, $\text{ДП}_п$ – положительный денежный поток за анализируемый период;

б) коэффициент рентабельности среднего остатка денежных средств в анализируемом периоде:

$$P_{\text{одп}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СрОДС}}, \quad (9)$$

где СрОДС – средняя величина остатков денежных средств;

в) коэффициент рентабельности чистого потока денежных средств:

$$P_{\text{чДП}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧДП}}. \quad (10)$$

Тенденция данных показателей позволяет сделать вывод об уменьшении, либо увеличении экономического эффекта от накопления наличных средств.

Кроме того, в оценке синхронности денежных потоков рассчитываются коэффициенты их ликвидности (11), значение которых позволяет су-

дить о сбалансированности формирования различных видов финансовых активов.

Коэффициент ликвидности денежного потока:

$$K_{лп} = \frac{ЧДП - \Delta ДС}{ОДП}, \quad (11)$$

где $\Delta ДС$ – приращение остатков денежных средств за анализируемый период.

На данном этапе мы предлагаем также исследование качества формирования денежных потоков. При этом необходимо изучить рентабельность потоков финансовых активов по видам деятельности, сопоставляя оттоки денежных средств с полученной организацией прибылью за вычетом всех налогов и платежей. Особым моментом в анализе является оценка эффективности финансовой деятельности, связанной с большими заимствованиями для расширения производства. Данный источник поступления средств не должен рассматриваться организациями как единственно верный и надежный, так как увеличение уровня заемных средств влечет к повышению выплат по кредитам и процентам по ним. Вследствие этого аналитику необходимо рассматривать показатели рентабельности финансовой деятельности в динамике за ряд лет.

Изучение динамики различных коэффициентов позволяет установить положительные и отрицательные тенденции, отражающие качество управления денежными потоками, а также разработать необходимые мероприятия для внесения соответствующих коррективов по оптимизации управленческих решений в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

4 этап. На заключительном этапе проводится факторный анализ, который играет важную роль в оценке эффективности управления денежными потоками. Под влиянием таких факторов, как затратоемкость продаж; оборачиваемость денежных средств; доля среднего остатка денежных средств в общем объеме денежного притока; рентабельность основной деятельности, выявляется изменение рентабельности положительного денежного потока, а также его качество.

Количественное влияние отдельных факторов на результативный показатель определяют с помощью метода цепных подстановок или абсолютных разниц на основе следующей факторной модели:

$$P_{пдп} = Z_{емк} \times ОбДС \times ДСрОст \times P_{оснд}, \quad (12)$$

где $P_{пдп}$ – рентабельность положительного денежного потока; $Z_{емк}$ – затратоемкость продаж; $ОбДС$ – оборачиваемость денежных средств; $ДСрОст$ – доля среднего остатка денежных средств в общем объеме положительного денежного притока; $P_{оснд}$ – Рентабельность основной деятельности.

Таким образом, применение рекомендуемой методики в практиче-

ском анализе будет способствовать своевременному выявлению и устранению недостатков в управлении денежными потоками предприятий, а также принятию обоснованных управленческих решений в отношении их распределения для развития производственной и финансовой деятельности.

Литература

1. Бондарчук Н.В. Анализ денежных потоков от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации // Аудиторские ведомости. 2008. № 3.
2. Губина О.В. Анализ денежных средств // Управленческий учет. 2006. № 1. С. 26-37.
3. Коренева О.Н. Анализ движения денежной наличности в соответствии с российскими и международными стандартами // Консультант бухгалтера. 2006. № 8. С. 15-28.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Е.В. ИСТОМИНА, канд. экон. наук,
кафедра «Организация и планирование производства»,
Ухтинский государственный технический университет

Развитие Российской экономики обосновывает стратегическое значение использования информационных технологий каждой организацией. Соответственно с каждым годом становится все более актуальной проблема определения экономической эффективности инвестиций в информационные технологии. Оценка эффективности внедрения информационной системы в организации служит полноценным инструментом управления проектом внедрения системы.

Исходя из значения термина «эффективность», «эффективность разработки информационной системы» можно определить как соотношение затраты/результат, под которым понимается сопоставление экономического результата внедрения системы и затрат на приобретение, установку, доработку, эксплуатацию системы. «Эффективное внедрение информационной системы» подразумевает также адекватность функциональных характеристик системы конкретным целям и задачам, полагаемым предприятием при принятии решения об установке системы [2].

В последнее десятилетие произошло смещение акцентов в формулировании критериев эффективности автоматизированных систем и технологий. Если раньше основной упор делался на выявление затрат на машинную обработку информации, то сегодня актуальны, прежде всего, быстрое принятие решений, степень адекватности аналитических данных реальным процессам, возможность использования экономико-математических методов, моделей для анализа.

Способы полноценного количественного и качественного анализа того вклада, который информационные технологии вносят в достижение конечного результата компании, безусловно, существуют. На основании этого анализа можно расставить и приоритеты проектов.

Одним из способов доказательства эффективности проектов в области ИТ является принятие логичной тиражируемой методологии оценки. Данная схема помогает идентифицировать и установить контроль за теми инвестициями, которые оказывают самое непосредственное воздействие на финансовое состояние организации. Специалисты утверждают, что она помогает установить прозрачную связь между информационными техно-

логиями и стратегией ведения бизнеса, связать технологические инициативы с оценками акционеров.

Итак, решения об инвестициях в формирование информационных технологий систем управления, как и любые деловые решения, принимаются исходя из экономической целесообразности. Она определяется как минимум тремя факторами: расходами, риском и выгодой.

Все основные методы оценки экономической эффективности информационных систем можно разделить на три категории: традиционные, качественные (или эвристические) и вероятностные (табл. 1). У каждого метода есть свои минусы и плюсы, но ни один из них в отдельности не дает полного представления о конечном эффекте от внедрения информационной системы. И только применение в совокупности всех трех групп методов приводит к более верной оценке эффективности ИС [1, 3].

Практика разработки и внедрения ИТ показывает, что для оценки экономической эффективности требуется своя методология и специфические подходы. Нельзя рассматривать создание АИС только как внедрение новой техники в производство, так как оно подразумевает автоматизацию отдельных технологических или производственных операций, в то время как функционирование автоматизированной системы управления влияет на качество управления организацией в целом.

Поэтому необходимо устанавливать непосредственную связь между инвестициями в ИТ и результатами деятельности организации. Выбор метода оценки требует тщательного изучения бизнес-процессов как отдела, так и организации в целом.

В связи с этим возникает специфичность определения размера эффекта, который может быть получен от автоматизации управления. Основные отличия от задачи определения экономической эффективности использования новой техники сводятся к четырем моментам:

1. Достаточно трудно определить количественные параметры использования ИТ в ряде сфер производственно-хозяйственной деятельности организации, где возможна только качественная оценка;

2. Широкая взаимозаменяемость технических средств и высокая вариативность комплектования технической базы АС;

3. Большое влияние выбора первоочередности решения проблем и задач на последующее развитие АС;

4. Комплексность и взаимосвязь всех подсистем АС.

Изучение научно-практической базы по проблеме определения эффективности автоматизации бизнес-процессов определило, что экономическая эффективность обеспечивается за счет следующих факторов:

- высокой скорости выполнения операций по сбору, передаче, обработке и выводу информации за счет высокой производительности ИС;

- применения современных методов планирования, обеспечивающих рациональное использование ресурсов организации;

- непрерывного оперативного контроля за ходом выполнения плановых показателей на основе своевременной и достоверной информации;
- повышения качества учета, планирования, контроля и регулирования.

Таблица 1.

Характеристика методов оценки эффективности ИТ.

Методы оценки	Методики оценки	Характеристика методики
<p><i>Традиционные финансовые методы:</i></p> <p>использование традиционных финансовых расчетов с учетом специфики ИТ и необходимости оценки риска</p>	1. Экономическая добавленная стоимость (Economic Value Added, EVA)	Основной характеристикой EVA является чистая операционная прибыль, из которой вычитаются соответствующие денежные затраты
	2. Полная стоимость владения (Total Cost of Ownership, TCO)	Максимально полный учет явных и скрытых затрат на информационную инфраструктуру предприятия
	3. Совокупный экономический эффект (Total Economic Impact, TEI)	Основными параметрами при оценке затрат выступают стоимость, преимущества и гибкость
	4. Быстрое экономическое обоснование (Rapid Economic Justification, REJ)	Конкретизация модели TCO за счет установления соответствия между расходами на ИТ и приоритетами бизнеса
<p><i>Качественные (или эвристические) методы:</i></p> <p>дополнение количественных расчетов субъективными и качественными оценками, которые позволяют определить ценность персонала и процессов</p>	1. Система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard)	Показатели финансовых отчетов объединены с операционными параметрами, что позволяет оценить уровень корпоративных инноваций, степень удовлетворенности сотрудников, эффективность приложений и т. д.
	2. Информационная экономика (Information Economics, IE)	Ориентация на объективную оценку портфеля проектов и направление ресурсов туда, где они приносят наибольшую выгоду
	3. Управление портфелем активов (Portfolio Management)	Сотрудники информационной службы и ИТ-проекты рассматриваются как активы, которые управляются по тем же принципам, что и любые другие инвестиции
	4. Система показателей ИТ (IT Scorecard)	Выбор сбалансированных направлений влияния ИС на деятельность предприятия через определение развития бизнеса, производительность, качество и принятие решений.
<p><i>Вероятностные методы:</i></p> <p>использование статистических и математических моделей, позволяющих оценить вероятность возникновения риска</p>	1. Справедливая цена опционов (Real Options Valuation, ROV)	Проект рассматривается с точки зрения его управляемости уже в ходе самого проекта. В любом проекте выделяются пять параметров: выручка от проекта, расходы проекта, сложность проекта, стоимость поддержки принятого решения и жизненный цикл внедряемой ИС. Производится оценка влияния разработчиков на эти параметры по ходу проекта.
	2. Прикладная информационная экономика (Applied Information Economics, AIE)	Для каждой из заявленных целей ИТ-проекта определяется вероятность достижения конкретного результата и далее выводится возможность улучшения бизнес-процессов предприятия

Экономическая оценка эффективности автоматизированных систем управления предприятиями тесно связана с определением источников экономической эффективности. Под источниками экономической эффективности понимаются реальные возможности улучшения производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации, повышения эффективности производства за счет совершенствования системы управления, то есть потенциально существующие на предприятии резервы производства и упущенные возможности.

При определении эффективности АИС учитываются следующие направления повышения эффективности производства, поддающиеся количественной оценке:

- увеличение выпуска продукции за счет более рационального использования ресурсов организации и оптимизации ее производственной программы;
- повышение производительности труда за счет сокращения потерь рабочего времени и простоев оборудования;
- установление оптимального уровня запасов материальных ресурсов и объемов незавершенного производства;
- повышение качества выпускаемой продукции;
- снижение затрат на выпуск продукции за счет возможного сокращения административно-управленческого персонала, оптимизации технико-экономического и оперативно-календарного планирования, улучшения оперативного регулирования производства, экономии условно-постоянных расходов.

Использование перечисленных источников экономической эффективности автоматизации управления производством направлено на снижение себестоимости производимой продукции, что обеспечивает получение соответствующей прибыли на предприятии, внедрившем автоматизированную систему управления.

Однако методики, определяющие экономическую эффективность автоматизированных систем управления, не всегда удовлетворяют требованиям и условиям рыночной экономики. Многообразие современных информационных технологий требует уточнения и корректировки методики экономической эффективности по каждому конкретному проекту, так как нельзя создать единую методику, которая подходила бы для оценки любого проекта внедрения ИТ.

Так, проблема определения экономической эффективности внедрения ИС была рассмотрена на основе разработки ряда систем: АИС «Учет контрольно-измерительных приборов и каналов компрессорного цеха», АИС «Учет распределения оргтехники и комплектующих» для филиалов ООО «Севергазпром».

Основной задачей явилось обоснование эффективности ИС на одном из этапов ее жизненного цикла (на этапе технико-экономического обосно-

вания). Жизненный цикл – это период создания и использования АИС (АИТ), охватывающий ее различные состояния, начиная с момента возникновения необходимости в данной автоматизированной системе и заканчивая моментом ее полного выхода из употребления у пользователей.

Жизненный цикл ИТ позволяет выделить четыре основные стадии: предпроектная, проектная, внедрение и функционирование. От качества проектировочных работ зависит эффективность функционирования системы.

Безусловно, основными целями разрабатываемых систем для филиала ООО «Севергазпром» являются улучшение бизнес-процессов, такие как: сокращение времени выполнения операций, уменьшение трудозатрат на составление отчетов, уменьшение количества допускаемых ошибок при расчетах. Подобные параметры, несомненно, стимулируют к внедрению АИС в филиалах, но более весомым аргументом для руководства каждой организации является отражение результатов внедрения ИС в денежном выражении.

Для получения оценки эффективности на этапе разработки ИС решались следующие задачи: определены затраты на разработку и эксплуатацию ИС (полная себестоимость ИС); сделана оценка затрат на выполнение подобных операций до внедрения информационных систем и после; рассчитан денежный поток, высвобожденный за счет использования новой системы (экономический эффект); проанализировано соотношение результат/затраты.

Производственные затраты на разработку подобных систем представляют собой единовременные расходы на всех стадиях создания автоматизированной системы – исследование, разработка, внедрение.

Следующим этапом оценки эффективности является расчет затрат на выполнение производственных функций до и после внедрения системы. Затраты на ручную и автоматизированную обработку информации зависят от объема обрабатываемой информации, времени работы компьютера на автоматическую обработку, времени работы оператора и других показателей. Именно здесь существуют главные проблемы оценки эффективности, обусловленные спецификой ИС, как объекта нематериального актива:

1. Разрабатываемые программные обеспечения нематериальны. Более того, на момент технико-экономического обоснования, когда осуществлялась оценка эффективности АИС, самих ИС еще не существовало, имелась только спецификация основных требований. Таким образом, на этапе технико-экономического обоснования, как правило, нет полного перечня функций будущих АИС, точных качественных и технических характеристик систем и как результат невозможно получить достоверной оценки производительности ИС.

2. ИС является средством обработки информации, повышающим скорость и качество данного процесса. Очень трудно отследить насколько

часто за определенный отрезок времени будет осуществляться обработка данных. Отсюда возникают сложности определения затрат на выполнение производственных функций до и после внедрения АИС.

3. Для оценки реальной прибыли от внедрения ИС на предприятиях крайне важным является границы времени периода отдачи систем. Дело в том, что рентабельность информационных технологий обнаруживается по истечении значительного отрезка времени. Причиной такой задержки является то, что во время фазы, непосредственно следующей за внедрением, происходит изучение новой системы и адаптация к ней. В этот период маловероятно значительное повышение эффективности функционирования ИС. Реальная прибыль, которая будет наблюдаться по окончании этого первоначального периода, может появиться через несколько дней или месяцев, а в некоторых случаях – даже лет, в зависимости от размера и сложности внедрения ИТ.

4. Значение самих процессов обработки информации при функционировании данных ИС ничтожно. Эти процессы необходимо рассматривать в составе более крупных производственных функций. Соответственно необходимо вести расчет затрат на выполнение этих функций до и после внедрения на предприятии ИС.

5. Эффективность ИС связана с улучшением системы принятия решений руководителями (пользователями систем) благодаря своевременному получению информации через электронные системы. Также эффективность информационных систем наблюдается и в качестве выполнения процессов по обработке информации (наблюдается меньше ошибок). Однако эти качественные показатели невозможно учесть при использовании финансовых методик расчета эффективности внедрения ИС на предприятии.

Далее, получив значения затрат на выполнение производственных функций до и после внедрения ИС, был определен экономический эффект от внедрения ИС. И, наконец, последним этапом расчета эффективности ИС явилось определение соотношения результат/затраты. Затраты представляют собой расчет полной себестоимости программного продукта. Результат – это экономический эффект.

Таким образом, проблема оценки экономической эффективности ИТ-проектов связана, прежде всего, с ростом спроса среди организаций на автоматизацию управленческих функций, что в свою очередь требует значительных инвестиционных вложений. Но основная проблема состоит в том, что на сегодняшний день не существует унифицированного подхода к оценке эффективности ИС, учитывающего специфику АИС как нематериального актива. А предлагаемые методики оценки эффективности следует рассматривать с известной степенью приближенности. И даже применение совокупности методов не позволяет абсолютно точно определить эффективность от внедрения ИС.

Литература

1. Скрипкин К.Г. Экономическая эффективность информационных систем. М.: ДМК Пресс, 2002. 256 с.
2. Деверадж С., Кохли Р. Тайны ИТ: Измерение отдачи от инвестиций в информационные технологии. М.: Бук-пресс, 2006. 192 с.
3. Шафер Д.Ф., Фатрелл Р.Т., Шафер Л.И. Управление программными проектами: достижение оптимального качества при минимуме затрат: Пер. с англ. М.: Вильямс, 2003. 1136 с.

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ НА ХАРАКТЕР ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В АДМИНИСТРАТИВНОЙ СИСТЕМЕ РЕГИОНА

М.М. ИЩЕНКО, канд. экон. наук,
Филиал ОАО «ОГК-6» Рязанская ГРЭС

Процессы развития в административной системе региона осуществляются на основе различных организационных преобразований и изменений – процессов создания, накопления и использования стратегических компетенций, обеспечивающих адаптивное и конкурентоспособное развитие региона как социально-экономической системы.

Социально-экономическая система региона характеризуется рядом параметров, в основе которых – обеспечение высокого уровня экономического развития и социального благополучия. Вместе с тем, способы достижения указанных результатов могут иметь альтернативный характер. В одном случае осуществляется путь равномерного развития, при котором вероятность достижения определенных целей достаточно высока, но масштаб изменений ограничен. В другом случае изменения касаются ряда структурных элементов и перестройки системы управления развитием региона.

При осуществлении второго направления могут быть реализованы качественно новые цели, совершен новый виток в экономико-социальном развитии, и достигнуто значительное опережение экономических и социальных результатов. Однако такой путь связан с риском и высокой вероятностью ошибок и неудач. Организационные преобразования в административной системе управления регионом могут быть вызваны и изменением условий со стороны внешней среды, и могут быть объективно продиктованы состоянием внутренней среды региона. При этом главная задача – провести структурное изменение социально-экономической системы региона постепенно с изменением ряда экономических и политических принципов.

В условиях внезапных изменений во внешней среде перед администрацией региона возникают следующие важнейшие проблемы, которые необходимо решить, чтобы гарантировать ей выживание: выбрать нужное направление развития из многочисленных альтернатив, которые трудно поддаются оценке, и направить усилия администрации в нужное русло.

Ответ на эти вопросы составляет сущность стратегического управления организационными преобразованиями в административной системе региона.

Необходимо отметить, что стратегия представляет собой набор правил для принятия решений, которыми административная система региона руководствуется в своей деятельности. При разработке стратегии формулируют четыре набора правил:

1. Ценностные ориентации развития – это правила, используемые при оценке деятельности системы в настоящем и будущем. Качественную сторону критериев оценки развития системы в работе будем называть ориентирами развития, а их количественную оценку – целями развития.

2. Стратегия изменений во внешней среде – правила, по которым развиваются отношения системы с ее внешней средой.

3. Организационная концепция развития – правила, по которым устанавливаются отношения и процедуры внутри системы.

4. Рутинизированные процедуры (основные оперативные приемы) – правила по которым система ведет свою повседневную деятельность.

Стратегия управления организационными преобразованиями в административной системе региона имеет, на наш взгляд, следующие отличительные черты:

1. Процесс выработки стратегии заканчивается установлением общих направлений развития системы, продвижение по которым обеспечит рост и укрепление ее позиций.

2. Формулирование стратегии позволяет отобрать только те возможности в развитии административной системы региона, которые совместимы с данной стратегией.

3. Необходимость в данной стратегии развития отпадает, как только реальный ход развития приведет систему к достижению целей.

4. В ходе формулирования стратегии нельзя предвидеть все возможности.

При появлении более точной информации может возникнуть ситуация, требующая пересмотра первоначального стратегического выбора. Поэтому успешная реализация стратегии требует наличия обратной связи и возможности изменения стратегии при изменении условий функционирования системы.

В связи с усложнением внешней среды перед администрацией региона возникает множество проблем, связанных с выбором ориентиров и целей развития: рост экономики не всегда обеспечивает увеличение налоговых поступлений. С другой стороны конкурентное давление вызывает необходимость в оптимизации общей стратегической эффективности путем обеспечения синергетического взаимодействия всех видов экономической деятельности в регионе. При отдельной оптимизации каждая из этих характеристик деятельности будут подавлять другие. Поэтому возникает необходимость выработки множественных ориентиров и целей развития для всех характеристик развития системы, ранжировать их по приоритетности, а затем оценить весь набор стратегий по видам деятельности по раз-

дельному и общему вкладу в достижение целей. Сформированный таким путем набор позволяет определить эволюцию административной системы региона во времени, включая капиталовложения и изъятие ресурсов из существующих видов деятельности и освоение новых, которые требуется определить. Также выявляются синергетические связи между видами деятельности и между подразделениями административной системы региона, которые нужно сохранять и развивать.

В основу разработки и выбора стратегии управления организационными преобразованиями в административной системе региона предлагается положить методологический принцип соответствия уровня реактивности и уровня ресурсодостаточности системы уровню воздействия внешней среды. На основании этого принципа могут быть предложены следующие классы стратегий управления организационными изменениями в административной системе региона.

Все стратегические альтернативы организационных изменений (в случае отклонений от идеальной модели) для административной системы региона могут быть представлены тремя направлениями развития:

1. Выравнивание уровня ресурсодостаточности и уровня реактивности системы по уровню воздействия внешней среды.
2. Выравнивание уровня воздействия внешней среды и уровня реактивности системы по уровню ресурсодостаточности системы.
3. Выравнивание уровня воздействия внешней среды и уровня ресурсодостаточности системы по уровню реактивности системы.

Достижение максимальной стратегической гибкости зависит от объема валового регионального продукта с учетом разделения по видам экономической деятельности. При увеличении диверсификации деятельности административной системы региона размеры ее вложений (ресурсов) в отдельные виды деятельности сокращаются, соответственно сокращаются и максимально возможные размеры доходов бюджета, которые можно получить от каждого вида деятельности.

Поэтому ориентирами для оценки внешней гибкости стратегического набора могут быть:

1. Максимальная доля налоговых поступлений, которая может быть получена в зоне с определенным уровнем риска внешней среды.
2. Установление максимальной доли налоговых поступлений, которой административная система региона может рисковать в случае различных неожиданностей.

Внутренняя гибкость административной системы региона достигается путем такой внутренней координации, при которой мощности, материальные, профессиональные и управленческие ресурсы административной системы региона могут быстро и легко быть переведены из одного вида деятельности в другой. Большинство административных систем в регионе могут повысить свою внутреннюю гибкость лишь в меру той мобильности,

которая обеспечивается природно-климатическими условиями, историческими особенностями хозяйствования, инвестиционной привлекательностью и др.

Внешняя и внутренняя гибкость противоречат друг другу. Насколько административная система региона диверсифицирует свою внешнюю деятельность, настолько же падает возможность переключения ее внутренних ресурсов. Поэтому при выборе стратегий организационных изменений административной системы региона очень важной является оценка взаимосвязи различных видов деятельности между собой и влияния ее на результаты деятельности при проведении изменений, т.е. оценка и уровень синергизма административной системы региона. Источниками синергизма могут быть использование одних и тех же производственных мощностей для всех видов деятельности, взаимодополняемость процедур и приемов управления.

Следовательно, при выборе факторов успеха функционирования и развития административной системы региона в будущем необходимо учитывать смену фаз цикла спроса в отраслях, приоритетных для данного региона, и пересматривать рыночную стратегию в соответствии с изменяющимися условиями конкуренции.

Кроме того, следует затронуть еще одну из важнейших составляющих развития региона – это инновационная деятельность. Результаты важнейших прикладных инновационных исследований и разработок являются определяющим фактором и служат основой экономического роста регионального хозяйства, его устойчивого развития.

Приоритетные направления развития инновационных исследований определяются исходя из интересов региона с учетом мировых тенденций развития науки, технологий и техники.

При этом необходимо отметить, что современную Россию характеризуют процессы активного развития рыночной системы хозяйствования и конкурентных механизмов оздоровления экономики. Параллельно происходит процесс трансформации экономического устройства страны, который неминуемо охватывает всю совокупность открытых социально-экономических подсистем на уровне административно-территориальных образований. Важнейшим аспектом при этом, выступает пересмотр технологий внешнего и внутреннего регулирования социально-экономических процессов, протекающих на уровне региона, сглаживания социально-экономических издержек реализации новой государственной стратегии экономического развития страны.

Администрация региона может рассматриваться как организация, основной целью которой является наполнение бюджета территории за счет налоговых поступлений экономических агентов региона и осуществление социально-экономических функций. Как и любой организации, административной системе региона свойственны переходные процессы от достигну-

того уровня качества текущего функционирования к планируемому повышенному уровню качества деятельности. Это состояние достижимо только на основе инновационного развития.

Промышленная политика, проводимая в рамках реализации закона Рязанской области «Об основах промышленной политики Рязанской области» и Концепции развития промышленности на 2007-2009 годы, направлена на создание благоприятных условий для развития высокотехнологичных, инновационно-активных и конкурентоспособных предприятий, их кадрового обеспечения, закрепления уже достигнутых позитивных результатов и дальнейшее повышение эффективности производства.

В частности, о наличии благоприятной среды для развития бизнеса в Рязанской области свидетельствуют факты открытия новых производств. В мае 2007 г. в Рязани состоялась презентация завода по производству асфальтобетонных смесей. Он является совместным предприятием российской фирмы «Колокшанский агрегатный завод» и компании «AMMANN» – европейского лидера по производству асфальтобетонных покрытий. В июле открылся завод «ГЕО-Р», на котором запущены две современные линии по производству геосетки. В мировой практике подобные материалы существенно повышают качество дорожных покрытий и увеличивают сроки их эксплуатации.

Одной из основных целей в сфере промышленного производства остается внедрение наукоемких и ресурсосберегающих технологий. О невозможности модернизации российской экономики без подъема отечественной науки постоянно отмечается на заседаниях Правительства РФ. Интеграция науки, образования, бизнеса и власти позволит осуществить техническое перевооружение промышленных предприятий и на этой основе выпускать конкурентоспособную продукцию, что позволит существенно увеличить величину валового регионального продукта.

В регионе сегодня 270 предприятий используют в своей работе инновационные и новейшие технологии. Научный потенциал Рязанской области составляют около 40 научных организаций и вузов, ведущих различные исследования. В Рязанской области выполняются научно-технические разработки, не имеющие аналогов в мировой практике. Для развития сферы науки в области ежегодно проводятся конкурсы грантов в сфере науки и техники. В 2007 г. утвержден Закон «О науке и научно-технической деятельности в Рязанской области».

Развитие региона в настоящее время и его перспективы во многом зависят от освоения инвестиций. Их привлечению способствует обширный пакет законов о государственной поддержке инвестиционной деятельности.

Развитию инвестиционной политики способствовали присвоенные Рязанской области в 2006 г. кредитные рейтинги по международной и национальной шкале международным рейтинговым агентством Fitch Ratings

Ltd. Они стали гарантом стабильности и надежности вкладов, подтверждением высокого уровня развития региона и его потенциала. На основе анализа социально-экономического развития Рязанской области в 2007 г. агентство повысило долгосрочные рейтинги региона в иностранной и национальной валюте на один пункт. Долгосрочные рейтинги региона подняты с уровня “В+” до “ВВ-”. Fitch также повысило национальный долгосрочный рейтинг области с уровня “А(rus)” до “А+(rus)”, прогноз характеризуется как «Стабильный».

В настоящее время рейтинги Fitch имеют всего 18 регионов России. Для Рязанской области повышение рейтинга является большой победой, поскольку оценка экспертов этого агентства считается в мире наиболее объективной.

Рязанская область обладает значительным научно-техническим потенциалом, который необходимо поддерживать на уровне региональной администрации и реализовывать, создавая высокотехнологичные, наукоемкие промышленные производства, повышая уровень развития сектора прикладных разработок, поддерживая организации которые обеспечивают наиболее высокий эффект роста производства и занятости.

Литература

1. Аношкина Е.Л. Регионосозидание: институционально-экономические основы. М.: Академический Проект; Гаудеамус, 2006.
2. Красильников О. Проблемы структурных преобразований в экономике // Экономист. 2001. № 8. С. 55-62.
3. Лексин В.Н., А.Н. Швецов. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М.: Эдиториал УРСС, 2003.
4. Мельников Р.М. Экономический рост в системе регионов: теоретическая модель регионального развития // Регион: экономика и социология. 2005. № 2. С. 3-18.
5. Розанова Т.Г. Экономика региона: теория и практика. М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2004.
6. Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты, и пути реализации / Под ред. А.Г. Гранберга. М.: Наука, 2004.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ МАТРИЧНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ БИЗНЕСА

Н.А. КАЗАКОВА, докт. экон. наук,
кафедра «Учет, анализ и аудит»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Чтобы контролировать состояние предприятия, руководителю важно своевременно выявлять и отслеживать отклонения от ожидаемого или желаемого его состояния, заранее выявлять возможные негативные тенденции, которые могут создавать более серьезные проблемы в ближайшем будущем. Эффективность производства – понятие комплексное и многомерное. Лучше всего его раскрывает матричная модель анализа и оценки производственно-хозяйственной деятельности (ПХД), которая отражает экономику предприятия, дает качественную характеристику результатов деятельности и помогает понять, какой ценой достигаются результаты. Матрица (квадратная таблица) представляет собой производственный процесс в виде модели «вход-выход». На «входе» закладываем 8 традиционных показателей, которые можно получить из экономической и бухгалтерской отчетности, а на «выходе» получаем 64 показателя. Обычно составляют четыре матрицы: абсолютных значений за два периода, относительных и индексных значений (табл. 1).

Таблица 1.

Прибыль (П)	Добавленная стоимость (ДС) ¹	Товарная продукция (ТП)	Полная себестоимость (С/С)	Материальные затраты (МЗ)	Основные фонды (ОФ)	Фонд оплаты труда (ФОТ)	Численность персонала (ЧП)
Данные базисного периода (в млн. руб.)							
7,101	16,066	84,204	82,147	68,138	59,058	3,746	463
Данные отчетного периода (в млн.руб.)							
4,991	18,911	101,002	96,155	82,091	55,181	6,140	488
Относительные значения исходных данных (в млн. руб.)							
-2,11	2,845	16,798	14,008	13,953	-3,877	2,394	25
Индексные значения исходных данных (в долях ед.)							
0,703	1,177	1,199	1,171	1,205	0,93	1,64	1,05

¹ Добавленная стоимость – разница между общей выручкой от продаж и стоимостью промежуточной продукции (сырья и материалов). При этом все внутренние затраты фирмы (на выплату заработной платы, амортизацию, аренду капитала и т.д.), а также прибыль фирмы включаются в добавленную стоимость.

Анализ и оценка эффективности проводится в три этапа. На первом этапе на основании динамики изменения количественных результатов ПХД и затраченных ресурсов необходимо сделать вывод о сбалансированности развития и об использовании ресурсов. В приведенном примере происходит нарушение «здоровых» пропорций в развитии предприятия (темпы роста товарной продукции и затрат опережают темпы изменения прибыли). Проявилось это в уменьшении прибыли и говорит о неэффективном использовании материалов. Критерий – материальные затраты – растут быстрее, чем полная себестоимость. Подтверждают это локальные парные (прямые и обратные) показатели эффективности (например, материалоемкость товарной продукции и затраты на рубль товарной продукции), которые находятся на пересечении столбцов и строк индексной матрицы. И хотя затраты на рубль товарной продукции и материалоемкость товарной продукции практически не изменились (индексы соответственно 0,9944 и 1,0044), выявленными сигналами не стоит пренебрегать, так как они говорят о дисбалансе в развитии и предупреждают о возможных проблемах в снабжении (некачественное либо дорогое сырье). Так при кажущемся благополучии отдельных показателей можно своевременно улавливать наметившиеся негативные моменты в развитии и привлекать к ним внимание руководства. Сбалансированность и эффективность проявляются в росте ресурсоотдачи и снижении ресурсоемкости. Показатели ресурсоотдачи, или экономической эффективности, расположены под главной диагональю матрицы, а ресурсоемкости, или технической эффективности, – над ее главной диагональю.

На втором этапе необходимо оценить, насколько эффективно использовались ресурсы и какой ценой достигнуты результаты. Для этого используют обобщающие блочные и интегрированные оценки эффективности, которые рассчитываются как среднеарифметическое значение из входящих в данный блок показателей на базе индексной матрицы (табл. 2). Они оценивают тесноту связи между затратами и результатами, между затратами и ресурсами и располагаются под главной диагональю матрицы (выделены различными оттенками). Каждый из них имеет свое экономическое содержание. Блок взаимосвязей между результатами хозяйственной деятельности (A1, верхний малый треугольник). Его значение (0,7215) говорит о том, что затраты растут быстрее результатов. Блок преобразования ресурсов и затрат в конечные результаты (A2, серый прямоугольник). Его величина (0,8855) показывает, что отдача от ресурсов снизилась на 11,4%. Блок взаимосвязей между ресурсами и затратами (A3=1,0228, нижний большой светло-серый треугольник) показывает, что результаты достигнуты за счет роста ресурсов на 2,3%.

При сбалансированном и эффективном развитии предприятия значение блочных оценок колеблется на уровне чуть выше 1. Обобщающая оценка интенсивности (0,8035) означает снижение интенсивности произ-

Таблица 2.

Матрица индексных значений показателей (отчетный/базовый период)
(в долях ед.)

	Прибыль (П)	Добавленная стоимость (ДС)	Товарная продукция (ТП)	Полная себестоимость (С/С)	Материальные затраты (МЗ)	Основные фонды (ОФ)	Фонд оплаты труда (ФОТ)	Численность персонала (ЧП)
	0,703	1,177	1,199	1,171	1,205	0,934	1,639	1,054
Прибыль	*	Съем ДС с рубля прибыли	Съем ТП с рубля прибыли	Затрагоемкость прибыли	Материалоёмкость прибыли	Фондоёмкость прибыли	Зарплатоёмкость прибыли	Трудоёмкость прибыли
0,703		1,6747	1,7065	1,6653	1,7141	1,3293	2,3319	1,4995
Добавленная стоимость (ДС)	Рентабельность ДС	*	Съем ТП с рубля ДС	Затраты на рубль ДС	Материалоёмкость ДС	Фондоёмкость ДС	Зарплатоёмкость ДС	Трудоёмкость ДС
1,177	0,5971		1,0190	0,9944	1,0235	0,7938	1,3925	0,8954
Товарная продукция (ТП)	Рентабельность ТП	Удельный вес ДС в ТП	*	Затраты на рубль ТП	Материалоёмкость ТП	Фондоёмкость ТП	Зарплатоёмкость ТП	Трудоёмкость ТП
1,199	0,5860	0,9813		0,9758	1,0044	0,7790	1,3665	0,8787
Полная себестоимость (С/С)	Рентабельность затрат	Затрагоотдача по ТП	Затрагоотдача по ТП	*	Соотношение материалов и С/С	Соотношение фондов и С/С	Соотношение зарплаты и С/С	Соотношение персонала и С/С
1,171	0,6005	1,0056	1,0247		1,0293	0,7982	1,4003	0,9004

Материальные затраты (МЗ)	Рентабельность материалов	Материалоотдача по ДС	Материалоотдача по ТП	Закрепленность С/С за материальными затратами		Соотношение фондов и материалов	Соотношение фондов и материалов	Соотношение персонала и материалов
1,205	0,5834	0,9770	0,9956	0,9716		0,7755	1,3605	0,8748
Основные фонды (ОФ)	Рентабельность фондов	Фондоотдача по ДС	Фондоотдача по ТП	Закрепленность С/С за фондами	Закрепленность материальных затрат за фондами	*	Соотношение зарплат и фондов	Соотношение персонала и фондов
0,934	0,7523	1,2598	1,2838	1,2528	1,2894		1,7542	1,1280
Фонд оплаты труда (ФОТ)	Рентабельность зарплат	Зарплатоотдача по ДС	Зарплатоотдача по ТП	Закрепленность С/С за зарплатой	Закрепленность материалов за зарплатой	Закрепленность фондов за зарплатой	*	Соотношение персонала и зарплат
1,639	0,4288	0,7181	0,7318	0,7141	0,7350	0,5700		0,6430
Численность персонала (ЧП)	Рентабельность персонала	Производительность по ДС	Производительность по ТП	Затратоооурожность персонала	Материалооурожность персонала	Фондооурожность персонала	Среднеквартальная оплата труда персонала	*
1,054	0,6669	1,1168	1,1380	1,1106	1,1431	0,8865	1,5551	
<p>Оценка взаимосвязи конечных результатов (А1): 0,7215 Оценка преобразования затрат в результаты (А2): 0,8855 Оценка взаимосвязи затрат и ресурсов (А3): 1,0228</p> <p>Оценка интенсивности: 0,8035 Оценка эффективности: 0,8766</p>								

водства почти на 20% и раскрывается через использование ресурсов. Так, материалоотдача по товарной продукции снизилась на 0,4% (0,9956), а темпы роста заработной платы превышают темпы роста товарной продукции (ТП) (зарплатоотдача по ТП=0,7318). Обобщающая оценка эффективности (0,8766) говорит о снижении эффективности производственной деятельности в целом. Оценка эффективности управления ресурсами и процессами – центральное ядро матричной модели.

На третьем этапе проводят факторный анализ изменений результатов деятельности.

Таблица 3.

Факторный анализ основных результатов ПХД
(в тыс. руб.).

Изменение объема ТП за счет:		Изменение прибыли за счет:	
Изменения численности	4546,7	Изменения численности	383,4
Изменения фондоотдачи	25184,6	Изменения фондоотдачи	2123,9
Изменения фондовооруженности	-12933,2	Изменения фондовооруженности	-1090,7
		Изменения рентабельности по ТП	-3526,5
Общее изменение объема ТП	16798,0	Общее изменение прибыли	-2109,9
Анализ изменения объема произведенной ТП в результате:			
Изменения фондоотдачи	23110,1	Изменение численности	4860,5
Изменения величины фондов	-6312,1	Изменение производительности	11937,5
Общее изменение продукции	16798,0	Общее изменение продукции	16798,0
Изменения величины материальных затрат			17205,1
За счет изменения эффективности использования материалов			-407,1
Общее изменение продукции			16798,0

Для этого разлагают на составляющие всю экономическую цепочку взаимосвязей и выявляют сильное или слабое звено в работе предприятия. В нашей экономической модели товарная продукция выражена математически через численность персонала, фондоотдачу и фондовооруженность труда, как произведение названных факторов, а прибыль как произведение численности персонала, фондоотдачи, фондовооруженности труда и рентабельности по товарной продукции:

$$ТП = ЧП \times ФО \times ФВ;$$

$$П = ЧП \times ФО \times ФВ \times R,$$

где ТП – товарная продукция, ЧП – численность персонала, ФО – фондоотдача по товарной продукции, Фв – фондовооруженность труда, R – рентабельность по ТП.

С помощью традиционных методов факторного анализа можно рассчитать их влияние на результирующие показатели (объем товарной продукции и прибыль) (табл. 3). В результате выявлено, что слабое звено на анализируемом предприятии – это неэффективное использование материальных ресурсов, что ведет к потерям. Таким образом, матричный анализ ПХД позволяет раскрыть производственную деятельность предприятия с разных сторон. Это своего рода система индикаторов, отражающих качество и методы работы, в том числе, в отдельных службах предприятия. Она дает оценку результатов принимаемых решений и действий руководителей различных уровней, меру контроля и управления ресурсами и процессами и помогает выявлять первые признаки неэффективной работы предприятия. Кроме того, матричная модель помогает сравнивать, насколько эффективно в холдинге или концерне работают предприятия различных направлений деятельности в различные периоды времени и при различных условиях хозяйственной среды. При матричном анализе на «входе» можно задавать от 7 до 11 показателей, включая амортизацию, оборотные средства и другие, разложив всю экономическую цепочку создания стоимости. Такой анализ применим и для отдельного продукта. Главное, работать с выверенной экономической информацией и грамотно интерпретировать результаты полученных расчетов.

Литература

1. Анташов В., Уварова Г. Сбалансированная система показателей оценки деятельности предприятия // Экономика и жизнь. 2005. № 28.
2. Казакова Н.А. Управленческий анализ и диагностика предпринимательской деятельности. Учебный комплекс. М.: Финансы и статистика, 2008.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В.В. КАШИРИН, докт. экон. наук,
кафедра «Экономика»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Основной целью инновационного развития предприятия является достижение его конкурентоспособности, определяемой рядом факторов, важнейшими из которых являются ресурс руководителей, наличие стратегии развития, производственный и инновационный потенциал. Инновационная система предприятия служит повышению его конкурентоспособности и финансово-экономической стабильности благодаря выпуску новых видов наукоемкой продукции. К частным целям инновационного развития можно отнести:

1. Сохранение и увеличение инновационного потенциала предприятия, включающего кадры специалистов, организацию управления, фондооснащенность, информационное обеспечение, интеллектуальную собственность и пр.

2. Выбор базовой стратегии реализации конкурентных отношений, разработка плана маркетинга. Эта подцель может включать пять направлений – снижение себестоимости, дифференциацию продукции, сегментирование рынка, внедрение новшеств, немедленное реагирование на потребность рынка. Наиболее целесообразным является выбор между вторым и третьим направлением.

3. Анализ целевых направлений развития новых технологий, требующих оснащения новым оборудованием, поиск наиболее эффективного оборудования для предприятия.

4. Разработка новой нормативно-документальной базы – основы функционирования и развития инновационной системы предприятия (стандарты, инструкции, приказы, положения и пр.).

5. Расчет финансово-экономической эффективности инвестиционной программы организации инновационной системы предприятия.

Основным организационно-управленческим средством предприятия по достижению его целей, отличающихся своей новизной, является инновационная стратегия. Стратегии вообще и инновационные в частности направлены на развитие и использование потенциала предприятия и рассматриваются как реакция на изменение внешней среды. Поэтому многообразие инновационных стратегий обуславливается составом компонентов внутренней среды

предприятия. Инновационными стратегиями могут быть его инновационная деятельность, направленная на получение новых продуктов и технологий; применение новых методов в проведении исследований и разработок, в производстве, маркетинге и управлении; применение новых видов ресурсов и новых подходов к использованию традиционных ресурсов.

Инновационная стратегия – это часть экономической стратегии предприятия, которая представляет собой системную концепцию, направляющую и связывающую развитие его инновационной деятельности с ее долгосрочными целями, определенными общими задачами развития предприятия и инновационно-идеологической направленностью, а также способ достижения и реализации целевого инновационного уровня развития предприятия. Она включает формирование системы долгосрочных целей инновационной деятельности и выбор наиболее эффективных путей их достижения. Такая стратегия выступает как генеральный бизнес-план мероприятий в сфере инновационной деятельности, определяющий приоритеты ее направлений и форм, характер образования, распределения и перераспределения ресурсов и последовательность этапов реализации долгосрочных инновационных целей, обеспечивающих общую стратегию инновационного развития. Соединение в инновационной стратегии системы целей и путей их достижения определяет границы возможной инновационной активности предприятия и принимаемых управленческих решений по направлениям и формам его инновационной деятельности в перспективе.

Применительно к экономической сфере деятельности понятие стратегии неоднозначно трактуется различными авторами. Так, Б. Санто (Венгрия) под стратегией понимает «долгосрочное планирование и программу рабочих действий, которые распространяются на всю их продолжительность во времени» [1].

Термин «стратегия» по-разному понимается и в разных экономических системах. Прежде всего, неодинаково устанавливается степень жесткости стратегических установок. Так, Ч. Макмиллан, характеризуя японское понимание термина, пишет: «стратегия... здесь вовсе не означает тщательно продуманного, логически взаимосвязанного набора правил и процедур, позволяющих перейти от А к В и далее к С. В Японии под стратегией понимается готовность к событиям, которые происходят за границами действительности системы управления» [2]. В указанном смысле стратегия вырабатывает общие ориентиры действий в условиях неопределенности, наличия тех или иных отклонений от устоявшихся тенденций. В целом же, мы полагаем, можно определить экономическую стратегию как долговременный способ достижения экономических целей системы, включающий распределение ресурсов между альтернативными траекториями ее движения и характер перераспределения ресурсов при изменении действия внутренних и внешних факторов, определяющих это движение.

Стратегии могут быть представлены в «вертикальном» и «горизон-

тальном» срезам [3]. Первый предполагает их рассмотрение на макро-, мезо- (региональном, отраслевом) и микроуровнях. В свою очередь, мезо- и микроуровень также может быть разложен на структурные составляющие с вертикальной взаимосвязью элементов экономической системы: для предприятия – стратегия развития его подразделений и структурных единиц; для отраслей – отдельных производств. Горизонтальный же срез включает субстратегии развития производственной программы, научно-технического прогресса, экономики, социальной структуры и системы управления.

В настоящее время для каждого государства назрела острая необходимость в разработке государственной стратегии научно-технического и инновационного развития и наличии соответствующего механизма их реализации, т.е. государственной научно-технической и инновационной политики, которая должна занимать достойное место в ряду приоритетов развития государства. Государственная научно-техническая и инновационная политика без взаимодействия с рыночными институтами способна создавать отдельные источники инновационного предложения, но не способна сформировать условия устойчивого экономического роста на инновационной основе. Таким образом, нельзя рассматривать государственную научно-техническую и инновационную политику в отрыве от государственной экономической политики.

Опыт экономически развитых стран, добившихся успехов в реализации нововведений, повышении объемов производства и экспорта высокотехнологичной, наукоемкой продукции, позволяет выделить следующие основные принципы формирования стратегий инновационной политики на макроуровне, которые могут быть использованы для развития инновационной сферы в России.

Стратегия «наращивания» основывается на использовании собственного научно-технического потенциала и привлечении зарубежного опыта. При рациональном объединении результатов фундаментальной и прикладной науки постепенно наращивается производство новой конкурентоспособной продукции, отрабатываются высокие технологии, которые реализуются в производстве и в социальной сфере.

Стратегия «заимствования» состоит в том, что, опираясь на дешевую рабочую силу, используя часть научно-технического потенциала собственной страны, осваивается выпуск наукоемкой продукции, производившейся ранее в развитых странах. Далее наращивается производство продукции с возрождением научно-технического и промышленного потенциала, способного самостоятельно проводить работы по всему инновационному циклу от создания до реализации продукции.

Стратегия «переноса» представляет собой использование имеющегося зарубежного научно-технического потенциала в экономике собственной страны через закупку лицензий на высокоэффективные технологии для ос-

воения производства продукции новых поколений, пользующейся спросом за рубежом. В последующем в стране создается и развивается собственный научно-технический и промышленный потенциал, обеспечивается воссоздание всего цикла – от фундаментальных исследований и разработок до производства и реализации конкурентоспособной продукции на рынках страны и за рубежом.

Общим для каждой из указанных стратегий является активизация инновационной деятельности и достижение новых экономических рубежей. Разница в стратегиях определяется соотношением этих рубежей и исходными инвестиционными (финансовыми, материально-техническими, трудовыми, ресурсными, интеллектуальными и др.) возможностями государства.

Из перечисленных стратегий инновационного развития нельзя однозначно рекомендовать для широкого использования в России ни одну из них, главным образом вследствие производственных различий многоотраслевого характера, разного состояния производств реального сектора экономики и даже отдельных групп производств. В частности, использование стратегии переноса в настоящее время в России зачастую сталкивается с отсутствием инвестиций, неудовлетворительностью состояния отечественной материально-технической базы производства, отсутствием развитого рынка идей и инноваций и рядом других негативных факторов.

Условия и ограничения, близкие к перечисленным, характерны и для стратегий заимствования и наращивания. Однако стратегия заимствования может быть использована в реальном секторе экономики (имеется в большом количестве и объеме дешевая рабочая сила, значительный научно-технический потенциал). Рациональное сочетание государственного сектора с рыночной экономикой в отдельных случаях позволит эффективно использовать основные элементы стратегии заимствования, активизировать инновационную деятельность, увеличить объемы и ассортимент производства высокотехнологичной, наукоемкой и конкурентоспособной продукции и технологий. Стратегию наращивания можно успешно применять, как правило, в отдельных оборонных отраслях, а также в единичных секторах реального сектора экономики.

Стратегия государственной инновационной политики России должна строиться по-разному, применительно как к группам отраслей экономики, так и к группам промышленных производств, т.е. максимально использовать конкурентные преимущества, учитывая при этом слабые места. Приоритетом в выбранной стратегии государственной инновационной политики должны быть высокоэффективные, достаточно быстро окупаемые инновационные проекты, в реализации которых государство может совместно участвовать на долевых началах с частными инвесторами, разделяя с ними имеющиеся риски. В соответствии с этим Совет безопасности России, президиум Государственного Совета России и Совет при Президенте

России по науке и высоким технологиям на своем совместном заседании (2002) принял решение отнести задачи развития отечественных науки и технологий к числу высших приоритетов российского государства. Были приняты «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», «Приоритетные направления развития науки, технологий и техники Российской Федерации» и «Перечень критических технологий Российской Федерации». Из девяти принятых приоритетных направлений можно выделить пять, являющихся перспективными для российских высокотехнологичных предприятий сферы производства средств производства, т.е. пять направлений развития и расширения сферы деятельности в части новых разработок специального технологического оборудования: производственные технологии, новые материалы и химические технологии, экология, электроника, энергосберегающие технологии.

В настоящее время правительством принят ряд решений по регулированию инновационного развития экономики – о присвоении статуса наукоградов, об инновационном развитии отечественной промышленности, о выделении бюджетных средств на поддержку венчурных наукоемких проектов и др., подтверждающих курс государства на восстановление и развитие промышленного производства.

В условиях постоянных изменений окружающей среды и растущей конкуренции основой современного менеджмента является стратегическое управление предприятием, неразрывно связанное с его экономической и инновационной политикой. Инновационная политика предприятия должна предусматривать планируемую комплексную инновационную деятельность по изменению любого из элементов своего бизнеса, вызванного спросом, обусловленным техническим прогрессом или научными исследованиями и предполагающим конкурентоспособную продукцию, новые технологические процессы, документооборот, действующую организационную структуру, источники сырья и материалов, стиль и методы управления предприятием, рынки сбыта и т.д. с доведением инноваций до стадии коммерческого использования. Такая политика выражает отношение руководства к инновационной деятельности, определяет ее цели, направления, функции и формы деятельности в области инноваций структурных подразделений. На микроуровне она представляет собой форму реализации инновационной идеологии развития предприятия как инновационной монополии и ее стратегии с точки зрения наиболее важных аспектов инновационной деятельности. Такая стратегия предусматривает отдельные этапы развития в виде основополагающей программы действий и системы мер в области стратегического управления инновационным развитием предприятия. Последнее соответствует стратегическим целям и принятой инновационной стратегии.

Инновационная политика предприятия – часть политики, регламен-

тирующей порядок его хозяйственной деятельности. Она представляет собой форму реализации стратегического управления, где определены цели и условия инновационной деятельности, подчиненные стратегическому управлению инновациями. Такая политика включает разработку правил, норм и методов инновационной деятельности, а также обеспечение его конкурентоспособности и наиболее полное использование потенциала. Здесь задача заключается в том, чтобы достичь поставленных на более высоком уровне управления целей и реализовать разработанную стратегию. В рамках стратегического управления инновационная политика регламентирует сложную систему инвестиционной, финансовой, маркетинговой, производственной деятельности и обеспечивает координацию в целях коммерциализации инноваций, удовлетворения потребностей заказчиков и оптимальной загруженности производства. Инновационная политика связывает воедино политику предприятия во всех сферах хозяйствования и определяет место каждой из функций в общем процессе инновационной деятельности. В частности, интеграция в единый комплекс инновационной, инвестиционной и финансовой политики происходит при разработке и внедрении инновационных проектов.

При всех видимых преимуществах, достигаемых на конкурентном рынке предприятиями, исключительно владеющими инновациями, использование нововведений часто выступает как необходимость, особенно в том случае, если признано, что без них не решить возникших перед предприятиями проблем, его осуществление является неизбежным. Но в то же время к нововведениям надо подходить с достаточной осторожностью. Следует понимать, что всякое нововведение ведет к нарушению устойчивости системы предприятия, вызывает в ней внутреннее напряжение. Специалисты в области инноватики (менеджеры инноваций) отмечают наличие определенного противоречия между функционированием предприятия и его изменением. Функционирование предполагает циклическое воспроизводство каких-то действий и результатов. Оно может быть эффективным только в том случае, когда оно регулярно и стабильно.

Стабильность целей, состава, структуры, системы инновационного предприятия есть важное условие его функционирования. Всякое же нововведение на определенный (может быть и непродолжительный) промежуток времени приводит к нарушению системы функционирования (дисфункционированию) предприятия, изменяет его параметры. И таким образом нарушает равновесие в системе.

«Противоречие между целью и стабильностью системы и ее изменением называется инновационным противоречием» [4]. Разрешение этого противоречия, сохранение стабильности системы возможно через искусное, поэтапное осуществление нововведения для того, чтобы система, меняясь в одних своих элементах, сохранялась как устойчивое образование во всех других.

Инновационная и научно-техническая политика предприятия разрабатывается на основе стратегических целей предприятия с учетом имеющегося научно-технического потенциала. Консервативная политика может привести к дисгармонии между инновационным предприятием и внешней средой и связана с тем, что окружающая предприятие среда постоянно изменяется. И наоборот, предприятие, положившее в основу своей стратегии инновационный тип развития, в рамках проведения собственной инвестиционной и инновационной политики создает особый менеджмент инвестиций и инноваций, использует имеющиеся в распоряжении ресурсы и средства для превращения в лидера на рынке. Переходя на инновационный тип развития, предприятие должно преобразовывать или постоянно обновлять свою структуру за счет научно-производственных подразделений. При этом наиболее сложны в управлении инновационные стратегии развития предприятия.

Следует отметить, что в условиях формирующегося российского рынка неэффективность хозяйственной деятельности предприятия порождается чрезвычайно низким уровнем менеджмента на предприятиях. При этом значительная часть российских предприятий имеет неудовлетворительное финансово-экономическое состояние, испытывают недостаток оборотных средств и, как следствие, оказалась неподготовленной к спросовым ограничениям и формированию рыночных цен на продукцию.

Литература

1. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М.: Прогресс, 1990. 296 с.
2. Макмилан Ч. Японская промышленная система. М.: Прогресс, 1988. 400 с.
3. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. М.: Экономика, 1989. 167 с.
4. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (Социальные проблемы инноватики). М., 1989.

КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ МНОГООТРАСЛЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

О.В. КИСЕЛЕВА,

кафедра «Финансовый менеджмент»,

Рязанский государственный радиотехнический университет

В условиях рынка достоверная информация о затратах и себестоимости рассматривается как один из способов получения конкурентных преимуществ коммерческих организаций. В той же мере как применение новых промышленных технологий или средств индивидуализации дало многим организациям конкурентные преимущества, так и достоверность информации о затратах поможет им занять лидирующее положение над организациями, чья информация о формировании себестоимости не характеризуется высокой степенью объективности.

Произошедшие за последние годы изменения в организации производства, в структуре себестоимости за счет применения новейших технологий, требуют дальнейшей разработки методических вопросов калькулирования себестоимости продукции.

В этой связи особенно актуальным представляется всестороннее изучение методов калькулирования себестоимости.

В различных сферах деятельности отдельные организации применяют известные из теории методы калькулирования и обогащают их своими приемами, соответствующими отраслевой специфике.

Необходимость изучения методов калькулирования себестоимости обособленно от методов учета затрат была обоснована в послевоенное время.

Среди мнений ученых о связи теории калькуляции с учетом затрат было высказано, что калькуляция и учет затрат – независимые друг от друга процессы. Однако под калькуляцией здесь понимается процедура составления отчетной калькуляции, которая является завершающим методическим и техническим приемом обобщения информации о себестоимости продукции.

Отчетная калькуляция базируется на данных созданных при помощи определенного метода калькулирования.

В этой связи метод калькулирования предполагает выявление объектов калькуляции, комбинирование различных способов калькуляции и определенную последовательность учетной работы при воздействии на затраты, сформированные в системе методов учета затрат.

В современной учетной практике существует достаточный перечень объектов калькуляции: отдельные изделия, группы изделий, конкретный вид или группа однородной продукции, полуфабрикаты, работы и услуги, себестоимость которых определяется.

Для измерения объектов калькуляции с целью исчисления себестоимости продукции используются калькуляционные единицы: натуральные единицы измерения объекта (продукта) без учета его качества; натуральные единицы измерения объекта (продукта) с учетом его качественных параметров; единицы измерения работы (тонно-колометр, киловатт-час, рабочий день, машино-день).

В зарубежной практике калькулирования встречается термин – эквивалентные единицы, которые являются объектом калькуляции в том случае, когда единицы частично незавершенной продукции измеряются на основе, так называемых, эквивалентов полных единиц продукции.

В настоящее время в литературе по управленческому учету указывается на возможности использования условной единицы продукции в качестве калькуляционной единицы. Условную единицу определяют как единица продукции, используемая для измерения количества изделий, изготовленных за определенный период с помощью пересчета не полностью завершенных изделий в условно-готовые изделия.

На самом деле группировки единиц калькуляции обусловлены такими объектами калькуляции, как вид производимой продукции: основной, сопряженной, побочной.

Основной считается продукция, для получения которой организовано производство. Основная продукция – самая значимая.

Продукция, получаемая при выполнении обязательных технологических процессов при производстве основной продукции, но не являющаяся значимой, считается побочной (например, технические или возвратные отходы в промышленности).

Продукция, получаемая при производстве основной, имеющая ценность, потребительские свойства, но не имеющая равную с ней значимость, называется сопряженной (например, производство различных видов пиломатериалов в деревообрабатывающей промышленности).

В отечественной практике калькулирования отсутствует понятие совместно производимой продукции. В то время как совместно производимая продукция имеет место в случаях, когда в процессе производства получают несколько основных равноценно значимых видов продукции (например, в мебельном производстве, массовом производстве одежды).

В этой связи перечень объектов калькуляции можно представить так: основная продукция, побочная продукция, сопряженная продукция и совместно производимая продукция.

Однако предложенная выше группировка единиц калькуляции не дает возможности определить калькуляционные единицы для совместно

производимой продукции. Поэтому для обеспечения расчета себестоимости совместно производимой продукции группировка единиц калькуляции должна быть дополнена термином «условная единица продукции».

Калькуляция себестоимости условной калькуляционной единицы продукции производится следующим образом:

1 этап – определяется общая сумма калькулируемых затрат, то есть себестоимость всего объема производимой продукции;

2 этап – определяется себестоимость калькуляционной единицы;

Второй этап калькуляции – наиболее сложный и трудоемкий, так как возникает необходимость разграничения затрат между основной и сопряженной продукцией или совместно производимыми видами продукции, а также оценке побочной продукции.

Процесс распределения затрат между видами разнозначимой продукции называется способом калькуляции.

В настоящее время существуют различные подходы к распределению затрат, что обусловило разнообразие способов калькуляции.

При определении общих признаков для составления классификации способов калькуляции необходимо исходить не из заключительной стадии – расчета себестоимости единицы продукции, а из последовательности калькуляционных операций.

Изученность способов калькуляции в настоящее время достаточно полная. В результате обобщения научных публикаций, посвященных учету затрат и калькулированию, выявлено, что еще в середине XX века предлагалась следующая группировка способов калькуляции:

1. калькулирование способом расчета по прямому признаку;
2. калькулирование способом суммирования затрат;
3. калькулирование способом исключения затрат;
4. коэффициентный способ калькулирования;
5. пропорциональный способ калькулирования;
6. комбинированный способ калькулирования;
7. нормативный способ калькулирования.

Как видим, последовательность калькуляционных операций – основная характеристика сравнения группировок способов калькуляции. В одном случае – деление затрат на объем продукции, в другом – предварительное суммирование всех затрат, в третьем – расчет калькулируемых затрат путем предварительного исключения затрат на незначимые виды продукции.

В настоящее время подходы к классификации способов калькуляции претерпели изменения. В частности изученность способов калькуляции позволила определить все возможные варианты последовательности калькуляционных операций.

Однако, основные этапы калькуляционной работы сводятся к прямому расчету (деление затрат на объем продукции) и предварительному рас-

пределению затрат между видами продукции. А вот область применения нормативной калькуляции – следствие применяемого метода учета затрат. В то время как определение объема калькулируемых нормативных затрат может предшествовать любой дальнейшей последовательности калькуляционных операций.

То есть содержание применяемого метода калькулирования зависит от определения объекта калькуляции и способа калькуляции.

Взаимосвязь последовательности этапов калькуляции (способов) и объектов калькуляции очевидна, так как последовательность этапов калькуляции будет зависеть от того, себестоимость какой продукции (основной, сопряженной или совместно производимой) необходимо рассчитать.

Результатом обобщения исследования содержания метода калькулирования будет их классификация в соответствии с определенными основными и дополнительными признаками классификации.

Классификация методов калькуляции:

1. по объектам калькуляции:

- а) калькуляция себестоимости основной продукции;
- б) калькуляция себестоимости основной и сопряженной продукции;
- в) калькуляция себестоимости совместно производимой продукции.

2. по способам калькуляции:

- а) прямое калькулирование;
- б) предварительное распределение затрат между видами продукции:
 - простой расчет,
 - коэффициентный расчет,
 - распределение затрат пропорционально экономически обоснованной базе,
 - распределение затрат в соответствии с качественными характеристиками получаемой продукции;
 - комбинированный расчет.

В настоящее время в учетной практике производств имеют место различные способы калькуляции себестоимости продукции. Однако, себестоимость продукции, рассчитанная с помощью применяемых способов калькуляции, не всегда соответствует степени значимости продукции в кругообороте средств организации, а также степени удовлетворения общественной потребности. В связи с этим, в практике калькулирования следует более широко использовать натуральные единицы измерения объекта калькуляции с учетом его качественных параметров. Показатель себестоимости, исчисленный с учетом потребительских свойств продукции, более реально отражает качественную сторону работы предприятия и экономическую эффективность затрат на производство.

Далее представлены исследования взаимосвязи способов калькуляции с видами единиц калькуляции (табл. 1).

Сфера применения способов калькуляции себестоимости.

Способ калькуляции себестоимости	Сфера и порядок применения способа калькуляции себестоимости
Прямое калькулирование	Применяется в производствах, для которых не характерно производство побочной продукции (строительство, автотранспорт) или побочная продукция не имеет потребительских свойств
Предварительное распределение затрат между видами продукции:	Применяется в производствах, для которых характерно получение основной, побочной (значимой), сопряженной, совместно производимых видов продукции
а) простой расчет	осуществляется делением затрат на объем полученной продукции
б) коэффициентный расчет	осуществляется путем распределения затрат между различными видами продукции с помощью коэффициентов, распределению затрат предшествует пересчет всех видов совместно производимой продукции в условную
в) распределение затрат пропорционально экономически обоснованной базе	осуществляется путем распределения затрат между продукцией получаемой от одного производства пропорционально экономически обоснованной базе, например распределение накладных расходов пропорционально заработной плате производственных рабочих, применяется для расчета себестоимости основной и сопряженной продукции
г) распределение затрат в соответствии с качественными характеристиками получаемой продукции	осуществляется путем распределения затрат в соответствии с качественными характеристиками продукции, применяется для расчета себестоимости совместно производимой продукции
д) комбинированный расчет	осуществляется путем последовательного выполнения всех или некоторых вышеуказанных способов калькуляции

Приведенная характеристика способов калькуляции дает объективное представление о взаимосвязи объектов калькуляции и последовательности калькуляционных операций. Практическое применение способов калькуляции предполагает сочетание различных вариантов последовательности калькуляционных работ, что приводит к комбинированным расчетам.

Одной из основных предпосылок научно обоснованной калькуляции является проведение ряда учетных работ до составления отчетных калькуляций, которые должны обеспечить формирование реальных затрат по всем объектам учета.

На практике, вследствие уменьшения объемов производства, сокращения номенклатуры объектов затрат, последовательность этапов калькулирования значительно упрощена.

Для выявления взаимосвязи последовательности учетных работ и объективности отчетной калькуляции были проведены исследования подготовительных работ.

Анализ подготовительной работы, предшествующей расчету себестоимости показал, что учетные работы в исследуемых организациях можно разделить на несколько этапов:

1. учет выхода продукции в натуральном и денежном измерителях;
2. суммирование всех учтенных по общепринятому порядку затрат по дебету счетов учета затрат;
3. уменьшение затрат на сумму стоимости побочной продукции;
4. распределение затрат между сопряженными видами продукции различными способами;
5. исчисление себестоимости единицы продукции (работ, услуг).

На первом этапе определяют, сколько продукции получено за отчетный период в результате производственной деятельности. Для получения объективных данных себестоимости необходимо знать объемы полученной основной, побочной, сопряженной и совместно производимой продукции. Информацию получают на основании обобщения первичной учетной информации в накопительных и сводных формах, регистрах аналитического учета, Книгах учета затрат, прочих отчетах, возможности получения которых зависят от формы ведения бухгалтерского учета и технологии обработки учетной информации в организации.

Второй этап предполагает суммирование всех фактически осуществленных затрат и распределяемых расходов по дебету счетов учета затрат. Здесь, объективность информации будет зависеть от правильного подхода к распределению косвенных затрат (амортизационных отчислений по объектам основных средств производственного назначения), накладных расходов на объекты учета затрат. Даже при правильной организации учета косвенных и накладных затрат в организациях имеют место случаи методически неверного подхода к их распределению.

Осуществление третьего этапа учетных работ при калькулировании себестоимости продукции возможно лишь принадлежащей организации учета выхода побочной продукции (технологических отходов).

На четвертом этапе изучаются возможности распределения затрат между сопряженными и совместно производимыми видами продукции. Практика показывает, что они довольно ограничены. Чаще всего калькулируемые затраты распределяются коэффициентным способом, когда несколько видов продукции, получаемой от одного объекта учета затрат с помощью соответствующих коэффициентов пересчитывается в один вид продукции.

Объективность отчетной калькуляции может быть снижена вследствие недостатков в организации бухгалтерского учета затрат.

Разложение учетного процесса, сопровождающего калькулирование себестоимости, на этапы позволит более детально рассмотреть среду их функционирования, возможности комбинирования и определить объемы и содержание информации, необходимой пользователю.

В заключение необходимо отметить, что предприятия всех отраслей промышленности имеют не только специфичное основное производство, но и самые разнохарактерные вспомогательные и обслуживающие производства и хозяйства. В силу этого, невозможно пользоваться каким – либо одним методом калькулирования для всех производств и нередко применяют несколько методов.

В то же время влияние факторов на формирование себестоимости в различных сферах деятельности далеко не одинаково, что лишний раз свидетельствует в пользу применения различных методов калькулирования.

Изучение содержания метода калькулирования себестоимости позволяет выявить подходы к группировкам и комбинированию объектов, единиц и способов калькуляции. Это повысит значимость калькуляции как инструмента получения информации о себестоимости в условиях многоотраслевой деятельности коммерческой организации.

Литература

1. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006.
2. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2008.
3. Чумаченко Н.Г. Методы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции. М.: Финансы, 1965.
4. Шеремет А.Д. Управленческий учет. Учебное пособие. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001.

МЕТОДЫ И АЛГОРИТМЫ РАСЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ И СПОСОБЫ ИХ СНИЖЕНИЯ

А.В. КОРОВИН, канд. экон. наук,
кафедра «Учет, анализ и аудит»,
МГУ им. М.В. Ломоносова

Любая предпринимательская деятельность в условиях рыночной экономики сопряжена с определенным предпринимательским риском, т. е. с вероятностью получения отрицательного результата. Категория риска вызвана неопределенностью в соотношении выигрыша и потерь. В литературе встречаются различные интерпретации понятия «риск». Например:

- под риском понимается деятельность субъектов хозяйственной жизни, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой, имеется возможность оценить вероятность достижения желаемого результата, неудачи и отклонения от цели, содержащиеся в выбираемых альтернативах;

- риск сопоставляют с опасностью того, что цель предпринимательского проекта не будет достигнута в намеченном объеме. При этом полагают, что вместо ожидаемого состояния среды возникнет худшая ситуация, в результате которой, например, прибыль будет уменьшена на определенную величину.

Риск – это неопределенность, изменчивость величины прибыли, отдачи на вложенный капитал. Риск дает шанс получить сверхприбыль и в то же время означает вероятность оказаться в убытке. Высокая норма доходности по сравнению со сложившейся средней доходностью в отрасли или на финансовом рынке достигается, как правило, ценой рискованных действий. Так, например, высокая рентабельность активов может достигаться минимизацией запасов, но это может привести к производственным срывам и означает риск потери ликвидности и получения убытков. Риск присущ любым видам вложения капитала [1, с. 576].

Центральное место в оценке риска и последующем управлении риском занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов, снижения доходности. Это многоступенчатый процесс, целью которого является уменьшение или компенсация ущерба для объекта при наступлении нежелательных событий.

Традиционно выделяют два основных подхода к анализу рисков инвестиционного проекта – качественный и количественный.

Задача качественного анализа риска – выявление основных типов рисков, связанных с тем или иным аспектом инвестиционного проекта, определение потенциальных областей и факторов риска. Качественный риск-анализ позволяет реализовать следующие три этапа на описательном (экспертном) уровне: инвентаризация возможных рисков; описание последствий реализации рисков и потерь, связанных с ликвидацией этих последствий; описание мероприятий по минимизации рисков и определение затрат на проведение этих мероприятий.

Существуют различные методики проведения качественной оценки риска инвестиционного проекта, закрепляющие основные принципы и схемы его проведения, а также анализ конкретных видов рисков. Вместе с тем, несмотря на наличие множественных методик, проведение качественного анализа рисков каждый раз индивидуально.

Количественный анализ рисков – это численное определение размеров отдельных рисков и рискованности проекта в целом, анализ изменений критериальных показателей проекта в связи с изменениями ряда факторов проекта, проверяемых на риск. Количественный анализ предлагает инструменты для измерения и оценки рисков проекта. Количественный анализ формализован, так как использует математические методы различной степени сложности, на основании введенных предпосылок позволяет получить строго обоснованную численную оценку риска [2, с. 266-268].

Все методы, применяемые для оценки рисков проекта и управления ими, условно можно разделить на качественные и количественные.

Процесс проведения *качественного анализа* проектных рисков начинается с выявления конкретных видов рисков данного проекта, их описания и исследования возможных причин их возникновения. Эта процедура носит название «идентификация проектных рисков». Затем проводится стоимостная оценка как возможных последствий ущерба от реализации выявленных рисков, так и всех разработанных мероприятий по борьбе с рисками. В этом и состоит специфическая особенность качественного подхода к исследованию проектных рисков.

Проведение *количественного анализа* проектных рисков опирается на базисный вариант расчета бизнес-плана проекта и проведенный качественный анализ. Задача количественного анализа – численное измерение влияния изменений факторов проекта, проверяемых на риск, на поведение критериев эффективности проекта. Количественный анализ базируется на инструментарии теории вероятностей, математической статистики, теории исследования операций.

На этапе идентификации большая важность риска означает большую вероятность его наступления и, соответственно, более серьезные последствия для успеха всего проекта. Процесс управления рисками базируется на их изучении, исследовании. В общем случае такое исследование называется *анализом риска*, основное назначение которого – дать потенциальным

партнерам необходимые данные для принятия решений о целесообразности участия в проекте и выработки антирисковых мероприятий для защиты от возможных финансовых потерь.

Рассмотрим и проанализируем некоторые наиболее распространенные методы, алгоритмы расчетов рисков.

Метод корректировки нормы дисконта. Метод корректировки нормы дисконта с учетом риска – наиболее простой и вследствие этого наиболее применяемый на практике. Основная идея метода заключается в корректировке некоторой базовой нормы дисконта, которая считается безрисковой или минимально приемлемой (например, ставка доходности по государственным ценным бумагам, предельная или средняя стоимость капитала для фирмы). Корректировка осуществляется путем прибавления величины требуемой премии за риск, после чего производится расчет критериев эффективности инвестиционного проекта – NPV, IRR, PI по вновь полученной таким образом норме. Решение принимается согласно правилу выбранного критерия.

В общем случае, чем больше риск, ассоциируемый с проектом, тем выше должна быть величина премии, которая может определяться по внутрифирменным процедурам, экспертным путем или по формальным методикам.

Как уже отмечалось выше главные достоинства этого метода – в простоте расчетов, которые могут быть выполнены с использованием даже обыкновенного калькулятора, а также в понятности и доступности. Вместе с тем метод имеет существенные недостатки.

Метод корректировки нормы дисконта осуществляет приведение будущих потоков платежей к настоящему моменту времени (т.е. обыкновенное дисконтирование по более высокой норме), но не дает никакой информации о степени риска (возможных отклонениях результатов). При этом полученные результаты существенно зависят только от величины надбавки за риск.

Он также предполагает увеличение риска во времени с постоянным коэффициентом, что вряд ли может считаться корректным, так как для многих проектов характерно наличие рисков в начальные периоды с постепенным снижением их к концу реализации. Таким образом, прибыльные проекты, не предполагающие со временем существенного увеличения риска, могут быть оценены неверно и отклонены.

Данный метод не несет никакой информации о вероятностных распределениях будущих потоков платежей и не позволяет получить их оценку.

Наконец, обратная сторона простоты метода состоит в существенных ограничениях возможностей моделирования различных вариантов, которое сводится к анализу зависимости критериев NPV (IRR, PI и др.) от изменений только одного показателя – нормы дисконта.

Несмотря на отмеченные недостатки, метод корректировки нормы дисконта широко применяется на практике.

Метод достоверных эквивалентов. В отличие от предыдущего метода в этом случае осуществляется корректировка не нормы дисконта, а ожидаемых значений потока платежей CF_t , путем введения специальных понижающих коэффициентов “ a ”, для каждого периода реализации проекта. Теоретически значения коэффициентов “ a ”, могут быть определены из соотношения:

$$a = \frac{CCF_t}{RCF_t},$$

где CCF_t – величина чистых поступлений от безрисковой операции в периоде t (например, периодический платеж по долгосрочной государственной облигации, ежегодная сумма процентов по банковскому депозиту и др.); RCF_t – ожидаемая (запланированная) величина чистых поступлений от реализации проекта в периоде t ; t – номер периода.

Тогда достоверный эквивалент ожидаемого платежа может быть определен как:

$$CCF_t = a \times RCF_t, a_t > 1.$$

Таким образом осуществляется приведение ожидаемых (запланированных) поступлений к величинам платежей, получение которых практически не вызывает сомнений и значения которых могут быть определены абсолютно точно (достоверно).

Однако в реальной практике для определения значений коэффициентов чаще всего прибегают к методу экспертных оценок. В этом случае коэффициенты отражают степень уверенности специалистов-экспертов в том, что поступление ожидаемого платежа осуществится, или, другими словами – в достоверности его величины.

После того как значения коэффициентов тем или иным путем определены, рассчитывают критерий NPV (IRR, PI) для откорректированного потока платежей по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{a_t \times CF_t}{(1+r)^t} - I_0.$$

Предпочтение отдается проекту, скорректированный поток платежей которого обеспечивает получение большей величины NPV. Используемые при этом множители “ a ” получили названия коэффициентов достоверности или определенности.

К недостаткам этого метода относятся:

– сложность расчета коэффициентов достоверности, адекватных риску на каждом этапе проекта;

– невозможность провести анализ вероятностных распределений ключевых параметров.

Анализ чувствительности критериев эффективности. Анализ чувствительности показателей широко используется в практике финансового менеджмента. Классический анализ чувствительности представляет собой направленный процесс варьирования ключевых предположений при прогнозировании денежных потоков с целью определить влияние, которое они могут оказывать на проектируемую выгоду. Другими словами, этот метод позволяет получить ответы на вопросы вида: что будет с результирующей величиной, если изменится значение некоторой исходной величины? Отсюда его второе название – анализ “что будет, если” (“what if” analysis).

Первый важный шаг при проведении анализа чувствительности – это выбор варьируемых переменных. Как правило, чем больше или ненадежнее переменная, тем более важным становится для нее анализ чувствительности. Применение анализа чувствительности и выбор варьируемых компонентов, влияющих на устойчивость проекта, безусловно, должны определяться для каждого конкретного проекта с учетом его специфики.

Затем следует рассчитать относительные величины – эластичности, отражающие, насколько сильно изменяется величина критериального проектного показателя при единичном изменении риск-переменной. Например, эластичность NPV(проекта) по варьируемой переменной определяется как отношение относительного приращения в NPV к относительному приращению в варьируемом параметре, умноженное на 100%. Преимуществом показателя эластичности (E) является то, что он является безразмерной величиной, т.е. с его помощью удастся решить проблему сопоставимости влияний различных (как натуральных, так и стоимостных) варьируемых характеристик проекта:

$$E = \frac{NPV_2 - NPV_1}{NPV_1} / \frac{x_2 - x_1}{x_1}.$$

По показателям эластичности можно построить «вектор чувствительности», позволяющий выявить наиболее «рискованные» переменные.

Завершает анализ чувствительности ранжирование риск-переменных в зависимости от величин эластичностей: чем больше значение эластичности, тем сильнее эта зависимость и тем более рискованным для проекта является данный фактор. Иначе, даже незначительное его отклонение от первоначального замысла окажет серьезное влияние на успех всего проекта.

Для обеспечения сопоставимости берутся абсолютные значения эластичностей, так как знак показывает однонаправленность (если это плюс) или разнонаправленность (если это минус) изменений результирующего и варьируемого параметров. Чем больше эластичность, тем большее внима-

ние должно быть уделено варьируемой переменной и тем более чувствителен проект к ее изменениям.

Проведение анализа чувствительности и выявление наиболее узких мест позволяют скорректировать бизнес-план проекта и выбрать наиболее безопасную стратегию, т.е. такую стратегию его развития и осуществления, которая позволит избежать значительных потерь из-за изменений внешней среды.

Отметим, что, несмотря на все свои преимущества (а именно эти критерии лежат в основе его широкого практического использования): объективность, теоретическую прозрачность, простоту расчетов, экономико-математическую естественность результатов и наглядность их толкования, – метод анализа чувствительности обладает существенными недостатками, основным из которых является его однофакторность, т.е. ориентированность на изменения только одного фактора проекта, приводящая к недоучету возможной связи между отдельными факторами или недоучету их корреляции. Поэтому при проведении анализа чувствительности проектный аналитик должен выделять переменные, которые будут независимы друг от друга, или, если последнее невозможно, такие переменные, взаимовлияние которых будет минимально. Если же переменные тесно взаимосвязаны, то лучше рассматривать их возможные альтернативные комбинации, а это приводит к необходимости анализа сценариев, т.е. к выбору другой техники анализа.

Однако в настоящее время возможности проведения количественного анализа рисков другими способами сильно ограничены отсутствием необходимого объема информации и достоверных статистических данных, дороговизной маркетинговых исследований и т.д. А так как данный метод не требует сбора больших объемов дополнительной статистической информации, то он широко используется для анализа проектных рисков и нашел свое воплощение в программном обеспечении крупнейших консалтинговых фирм [2, с. 288-293].

Литература

1. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. М.: Проспект, 2006.
2. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ. М.: Инфра-М, 2004.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Н.А. КОЧКИН,

кафедра «Производственный менеджмент»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Инновационный процесс требует затрат реальных финансовых и интеллектуальных ресурсов. Этот факт определяет общее условие для всех методов регулирования инновационной деятельности, в частности в промышленности: инновационный потенциал предприятия, области или экономики в целом должны обеспечивать их способность привлечь совокупность необходимых для осуществления инновационной деятельности инвестиционных ресурсов.

Понимание важности инвестиционной составляющей эффективного развития инновационной деятельности в промышленности определяет необходимость уточнения некоторых понятий, в частности таких как «инвестиция», «инвестиционный процесс», «инвестиционная деятельность», а также анализа видов инвестиционных ресурсов и их взаимосвязей.

Само понятие «инвестиция» ведет свое начало от латинского *investio* – «одеваю», что послужило основой для немецкого *investition*, которое означало долгосрочное вложение капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие области хозяйства как внутри страны, так и за рубежом с целью получения прибыли».

Экономические преобразования в нашей стране, которые вызвали активное движение к рынку и радикальное обновление отношений собственности, сокращение помощи государства предприятиям, формирование рынка частного капитала, привели к тому, что доминирующую роль в инвестиционной деятельности стали играть хозяйственные субъекты на микроуровне.

В этих условиях изменяется само представление о сущности инвестиций, методы и критерии определения эффективности инвестиционной деятельности.

В рыночной экономике целью любого инвестирования является получение дохода. Исходя из этого, оборот инвестиций должен обязательно включать в себя период эксплуатации приобретенных капитальных ценностей к моменту накопления финансовых ресурсов, которые окупают вложенный в производство капитал.

В зарубежной экономической литературе в качестве стандартизированного термина инвестиции рассматриваются как совокупность затрат, реализованных в форме долгосрочного вложения капитала в разные отрасли хозяйства с целью получения предпринимательского дохода или процента. К аналогичной трактовке инвестиций пришли и постсоветские экономисты. Так, И.В. Липсиц и В.В. Коссов под инвестициями понимают «операции, связанные с вложением средств в реализацию проектов, которые будут обеспечивать получение фирмой удобств на протяжении периода, который превышает один год», а И.А. Бланк – «вложение капитала с целью его следующего увеличения; при этом прирост капитала должен быть достаточным для того, чтобы компенсировать инвестору отказ от использования имеющихся средств на потребление в текущем периоде, вознаградить его за риск, возместить потери от инфляции в будущем периоде». В соответствии с Законом РФ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестициями являются «все виды имущественных ценностей, вложенные в объекты предпринимательского и другого видов деятельности, в результате которой создается прибыль (доход) или достигается социальный эффект».

Этим же законом инновационная деятельность определяется как «деятельность, направленная на вложение инвестиций в создание и использование промышленной, интеллектуальной собственности, научно-технической продукции с целью получения прибыли или социального эффекта».

В экономике, ориентированной на инновации, успех на рынке требует не только красивой идеи, но и четкой организации процесса достижения поставленных целей. Необходимо довести идею к товарному виду, грамотно запатентовать ее, создать работающие образцы, найти потенциальных покупателей патентов или лицензий, заключить с ними соответствующие договоры. Для решения всех этих проблем необходимо эффективно организованное информационное обеспечение инновационной деятельности, в том числе в сфере инвестирования инноваций.

Отметим, что степень привлечения разных участников инновационного процесса в лице государственных органов и ведомств, научно-исследовательских и конструкторских учреждений, частных компаний и других негосударственных организаций меняется на разных этапах процесса.

Для успешного внедрения новой идеи в экономическую практику необходимо наличие пяти категорий ресурсов: научная разработка, материальная база, финансовый капитал, нормативная база, информация.

В силу повышенной значимости интеллектуального капитала в данное время представляется целесообразным выделение прав интеллектуальной собственности, которые имеют значительный вес в инновационной сфере. Интеллектуальная форма инвестиций проявляется чаще всего в ли-

цензировании и контрактах на управление. Инвестируя в проект права на пользование интеллектуальной собственностью, инвестор получает права на участие в управлении проектом и распределении прибылей от реализации созданной на ее основе инновационной продукции. Эта форма удобна для диверсификации производства предприятиями, имеющие научный потенциал, который превышает собственные производственные возможности.

Реальная форма инвестиций более всего отвечает производственному содержанию инвестиционного процесса, так как для создания новой потребительской стоимости необходимы производственные здания, станки и оборудования, машины, сырье и материалы и др. Эта форма наиболее удобна для обеспечения реализации инновационного проекта объединением предприятий, которые представляют разные этапы единого технологического процесса, так как инвестициями в данном случае могут выступать как сама реальная база предприятий, так и продукция, которая ими выпускается.

Основным назначением финансовой формы инвестиций является обеспечение системы оплаты труда и пополнение отсутствующих реальных (например, финансирование нового строительства и приобретение оборудования, сырья, полуфабрикатов) и интеллектуальных ресурсов (финансирование приобретения патентов, лицензий, «ноу-хау» и других интеллектуальных продуктов) для реализации проекта.

В современной экономике распространена практика инвестирования финансов в ценные бумаги. В связи с этим сделаем уточнение, что осуществление спекулятивных операций с ценными бумагами не обеспечивает роста объемов ВВП, но приводит к необоснованному росту финансового капитала, а значит, способно влиять на эффективность государственной экономической системы (пример – «Большая депрессия» в США).

Высокие темпы научно-технического прогресса в сфере информационных технологий, а также многочисленные и насыщенные потоки информации, связанные с реализацией рыночных интересов субъектов инновационных отношений, сводят на нет эффективность организационных инструментов инновационной инфраструктуры при отсутствии развитого механизма информационного обеспечения. Вследствие этого участие в инновационном проекте нового поколения предприятий – консалтинговых фирм – может реализовываться в форме информационных инвестиций.

Также особого внимания требует и сфера организационно-правового регулирования собственно инвестиционных процессов, создание могущественной инвестиционной инфраструктуры. Для этого необходимы административные инвестиции, которые подразделяются на структурные и нормативные. Структурные государственные инвестиции представляют собой государственные акты, которые определяют состав участников инновационного процесса.

Позиция российского правительства в этих вопросах значительно отличается от международного опыта. Ядро законодательного корпуса российской инновационно-инвестиционной модели развития представляют упомянутый выше Закон РФ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений», законы по вопросам налогообложения, законы о создании специальных экономических зон и территорий приоритетного развития и т.п. Поэтому имеет смысл особое внимание обратить на то, как работают эти законы, насколько они оказывают содействие улучшению инвестиционного климата в стране.

Собственно сфера инноваций регулируется Законами РФ «О научной и научно-технической деятельности», «О научной и научно-технической экспертизе», «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков», «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности в СЭЗ и ТПР» и «Об инновационной деятельности». Последний закон определяет правовые, экономические и организационные основы государственного регулирования инновационной деятельности в РФ, устанавливает формы стимулирования государством инновационных процессов и направлен на поддержку развития экономики страны инновационным путем. Соответственно этому закону государственную поддержку получают субъекты хозяйствования всех форм собственности, которые реализуют в РФ инновационные проекты, и предприятия всех форм собственности, которые имеют статус инновационных [3]. В разделах «Особенности в налогообложении и таможенном регулировании инновационной деятельности» и «Финансовая поддержка инновационной деятельности» заложенные определенные правовые предпосылки для мощного импульса, способного существенным образом улучшить ситуацию. Но вместе с тем поддержке функционирования и развития современной инновационной инфраструктуры, государственных инновационных финансово-кредитных учреждений уделено недостаточное внимание.

Для России как государства с переходной экономикой только инновационная стратегия может определять путь социально-экономических преобразований. Инновационные механизмы экономического развития должны использовать имеющийся научно-технический потенциал и базироваться на соответствующей инфраструктуре. В то же время, существующее законодательство касающееся технопарков несовершенно. Отсутствуют четкие механизмы и регламентированные сроки рассмотрения инновационных проектов, имеет место правовая незащищенность проектов, которые усложняют деятельность технопарков и приводят к притеснениям со стороны контролирующих органов, а это отталкивает инвесторов от финансирования инновационных проектов. Больше того, рассматриваются предложения, касающиеся нецелесообразности предоставления предусмотренных законодательством льгот для технопарков.

Нормативными государственными актами являются, в первую очередь, законы, которые определяют правила взаимоотношений между разными участниками инновационного процесса, включая само государство, его органы и ведомства.

Как элемент государственного регулирования инновационная политика должна иметь четко определенные цели, эффективные органы управления механизмами достижения этих целей, налаженную информационную систему регулирования структуры инновационных отношений, инструменты регулирования и поддержки субъектно-объектных отношений инновационного рынка.

В рамках инновационной деятельности перечисленные виды инвестиций взаимодействуют по следующей схеме (рис. 1).



Рис. 1. Схема взаимодействия видов инвестиционных ресурсов в рамках инновационной деятельности.

Для определения потребности в инновации и осознания ее характера источником идей служат неудовлетворенные потребности людей и общества в целом. Итак, основное значение имеют информационные и административные инвестиции. В результате формируется новое знание о рыночной конъюнктуре и спросе, которое имеет информационную форму.

Перенос идеи в сферу ее применения (создание образца нового товара) и создание новой технологии массового производства требуют, прежде всего, генерированных на предыдущем этапе информационных инвестиций, а также финансового и реального обеспечения их превращения в интеллектуальные инвестиции. На этапе массового производства интеллектуальная форма инвестиций превратится в инновационную продукцию, для

чего нужны развернутая реальная база и финансовая поддержка. Потом, при активном информационном обеспечении осуществляются реализация и потребление инновационной продукции.

Следует, однако, отметить, что проведенное исследование позволяет проследить преобразование форм инвестиционных ресурсов на протяжении инновационного цикла, но не дает указания на преобладающее значение одного из них для реализации инновационных процессов. Как показывают проведенные исследования, недостаток в обеспечении инновационного проекта хотя бы одной из указанных форм инвестиций приведет если не к провалу проекта, то к значительному снижению его эффективности. Проиллюстрируем это утверждение на примере инвестиционной ситуации, которая сложилась в отечественной экономике.

Одной из основных причин спада инвестиционной активности предприятий явились инфляционные процессы. В условиях галопирующей инфляции предприятия не стремились к накоплению капитала, ориентации инвестиций на развитие производства. На протяжении 90-х годов XX века капитальные вложения в объекты производственного назначения сократились более чем вдвое. Продолжительный технологический цикл многих машиностроительных предприятий, ориентированных на выпуск уникальной техники инвестиционного назначения, обуславливал в условиях инфляции и значительного налогового давления значительные изъятия из их прибыли в пользу оборотных средств. Высокоинфляционная среда резко увеличила потребность в оборотных средствах, определяя необходимость затрат прибыли на поддержку текущего производства, а не на реинвестирование финансов.

Отвесное падение ассигнований из государственного бюджета, невозможность новых коммерческих структур как субъектов финансирования инвестиционной деятельности на фоне растущих нужд промышленности в ходе проведенной реорганизации (приватизация, конверсия) привели к резкому обострению финансового положения предприятий.

Это привело к переходу предприятий из производственно-инвестиционной сферы в сферу потребления и приобретение финансовых активов. Воспроизводство общественного продукта происходит, в основном, на устаревшей технико-технологической основе, так как фондовооруженность и общее состояние материально-технической базы имеют стойкую тенденцию к ухудшению (по оценкам экспертов, в 2007-2008 гг. явились пиковыми в плане износа основных фондов). Соответственно растет удельный вес капитальных вложений на поддержку действующих мощностей. Таким образом, усилия предприятий в сфере технической политики все более переключаются на «латание дыр», а не на задачу коренного технического переоснащения производства.

Основные фонды промышленного сектора устарели в среднем на 60-70%, это вызвано тем, что на первом месте стоит вопрос о выживании, а не

о продуктивном развитии. Достаточно заметить, что только примерно половина отечественных предприятий в структуре иностранного инвестирования получают инвестиции в виде технологического оборудования, остальные – преимущественно в виде оргтехники, офисной мебели, автотранспортных средств. В результате повсеместно получают «постоянную прописку» устаревшее оборудование и технологии. На многих предприятиях, в том числе базовых отраслей, обостряются проблемы, связанные с нарастающей диспропорцией технологической структуры парка оборудования. В составе мощностей, которые вводятся в эксплуатацию, преобладают традиционные виды продукции с незначительной долей наукоемких производств.

В целом отметим, что ориентация экономики России на рыночные отношения и инновационное развитие определяет необходимость комплекса мер по разработке и реализации системы инвестиционного обеспечения инновационной деятельности на базе высокоразвитых механизмов современного рынка, которые будут оказывать содействие проведению реформ и социально-экономическому прогрессу всего общества.

ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ КОМПЛЕКСНОГО МОНИТОРИНГА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Д.В. КРАВЧУК,

кафедра «Производственный менеджмент»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Принципы и функции мониторинга.

В условиях современной конкуренции руководство компаний зачастую сталкиваются с нехваткой информации для принятия правильного решения, которое способствовало бы развития конкурентного преимущества промышленного предприятия.

Понятие мониторинг не толкуется однозначно, т.к. изучается и используется в рамках различных сфер научно-практической деятельности. Сложность формулировки связана также с принадлежностью его как сфере науки, так и сфере практики. Он может рассматриваться и как способ исследования реальности, используемый в различных науках, и как способ обеспечения сферы управления различными видами деятельности посредством представления своевременной и качественной информации.

Наиболее общим образом мониторинг был определен как “постоянное наблюдение за каким-либо процессом с целью выявления его соответствия желаемому результату или первоначальным предложениям – наблюдение, оценка и прогноз состояния окружающей среды в связи с деятельностью человека”.

В целях анализа и прогнозирования состояния экономики Российской Федерации в целом и по регионам мониторингу в Положении Банка России № 186-П от 19 марта 2002 г. “О проведении мониторинга предприятий банком России” дается следующее определение: постоянное наблюдение за их совокупностью путем проведения опросов об изменении экономической конъюнктуры, инвестиционной активности, финансового положения предприятий, а также систематизация полученной информации.

Мониторинг, являясь инструментом исследования рынка, понимается как обеспечиваемое теми или иными способами регулярное наблюдение процессов, происходящих на рынке, способный сформировать информационную основу для принятия маркетинговых решений.

В российской экономике, при наблюдаемой «деформированности»

экономической статистики, осуществление обмена аналитическими банковскими и небанковскими оценками финансового состояния предприятий может явиться решением проблемы восполнения недостающей информации. Банковский мониторинг представляет собой регулярную оценку финансовой деятельности предприятий и дополняет государственную статистику оценочными показателями. Для примера можно привести работу между Заемщиком и Кредитором в виде Бюро Кредитных Историй. Работа таких организаций (на 23.08.08 их 31) регламентирована законом от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях». Также можно привести пример такой небанковской системы как «СПАРК», минус этой системы заключается в том, что она предоставляет данные по фискальной отчетности, сданной в налоговые инспекции. Предоставление информации такими системами платное.

Для того, чтобы мониторинг выполнял задачу инструмента экономического анализа, его результаты должны быть сопоставимы с данными статистики. Сам по себе мониторинг не в состоянии заменить статистику.

Мониторинг предполагает сбор информации, ее комплексную оценку и прогноз по стабильной и четкой системе показателей. Необходимость реализации этого требования диктуется его ориентированностью на анализ, сравнение результатов управления. Стандартность информационного набора обеспечивает также удобство его поиска и фиксации и придает мониторингу свойства информационного процесса.

Охарактеризовать мониторинг можно также как оперативный сбор данных о сложных явлениях и процессах, описываемых достаточно небольшим количеством ключевых, особо важных показателей с целью оперативной диагностики состояния объекта исследования в динамике. Подчеркнув свойство оперативности мониторинга, мониторингу можно дать определение как нацеленному оперативному отслеживанию и анализу происходящих экономических подвижек.

При проведении мониторинга возникает необходимость получения информации, репрезентативной относительно различных объектов, например, предприятия в целом и отдельных его составляющих (соотношение системы и части системы). Объектами наблюдения в мониторинге выступают социально-экономические отношения на предприятии, их взаимосвязи и взаимодействия с внешней средой. Субъектами могут выступать авторитетные специалисты и руководители, способные судить о внутренних механизмах производства, приоритетах развития, о состоянии объекта, выступающие в роли экспертов в области социально-экономических процессов на предприятии.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что мониторинг - это многофакторный процесс, который имеет свои особенности и тенденции, социально обусловленные институциональные факторы (производственные, правовые, управленческие), и обеспечивает решение трех взаимосвя-

занных задач:

1. Выявление информационных взаимосвязей между микроэкономическими показателями, характеризующими состояние и тенденции развития предприятия.

2. Установление информационной связи между параметрами экономической статистики, необходимой для идентификации и верификации математической моделей.

3. Предполагает совершенствование информационных отношений и предусматривает организацию интерфейса пользователя на основе использования методов анализа состояния и прогнозирования развития промышленного предприятия.

Данные мониторинга позволяют принимать управленческие решения, в основе которых лежат анализ и прогноз основных тенденций развития предприятия, изучение инвестиционного климата, спроса на инвестиционные ресурсы, пропорции развития реального и финансового секторов, состояние платежей и взаиморасчетов, выявление ликвидности банковской системы с позиций потенциальных возможностей заемщиков.

Рассмотрим более подробно использования данных мониторинга в процессе привлечения капитала для развития предприятия. На практике существует несколько основных источников привлечения капитала: физического лица, коммерческий кредит, банковский кредит, инвестиции, лизинг; и многие другие продукты в сфере привлечения финансирования, которые широко представлены на рынке.

Но для того, что бы привлечь «качественный» заемный капитал нужно обладать информацией о состоянии предприятия, знаниями по его поиску и подбору. Для этих целей на рынке нет программного обеспечения, которое бы отвечало целям и задачам современного менеджмента. Задачи привлечения капитала приходится решать с привлечение огромного числа программных продуктов, человеческих и финансовых ресурсов.

Финансовые институты при размещении средств проводят мониторинг (анализируют) трех стороны деятельности предприятия: проверяют безопасность вложения инвестиций, платежеспособность (финансовое состояние) заемщика и юридическую чистоту сделки.

Т. е. на данном этапе развития конкуренции в промышленности руководителям требуется система, которая бы оперативно предоставляла информацию об основных (ключевых) показателях компании.

Преимущество системы мониторинга заключается и в возможности получения информации, недоступной в рамках традиционной статистической и финансовой отчетности.

Основная сфера практического применения мониторинга – это управление, а точнее информационное обслуживание управления в различных областях деятельности. Мониторинг представляет собой достаточно сложное и неоднозначное явление. Он используется в различных сферах

и с различными целями, но при этом, обладает общими характеристиками и свойствами. Однако, различные системы мониторинга, обладая общими чертами, существуют и развиваются достаточно изолированно в рамках той или иной науки или области управления. Система мониторинга предприятий представляет широкий комплекс мер организационного, методологического и управленческого характера.

Содержание и особенности к подходам оценки эффективности мониторинга.

После того, как Россия в 1991 г. перешла на рыночную экономику, встал вопрос о том, что теперь предприятия должны существовать в условиях рыночной конкуренции, как внутри российского, так и на мировом рынке. Соответственно возникла потребность в квалифицированном персонале, руководителях высшего звена и системах, которые позволили бы выходить на более высокий уровень по сравнению с конкурентами.

Организация мониторинга связана с определением и выбором оптимального сочетания разнообразных форм, видов мониторинга, с учетом особенностей конкретной ситуации.

Для тех видов мониторинга, в процессе которых осуществляется опосредованное измерение, в частности мониторинга производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий, значительной проблемой является обеспечение высокого качества инструментария, разработка критериев оценивания, индикаторов и показателей, сам процесс измерения, статистическая обработка результатов и их адекватная интерпретация.

Одним из возможных направлений оптимизации мониторинговой деятельности может стать разделение системы мониторинга на группы и более детальное исследование в соответствии с их ориентацией на конкретного пользователя. В рамках каждой из групп решаются проблемы представления и распространения информации, получаемой в процессе мониторинга, а также проблемы оплаты его организации и проведения.

Можно выделить три группы, отличные по количеству пользователей и интенсивности использования результатов мониторинга соответствующим пользователем.

Первую группу составляют виды мониторинга ориентированные на общество в целом. Целью такого мониторинга является, формирование общественного мнения. Виды мониторинга, результаты которых предназначены для такого рода аудитории, немногочисленны. Ознакомление пользователя с результатами мониторинга в этом случае осуществляется через средства массовой информации, в том числе и электронные. Как правило, оплата такого рода мониторинга производится посредством системы бюджетного финансирования.

Вторая группа включает виды мониторинга, ориентированного на специалистов соответствующих областей деятельности. Это, пожалуй,

наиболее многочисленная группа. К ней принадлежит большинство существующих систем мониторинга. При этом, сами группы специалистов, для которых предназначены результаты каждого конкретного мониторинга, могут быть как достаточно малы, так и очень многочисленны. Основными способами распространения получаемой в ходе такого вида мониторинга информации являются специализированные издания, в том числе периодические, интернет, подписка. Оплата этого вида мониторинга производится пользователями, причем каждый пользователь оплачивает только часть расходов.

Третья группа включает виды мониторинга, пользователями которого являются конкретные органы управления, руководители, отдельные структуры. В литературе незначительно представлены виды мониторинга, входящие в эту группу, однако сам жанр печатного издания подразумевает достаточно массовое использование. Целый ряд фирм предлагает и реализует целевые мониторинги, пользователями которых являются исключительно руководители. Средством распространения информации, получаемой в ходе такого рода мониторинга, являются аналитические отчеты, рекомендации, проекты, которые, как правило, не имеют широкого распространения. В этом случае оплата работ производится, как правило, только заказчиком.

Сейчас на рынке очень популярно такое понятие, как Due Diligence. Due Diligence представляет собой процедуру тщательного исследования деятельности компании и бизнеса с целью удостоверения в том, что раскрываемые сведения не содержат никаких неточностей, двусмысленного толкования, искажений или упущений. Проведение этой процедуры предусматривает изучение компании, ее менеджмента, анализ имеющихся соглашений, договоров и финансовых отчетов, составление различных вариантов сценария будущего развития компании, исследование отрасли и рынков, на которых работает компания.

И, наконец, с некоторой степенью условности, руководствуясь принципами анализа и оценки систем управления можно выделить два типа мониторинга, первый из которых направлен на реализацию задач функционирования, а второй – задач развития. Иначе говоря, одни системы мониторинга, выполнив свою конкретную задачу, прекращают свое существование, другие могут существовать неограниченно долго.

Причины завершения функционирования той или иной системы мониторинга могут быть двоякого рода:

- сам объект мониторинга может прекратить свое существование (примерами таких объектов являются цены на облигации, выпущенные предприятием и пр.);

- объект мониторинга перестает представлять собой опасность.

Если проанализировать характер возможных объектов мониторинга можно отметить, что ими могут быть как сложные системные объекты (на-

пример, отрасли промышленности, коммуникации, цены и пр.), так и достаточно локальные (например, проведение конкурса за право получения госзаказа и пр.). Однако, есть нечто общее, что объединяет все эти разнородные объекты.

Можно выделить две основные особенности объектов мониторинга.

Первая из них – это их динамичность. Все объекты, изучение или обследование которых осуществляется с применением мониторинга, находятся в постоянном изменении, развитии.

Вторая особенность – это наличие или возможность опасности, возникающей в процессе функционирования объекта мониторинга.

Задачей мониторинга, является предупреждение о том или ином неблагоприятии, опасности, в широком понимании этого слова, для эффективного функционирования объекта. Причем не просто констатация факта появления изменений, представляющих опасность, а именно предупреждение о ней до того как ситуация может стать необратимой.

Тем самым создается возможность предотвратить или минимизировать возможное деструктивное развитие событий. Динамичность объекта, возможность возникновения опасности в процессе его функционирования и размеры опасности определяют необходимость и целесообразность использования мониторинга для исследования, а также выбор той или иной конкретной системы мониторинга.

Кроме этого необходимо отметить и еще одну особенность – возможность построения прогноза развития той или иной системы в условиях отсутствия флуктуационных отклонений или форс-мажорных обстоятельств, что придает мониторингу особую ценность и значимость с точки зрения потенциального пользователя.

Инструменты, виды и приемы, составляющие содержание эффективной системы мониторинга промышленных предприятий.

Мониторинг может быть классифицирован по достаточно большому количеству оснований. В зависимости от тех оснований, что могут быть использованы для сравнения, выделяются следующие виды мониторинга, каждый из которых будет непосредственно влиять на мониторинговую деятельность:

Динамический, когда в качестве основания для экспертизы служат данные о динамике развития того или иного объекта, явления или показателя. Для относительно простых систем, локального мониторинга (цен, доходов предприятия и пр.) или мониторинга физических объектов, этого подхода может оказаться достаточно. В данном случае, на первом месте в целях мониторинга стоит предупреждение о возможной опасности, а выяснение причин носят вторичный характер, в силу того, что причины достаточно прозрачны.

Конкурентный, когда в качестве основания для экспертизы выбираются результаты идентичного обследования других систем. Изучение двух

или нескольких подсистем большей системы проводится параллельно, одним инструментарием, в одно и то же время, что дает основание делать вывод о величине эффекта на той или иной подсистеме. Кроме этого такой подход дает возможность оценить величину опасности, ее критичность.

Сравнительный, когда в качестве основания для экспертизы, выбираются результаты идентичного обследования одной или двух систем более высокого уровня. Он заключается в том, что данные по системе сравниваются с результатами, полученными для системы более высокого уровня. Такой подход дает возможность учесть большинство причин смещений оценок.

Комплексный, когда используется несколько оснований для экспертизы. Применительно к социально-экономическим системам, можно выделить три вида мониторинга в зависимости от его целей.

Информационный – структуризация, накопление и распространение информации. Не предусматривает специально организованного изучения.

Базовый (фоновый) – выявление новых проблем и опасностей до того, как они станут осознаваемы на уровне управления. За объектом мониторинга организуется достаточно постоянное слежение с помощью периодического измерения показателей (индикаторов), которые достаточно полно его определяют. Для реализации этого вида мониторинга могут быть использованы любые из трех возможных оснований для сравнения. Выбор того или иного варианта будет определяться целями мониторинга и ресурсными возможностями исполнителей.

Проблемный – выяснение закономерностей, процессов, опасностей, тех проблем, которые известны и насущны с точки зрения управления. Этот вид мониторинга может быть разбит на две составляющих, в зависимости от видов управленческих задач. Проблемный функционирования – представляет собой базовый мониторинг локального характера, посвященный одной задаче или одной проблеме. Реализация этого мониторинга не ограничена по времени. Проблемный развития – текущие задачи развития и предмет изучения этого мониторинга существует некоторое время. После того как задача решена, он прекращает свое существование. При этом количество параллельно существующих задач может быть достаточно большим. Основная его особенность динамичность создания, когда задачи качества инструментария и всей системы мониторинга должны решаться в условиях лимита времени.

Безусловно, инструментом комплексного мониторинга должно быть программное обеспечение, которое собирало бы информацию с основных подразделений компании и выдавало бы в виде отчета о состоянии служб на монитор топ-менеджера или руководителя проекта. Эта программа должна содержать информацию о текущем финансовом состоянии компании, состоянии безопасности бизнеса и юридической чистоте текущих и планируемых сделок.

Так уж повелось, что в России приходится вести отчасти теневой бизнес. И боясь потерять этот бизнес за один день, руководители компании вынуждены самостоятельно контролировать все аспекты ведения дел. Руководитель даже крупной компании не способен контролировать задачу в ходе ее выполнения, т.к. у него отсутствуют инструменты.

Вхождение любого предприятия в систему мониторинга включает в себя ряд противоречий: с одной стороны, финансовое состояние предприятия – дело самого предприятия, и иногда предприятие стремится широко не афишировать его уровень; с другой стороны, вхождение предприятия в систему мониторинга может свидетельствовать о его прозрачности, надежности и являться своего рода допуском на рынок.

Система мониторинга может нанести существенный удар по теневым структурам. Они будут вынуждены повысить уровень своей финансовой прозрачности, чтобы иметь соответствующую информацию, войти в соответствующие рейтинги, которые должны формироваться по результатам мониторинга, постепенно легализоваться. Если они этого делать не будут, то с большой вероятностью их можно отнести к теневому сектору экономики. Они в меньшей степени должны иметь поддержку экономического и особенно правового характера.

Известно также, что лжебанкротство является в настоящее время одним из видов экономических преступлений. И чтобы уменьшить расширение практики лжебанкротства, необходимо повышать прозрачность работы всех субъектов и объектов экономических отношений. Работу можно построить таким образом, чтобы сами предприятия, и в первую очередь трудовые коллективы, были заинтересованы во внешнем мониторинге и его прозрачности. Внешний мониторинг обязательно должен проводиться внешними, независимыми организациями, в том числе и аудиторскими фирмами. На уровне регионов логику работы в области мониторинга можно построить следующим образом: предприятия, которые не желают проведения мониторинга либо что-то скрывают, либо их отчетность не соответствует установленным требованиям. Предприятия, систематически уклоняющиеся от мониторинга, не должны иметь приоритет при включении в региональные программы, при оказании им различных льгот, скидок и т. п. Они должны в первую очередь попадать в сферу внимания фискальных и контролирующих служб.

Программного обеспечения, которое бы решало в комплексе задачи, которые стоят перед руководителями высшего звена, нет. В условиях современной конкуренции для успешного функционирования и дальнейшего развития реального сектора экономики нужна высокая эффективность деятельности, предполагающее высоко рациональное использование всех ресурсов, усовершенствование организации производства и реализации, значительное повышение качества управления. С целью создания системы, которая позволила бы управлять этими параметрами и давать рекоменда-

ции для создания конкурентных преимуществ, молодые специалисты объединились в рабочую группу.

Сегодняшние методы анализа не соответствуют современным потребностям предприятия. Создание комплексной информационной базы, обеспечивающей экономическое обоснование принимаемых управленческих решений и высокую результативность их реализации, требует построения и внедрения комплексного мониторинга эффективности деятельности предприятий.

За счет этой технологии должно быть сформировано единое информационное пространство, которое позволит российским предприятиям успешно конкурировать как на внутренних, так и на открытых рынках.

Комплексный мониторинг представляет собой работу, которая проводится в несколько этапов. Результаты мониторинга выражаются в базах, давая владельцам и менеджерам предприятия информацию о состоянии предприятия, как с финансовой стороны, так и со стороны безопасности и юридической чистоты.

Сейчас эти задачи решают множество сотрудников компаний. Нет инструмента, который бы объединял и выдавал резюмирующий результат оценки деятельности предприятия, хотя рынок уже давно ждет такого продукта.

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТОИМОСТЬ КАПИТАЛА

Н.Н. КУВЯТКИНА,

И.Л. БЫКОВНИКОВ, докт. экон. наук,

В.П. ДОКУЧАЕВ,

кафедра «Финансовый менеджмент»,

Московский инженерно-физический институт

Концепция цены капитала является одной из базовых в финансовом анализе инвестиционных проектов. Она не сводится только к исчислению процентов, которые нужно уплатить владельцам финансовых ресурсов, но также характеризует ту норму рентабельности инвестированного капитала, которую должна обеспечивать фирма, чтобы не уменьшить свою рыночную стоимость.

Экономическую природу инвестиционных решений можно свести к балансу между доходами и издержками. Значительную часть издержек составляет плата за пользование привлечёнными средствами.

Отношение общей суммы средств, представляющих собой плату за использование определённого объёма финансовых ресурсов, к этому объёму называется ценой капитала (Cost of Capital). Выражается эта цена в процентах.

Под стоимостью капитала понимается доход, который должны принести инвестиции для того, чтобы они себя оправдали с точки зрения инвестора. Стоимость капитала выражается в виде процентной ставки (или доли единицы) от суммы капитала, вложенного в какой-либо бизнес, которую следует заплатить инвестору в течение года за использование его капитала. Инвестором может быть кредитор, собственник (акционер) предприятия или само предприятие. В последнем случае предприятие инвестирует собственный капитал, который образовался за период, предшествующий новым капитальным вложениям и, следовательно, принадлежит собственникам предприятия. В любом случае за использование капитала надо платить и мерой этого платежа выступает стоимость капитала.

Обычно считается, что стоимость капитала – это альтернативная стоимость, иначе говоря, доход, который ожидают получить инвесторы от альтернативных возможностей вложения капитала при неизменной величине риска. В самом деле, если компания хочет получить средства, то она должна обеспечить доход на них как минимум равный величине дохода, которую могут принести инвесторам альтернативные возможности вложения капитала.

Основная область применения стоимости капитала – оценка экономической эффективности инвестиций. Ставка дисконта, которая используется в методах оценки эффективности инвестиций, т.е. с помощью которой все денежные потоки, появляющиеся в процессе инвестиционного проекта приводятся к настоящему моменту времени, – это и есть стоимость капитала, который вкладывается в предприятие. Почему именно стоимость капитала служит ставкой дисконтирования? Напомним, что ставка дисконта – это процентная ставка отдачи, которую предприятие предполагает получить на заработанные в процессе реализации проекта деньги. Поскольку проект разворачивается в течение нескольких будущих лет, предприятие не имеет твердой уверенности в том, что оно найдет эффективный способ вложения заработанных денег. Но оно может вложить эти деньги в свой собственный бизнес и получить отдачу, как минимум равную стоимости капитала. Таким образом, стоимость капитала предприятия – это минимальная норма прибыльности при вложении заработанных в ходе реализации проекта денег.

На стоимость капитала оказывают влияние следующие факторы:

- уровень доходности других инвестиций,
- уровень риска данного капитального вложения,
- источники финансирования.

Рассмотрим каждый из факторов в отдельности. Поскольку стоимость капитала – это альтернативная стоимость, то есть доход, который ожидают получить инвесторы от альтернативных возможностей вложения капитала при неизменной величине риска, стоимость данного капитального вложения зависит от текущего уровня процентных ставок на рынке ценных бумаг (облигаций и акций). Если предприятие предлагает вложить инвесторам капитал в более рискованное дело, то им должен быть обеспечен более высокий уровень доходности. Чем больше величина риска, присутствующая в активах компании, тем больше должен быть доход по ним для того, чтобы привлечь инвестора. Это золотое правило инвестирования.

В настоящее время наблюдается возрастание, хотя и очень незначительное, интереса иностранных инвесторов в предприятия стран бывшего Советского Союза. Понятно, что такие капитальные вложения для иностранного инвестора являются очень рискованными (по крайней мере, по сравнению с вложениями в предприятия западных стран). По этой причине, следуя золотому правилу инвестирования стоимость зарубежных капитальных вложений весьма велика – от 20 до 30%. В то же время стоимость подобных капитальных вложений в предприятия собственных стран не превышает 20%.

Кроме этих факторов, на стоимость капитала оказывает влияние то, какие источники финансирования имеются у предприятия. Процентные платежи по заемным источникам рассматриваются как валовые издержки (то есть входят в себестоимость) и потому делает долговые источники фи-

нансирования более выгодными для предприятия. Но, в то же время, использование заемных источников более рискованно для предприятий, так как процентные платежи и погашения основной части долга необходимо производить вне зависимости от результатов реализации инвестиционного проекта. Стремясь снизить риск, предприятие увеличивает долю собственных привлеченных средств (производит дополнительную эмиссию акций). При этом, стимулируя инвестора производить вложения в собственность, оно вынуждено обещать более высокую отдачу при прямом вложении капитала в собственность. Инвестор также сознает, что вложение в собственность предприятия более рискованный вид инвестиций по сравнению с кредитной инвестицией, и поэтому ожидает и требует более высокую отдачу.

Цена капитала существенно может повлиять на показатели эффективности инвестиционного проекта.

Цена каждого источника средств, как правило, различна, поэтому цену капитала фирмы находят по формуле средней арифметической взвешенной. Таким образом, зная стоимость капитала, привлекаемого из различных источников, можно определить средневзвешенную стоимость капитала фирмы (Weighted average cost of capital – WACC) и увидеть, как использовать эту стоимость, сравнив её с различными ставками доходности, для принятия решений по результатам финансового анализа инвестиционных проектов.

Стоимость капитала должна соответствовать ожидаемой ставке дохода, необходимой для того, чтобы побудить инвестора купить права на будущие потоки доходов, связанные с участием в рассматриваемом проекте.

При оценке стоимости капитала возникает необходимость определения стоимости каждой его составляющей, т.е. объектом изучения должна стать стоимость каждого источника финансирования.

Основными составляющими заёмного капитала являются ссуды банка и выпущенные компанией, фирмой облигации и привилегированные акции. При определении цены полученной ссуды следует исходить из того, что затраты, связанные с выплатой процентов по банковским ссудам, включаются в себестоимость продукции¹. В силу чего цена единицы этого источника средств (k_L) меньше, чем уплачиваемый банку процент:

$$k_L = i_6 (1 - t),$$

где i_6 – уплачиваемый банку процент; t – ставка налога на прибыль.

¹ В России для целей налогообложения платежи по кредитам банков включаются в себестоимость продукции в пределах ставки, определённой законодательством, как правило, в пределах ставки рефинансирования, установленной Банком России, увеличенной в 1,1 раза. Платежи по кредитам сверх этих ставок относятся на финансовые результаты.

Цена такого источника финансирования, как облигации, выпущенные инвестором, приблизительно равна величине уплачиваемого по ним процента. Однако при этом необходимо учитывать разницу между нарицательной стоимостью облигации и ценой её реализации. Сумма, полученная эмитентом при размещении облигационного займа, как правило, ниже самого займа, т.к. сопряжена с расходами по выпуску займа.

В российской методике рекомендуется исчислять цену облигационного займа (k_d) следующим образом:

$$k_d = \frac{C_H \cdot p + (C_H - C_P) / n}{(C_H + C_P) / 2} \cdot (1 - t),$$

где C_H – величина займа (нарицательная стоимость); p – ставка процента в долях единицы; C_P – реализационная цена облигаций; n – срок займа (количество лет); t – ставка налога на прибыль в долях единицы.

В практике финансового анализа инвестиционных проектов ЮНИДО принято определять величину k_d несколько иначе:

$$k_d = \frac{D}{p \cdot (1 - z)} \cdot (1 - t),$$

где D – выплата по купону (в рублях); p – номинальная стоимость облигации; z – затраты на размещение облигационного займа.

Цена такого источника, как привилегированные акции, приблизительно равна сумме дивидендов, которую выплатит акционерам эмитент. Так как привилегированные акции являются ценными бумагами с фиксированным доходом, а выплаты по ним, также как и по простым акциям, не подлежат налоговым льготам, то цена этого источника (k_p) определяется по формуле:

$$k_p = D_p / p(1 - z),$$

где D_p – доход от привилегированных акций; $p(1 - z)$ – цена без затрат на размещение, которую получает фирма за привилегированные акции.

Фирма может увеличить свой собственный капитал двумя способами: реинвестировать часть полученной прибыли либо выпустить новые обыкновенные акции.

Определение цены заёмного капитала и привилегированных акций основывается на том доходе, который инвестор требует в виде компенсации за предоставление средств. Таким же образом цена капитала, формируемого за счёт нераспределённой прибыли, может быть определена как доходность, которую акционеры требуют от обыкновенных акций. Это объясняется тем, что если часть доходов реинвестируется, то альтернативные затраты для них будут следующие: акционеры могли бы получить эти доходы в качестве дивидендов и вложить их в акции, облигации, недвижимость и прочие активы. Таким образом, фирма должна заработать на этой нераспределённой прибыли как минимум столько же, сколько акционеры

могут заработать на альтернативных инвестициях с эквивалентным риском.

Цена источника «нераспределённая прибыль» (k_s) рассчитывается без учёта цены размещения по следующему соотношению:

$$k_s = (D / p) + g,$$

где D – ожидаемый дивиденд по обыкновенным акциям; p – текущая (рыночная) цена обыкновенной акции; g – прогнозируемый темп роста дивидендов.

Если же проводится эмиссия новых обыкновенных акций, то цена этого источника средств (k_E) должна учитывать затраты фирмы на размещение этого нового выпуска:

$$k_E = (D / p(1 - z)] + g.$$

Рассчитав цену каждого источника капитала, необходимо найти среднюю цену (WACC) этих источников – средневзвешенную стоимость капитала. Данный показатель может быть определён как уровень доходности, который должен приносить инвестиционный проект, чтобы можно было обеспечить получение всеми категориями инвесторов дохода, аналогичного тому, который им был бы обеспечен от вложений в другие проекты или активы с тем же уровнем риска.

WACC является относительной величиной, выраженной в процентах, рассчитываемой с учетом структуры капитала и налоговой системы:

$$WACC = W_z \times K_z \times (1 - t) + W_p \times K_p + W_{ск} \times K_{ск},$$

где W_z , W_a , $W_{ск}$ – вес заемных средств, привилегированных акций, собственного капитала соответственно в общей сумме инвестиций; K_z , K_a , $K_{ск}$ – цена кредита, привилегированных акций и собственного капитала соответственно; t – ставка налога на прибыль.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Л.А. ЛАВРОВА,

кафедра «Производственный менеджмент»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Одна из главных проблем, стоящих перед любым предприятием – грамотное формирование и использование денежных потоков. Любая функционирующая организация должна генерировать положительный денежный поток в ходе деятельности, без которого невозможна стабильная, рассчитанная на долгосрочную перспективу работа по развитию предприятия.

Денежный поток – это разность между притоками и оттоками денежных средств, т.е. сальдо по отчету о движении денежных средств (с различными корректировками по разным источникам).

Одним из факторов повышения эффективности использования денежных потоков является постоянный мониторинг, осуществляемый на базе анализа движения денежных потоков.

Цель анализа денежных потоков – это, прежде всего, оценка уровня ликвидности и доходности предприятия.

Величину денежного потока (Cash Flow) можно рассчитать прямым или косвенным методом. При прямом методе Cash Flow рассчитывают как разность между поступлением денежных средств и расходами, связанными с их выплатой. При косвенном методе основой расчета является величина годовой прибыли (убытка) за анализируемый отчетный период, которую корректируют, прибавляя все расходы, не связанные с движением денежных средств, и вычитая все доходы, не связанные с денежными потоками.

Прямой метод анализа движения денежных средств по видам деятельности позволяет оценить: объем, источники поступления денежных средств и направления их использования; достаточность собственных средств организации для инвестиционной деятельности и необходимость привлечения дополнительных средств; уровень ликвидности предприятия.

Данный метод имеет существенный недостаток, поскольку не раскрывает взаимосвязи между полученным финансовым результатом и движением денежных средств на счетах организации.

Для анализа причин расхождения размера прибыли и изменения денежных средств используют косвенный метод анализа движения денежных средств, при котором финансовый результат преобразуется с помощью ря-

да корректировок в величину изменения денежного потока за анализируемый период.

При косвенном методе осуществляются корректировки денежного потока, связанные со следующими факторами: несовпадение времени отражения доходов и расходов в бухгалтерском учете с притоками и оттоками денежных средств по этим операциям; осуществление хозяйственных операций, не оказывающих непосредственного влияния на расчет показателя чистой прибыли, но вызывающих движение денежных средств; проведение операций, оказывающих непосредственное влияние на расчет показателя чистой прибыли, но не вызывающих движения денежных потоков.

Современные экономисты предлагают использовать факторный анализ денежных потоков, построенный на основе коэффициентного метода. При использовании данного метода предлагается изучать динамику различных коэффициентов посредством исследования их отклонений от плановых или базисных значений, что способствует выявлению положительных и отрицательных тенденций, отражающих качество управления денежными средствами организации, а также разработать необходимые мероприятия для оптимизации управления ими.

Анализ денежных потоков в разрезе видов деятельности позволяет прийти к следующим выводам:

1. Чистый приток денежных средств в результате операционной деятельности (CFfO), способствует стабильности существования предприятия в долгосрочной перспективе. В результате операционной (текущей) деятельности может быть получен и отрицательный CFfO, т.е. чистый отток денежных средств, который можно сократить за счет снижения инвестиционных вложений или источников внешнего финансирования.

2. Анализ денежных средств по инвестиционной деятельности дает представление об инвестиционной политике предприятия, в том числе и о размере тех инвестиций, с помощью которых будут достигнуты будущие поступления денежных средств и их выплаты. Кроме того, можно определить приток ликвидных средств за счет сокращения инвестиций, высвобождения финансовых средств.

3. Изучение показателей финансовой деятельности позволяет не только проанализировать финансовую политику и финансовые возможности предприятия, но и будущие дивиденды собственников капитала.

На денежные потоки могут оказывать влияние различные факторы, воздействуя на которые финансовые менеджеры могут оптимизировать деятельность предприятия в целом:

- введение системы частичной или полной предоплаты от покупателей продукции;
- сокращение периода предоставления товарного и потребительского кредита покупателям;

– ускорение инкассации дебиторской задолженности за счет использования современных форм рефинансирования дебиторской задолженности – учета векселей, факторинга, форфейтинга;

– замедление выплат денежных средств в краткосрочном периоде за счет использования “флоута” и реструктуризации портфеля полученных финансовых кредитов путем перевода краткосрочных их видов в долгосрочные.

В долгосрочном периоде рост положительного денежного потока может быть достигнут за счет проведения следующих мероприятий: привлечение долгосрочных кредитов и займов; дополнительная эмиссия акций; продажа или предоставление в аренду части объектов основных средств, не используемых на текущий момент времени.

Основным направлением сокращения отрицательного денежного потока может стать снижение постоянных издержек предприятия.

Однако при невозможности сокращения общих издержек, рекомендуется перевод части постоянных издержек в переменные. Данное мероприятие позволит минимизировать величину отрицательного денежного потока в случае сокращения спроса на продукцию, а также снизить риск операционной деятельности.

С целью повышения эффективности формирования и использования денежных потоков необходима разработка оперативного плана поступления и расходования денежных средств.

Разработка плана денежных поступлений и выплат оказывает влияние не только на прогнозируемые потоки платежей по отношению к кредитным институтам, инвесторам, но и позволяет контролировать ликвидность предприятия.

Оперативное финансовое планирование денежных потоков включает следующие элементы:

- расчет денежных потоков на основе запаса платежных средств на начало периода;
- поддержание текущего баланса денежных поступлений и выплат путем планирования выплат по месяцам;
- расчет объемов внешнего финансирования;
- расчет резервов ликвидности для определения желаемого запаса платежных средств на конец периода.

Планирование поступлений доходов и расходов поможет наиболее оптимально привлекать кредиты или, наоборот, выгодно вкладывать временно свободные денежные средства.

Таким образом, своевременно проведенный анализ текущих денежных потоков, разработка на основе прогноза денежных потоков оперативного плана, позволит финансовому менеджеру не только сократить риск деятельности, но принимать обоснованные стратегические решения.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Я.В. ЛЕОНТЬЕВ, канд. истор. наук,
кафедра «Политическая история»,
МГУ им. М.В. Ломоносова

Г.А. АМИНОВА, канд. экон. наук,
кафедра «Экономика»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Одна из главных тенденций нашего времени – возрастание роли и значения человеческого капитала в социально-экономическом развитии общества. Она объективно обусловлена глубокими сдвигами в системе общественного производства, существенным увеличением его человеческой составляющей, что находит свое выражение в динамике материально-го и нематериального производства, соотношении инвестиций в материально-вещественные и человеческие компоненты развития экономики.

Здоровье людей, их образованность, профессиональная подготовка и культура, творческие способности и инновационная активность определяют жизнеспособность общества в глобализирующемся мире. Новые условия предполагают широкий комплекс мер и решений в социальной сфере, продиктованных базисными, стратегическими интересами общества, неподвластных сиюминутной рыночной конъюнктуре.

Поиск новых движущих сил поступательного развития страны, новых социальных ориентиров и координат, учет растущей роли общественных благ необыкновенно важны для России, поскольку на предыдущих этапах реформ возможности человеческого фактора были использованы совершенно недостаточно. Сегодня социально-экономическое развитие России необходимо рассматривать во многом по-новому, во взаимосвязи с развитием и накоплением человеческого капитала, с учетом главных тенденций нашего времени.

Исходным сущностным признаком категории «Человеческий капитал» выступает понятие «капитал». «Человеческий» указывает на вид капитала. Поэтому в нем важно видеть то, что свойственно капиталу вообще, и специфические черты, характерные именно для человеческого капитала. Капитал – один из факторов производства и одновременно сложное социально-экономическое отношение, связанные с творческой деятельностью человека, проявляющейся в научных открытиях, изобретениях, в новой технике и высоких технологиях, в различных усовершенствованиях. Из-

вестно, что самая могучая сила в мире – человеческая мысль. И чем больше форм для своего отражения она находит, тем больше эта сила может проявить себя: Именно разум, творческие, интеллектуальные способности людей являются великой движущей силой общественного прогресса. Нововведения, создаваемые немногими, постепенно осваиваются всеми и становятся общим достоянием.

Смысл концепции человеческого капитала состоит в утверждении не просто возрастающей роли человека как ключевого фактора современного социально-экономического развития общества, но и в общей его переориентации на всестороннее развитие личности. Не случайно XXI век провозглашается столетием человека. Поэтому исследование человеческого капитала представляет одно из важных направлений науки.

Здоровье и способности человека такой же инструмент получения дохода, как и материальные предметы. А. Смит писал: «Человек, изучивший с затратой большого труда и продолжительного времени какую-либо из тех профессий, которые требуют чрезвычайной ловкости и искусства, может быть сравнен с такою же дорогою машиной. Следует ожидать, что труд, которому он обучается, возместит ему сверх обычной заработной платы за простой труд все расходы, затраченные на обучение, с обычной, по меньшей мере, прибылью на капитал, равный этой сумме расходов»². Таким образом, вложения в развитие человека со временем не только окупаются, но и приносят прибыль.

В современном виде концепция человеческого капитала появилась во второй половине XX века. Одним из первых проблемы человеческого капитала еще в 50-е гг. XX в. стал изучать американский экономист, лауреат Нобелевской премии 1979 года по экономике Т. Шульц. Вложения в развитие человека он рассматривал широко: в стенах учебных заведений, на работе, дома, а также в сфере здравоохранения, образования и науки. В своих работах он доказал, что для слаборазвитых стран вложения в человека важнее, чем вложения в машины.

С 1960-х гг. появилось большое количество публикаций, раскрывающих те или иные стороны человеческого капитала. Было издано несколько учебников. Обобщая публикации в этой области, известный специалист по методологии экономической науки М. Блауг писал: «Концепция человеческого капитала, или «твердое ядро» исследовательской программы человеческого капитала, заключается в идее, что люди тратят на себя ресурсы различным образом – не только для удовлетворения текущих потребностей, но и ради будущих денежных и не денежных доходов. Они могут инвестировать в свое здоровье; могут добровольно приобретать дополнительное образование; могут тратить время на поиск работы с максимально возможной оплатой вместо того, чтобы соглашаться на первое же попавшееся предложение; могут покупать информацию о вакансиях; могут мигрировать, чтобы воспользоваться лучшими возможностями для занято-

сти; наконец, они могут выбирать низкооплачиваемую работу с более широкими возможностями для обучения вместо высокооплачиваемой работы без каких-либо перспектив развития. Все эти явления – здоровье, образование, поиск работы, получение информации, миграция и обучение на работе — могут рассматриваться скорее в терминах инвестиций, нежели потребления, независимо оттого, предпринимаются ли инвестиции индивидами самостоятельно или обществом, выступающим в их интересах. Все эти явления связывает воедино не вопрос, кто и какие действия предпринимает, а тот факт, что принимающий решение агент, какой бы он ни был, обосновывает свои действия в настоящем соображениями будущего».

На наш взгляд, более перспективным направлением является разработка концепции человеческого богатства – истинного богатства общества.

Анализ главных тенденций нашего времени, потребности развития российского общества показывают необходимость перемещения акцентов на те сферы, которые непосредственно связаны со всесторонним развитием личности.

Способности человека, его образованность и профессиональная подготовка – ядро человеческого капитала. Образование оказывает огромное влияние на все стороны жизнедеятельности человека и общества. Оно делает труд более плодотворным, а личность человека духовно богаче. Накапливая знания, развивая интеллект, овладевая профессией, осваивая новые практические умения и навыки и применяя их, человек становится все более полезным своему отечеству. Растет отдача от его многообразной деятельности. Это служит основой процветания страны.

Значение сферы образования в формировании человеческого капитала, то есть сложной квалифицированной рабочей силы, будет возрастать. Это обуславливается все более глубоким проникновением знаний во все сферы жизни общества, расширением инновационной и интеллектуальной деятельности, ростом удельного веса наукоемких и высокотехнологичных производств. Нетрудно предположить, что общество XXI века – это высокообразованное общество. Постоянное повышение общеобразовательного и профессионального уровня населения является закономерностью всех стран мира.

Россия находится в русле мировых тенденций развития образования. По уровню образования она принадлежит к числу развитых стран. В 2006 г. высшее профессиональное образование имели 25,6% занятых в экономике, столько же – 25,6% имели среднее профессиональное и 22,6% среднее (полное) общее образование. Таким образом, три четверти занятых в экономике имеют высшее, среднее общее, среднее профессиональное образование. Эти данные характеризуют современное состояние человеческого капитала России.

Через систему образования постепенно проходит практически все население страны. Только в 2006 г. в ней было занято более 60 млн человек

(9%), в том числе более 2 млн. учителей, преподавателей средних и высших учебных заведений. В 68 тыс. образовательных учреждений различных видов обучалось более 26 млн. учащихся, студентов. В условиях современного научно-технического прогресса формируется система непрерывного образования, включающая формальные и неформальные виды обучения, конкурентную среду образовательных учреждений. По существу, речь идет о таком образовании, которое осуществляется в течение всей трудовой жизни работников.

Необходимость системы непрерывного образования обусловлена сокращением «жизненного цикла» знаний, навыков и профессий. Высокие темпы научно-технического прогресса требуют регулярного обновления индивидуальных способностей, знаний, повышения квалификации, профессиональной переподготовки. Поэтому образовательная система в современных условиях должна предоставить человеку разнообразные наборы образовательных услуг и обеспечить переход от старой модели «образование на всю жизнь» к новой – «образование через всю жизнь».

Именно из нового видения политики в сфере образования и профессиональной подготовки исходит Концепция «непрерывного обучения для всех», принятая еще в 1996 г. министрами образования стран ОЭСР. Как показывает опыт, выпускники средних и высших учебных заведений периодически возвращаются в учебные заведения для того, чтобы приобрести и учиться применять новые знания в своей профессиональной деятельности.

В развитии системы непрерывного образования заинтересованы фирмы, поскольку человеческий капитал является важнейшим фактором конкурентоспособности на мировом и внутреннем рынках. Экономический ущерб от необразованности, низкой квалификации работников может служить показателем упущенных возможностей в использовании человеческого капитала. В России пока имеются отдельные элементы системы непрерывного образования. Целостную систему еще предстоит создать. Она должна быть востребована экономикой и обществом.

Образованность, профессиональная подготовленность человека базируется на национально ориентированной системе образования, учитывающей мировые достижения и опыт. Высокую эффективность показала советская система образования. Она признавалась одной из лучших в мире. Сотни тысяч ученых, инженеров, специалистов, эмигрировавших за границу на постоянную или временную работу, являются печальным подтверждением этого факта. Важными достоинствами советской системы образования были: опора на фундаментальные знания, ориентация на развитие творческих способностей учащихся, студентов, демократичность, доступность, бесплатность.

Изменение социально-экономических условий, доминирование частной собственности, развитие рыночных отношений, усиление конкуренции

на мировых рынках вызвали необходимость реформирования системы образования. Реформа проводится уже много лет и включает все новые элементы. Вводятся единый государственный экзамен (ЕГЭ), государственное именное финансовое обязательство (ГИФО). С 1 сентября 2007 г. осуществляется всеобщее обязательное среднее (одинадцатилетнее) образование. Выпускников после 9 класса больше не будет. Для выпускников, намеренных раньше встать в рабочий строй, создаются специализированные классы, где они могут завершить школьное обучение и одновременно получить профессиональную ориентацию. Учащиеся колледжей и профтехучилищ будут дополнительно осваивать школьную программу. Возникают центры образования – новое образовательное учреждение, отличающееся более высоким уровнем образования, определенной структурой, при которой школа сотрудничает с вузами, а обучение начинается с детского сада. Центр представляет более широкий спектр услуг, но и обучение стоит в два раза больше, чем в обычной школе.

С 2009 г. начнется переход на двухступенчатую систему высшего образования – бакалавриат и магистратура. Это происходит в рамках Болонского процесса. Но сокращение обучения до 4 лет может отрицательно сказаться на качестве образования. Ведь объем знаний растет и требуется все большее время для его освоения.

Развитию человеческого капитала будет способствовать разработка и освоение нового поколения Государственных образовательных стандартов. Они нацеливают на освоение новой системы знаний и новых компетенций, т.е. набора навыков и умений, необходимых современному обществу. Государственные образовательные стандарты – основа проведения Единого государственного экзамена, формирования единого образовательного пространства страны, повышения качества учебной литературы. В образовательных стандартах воплощаются требования общества и государства к системе образования, подготовке и воспитанию кадров.

Рост человеческого капитала неразрывно связан с повышением качества образования на основе обновления и обогащения его содержания, технологий обучения, методов оценки знаний, совершенствования структуры с учетом современных потребностей рынка труда и перспектив инновационного развития экономики; улучшения состава педагогических кадров на всех уровнях. При этом важно добиться оптимального соотношения качества образования и затрат на него.

В последние годы сделаны важные шаги по развитию единой образовательной информационной среды: школы оснащаются персональными компьютерами, подключаются к сети интернет, создается система федеральных образовательных порталов, ведется разработка электронных образовательных продуктов, а также подготовка преподавателей в области информационно-коммуникационных технологий.

В процессе радикального реформирования системы образования важно сохранить положительный опыт, накопленный в советский период.

Еще во второй половине прошлого века академик Н.Н. Моисеев вместе с академиком М.Л. Лаврентьевым, переосмысливая роль образования, обратили внимание на два фундаментальных принципа:

1. Учить надо не столько отдельным частностям, сколько умению учиться новому и уходить от стандартов. Специалист должен стать выше своего ремесла и легко переключаться на новое. Это связано с тем, что развитие науки и технологий приобрело совершенно новый характер. Для него характерна стремительно возрастающая скорость инноваций и технологической перестройки, а значит – изменение условий жизни не только отдельных людей, но и целых наций. Это предполагает повышение конкурентоспособности и эффективности отечественного образования. Развитие образования становится первейшим национально-государственным приоритетом.

2. Жизнь людей определяется не только знаниями, которые возникают в естественных науках. Люди не могут выжить без знаний того общества, в котором они живут. Второй фундаментальный принцип, который должен лежать в основе современного университетского образования, – это целостность образования – научно-технического и гуманитарного. Эти принципы отвечают глубинным основам жизни российского общества и задачам образования.

Важным достижением советской школы была ее доступность, бесплатность. Сейчас это утрачивается. Только 40% студентов учатся на бюджетной основе, остальное должны платить. Для сравнения: в Германии более 90% студентов учатся бесплатно, во Франции примерно 80%, Китай и ряд других стран также обеспечивают бесплатное образование. Расширение платности образования в России, его коммерциализация может ограничить получение образования многим талантливым молодым людям из-за недостатка средств. Это неизбежно скажется на росте интеллектуального потенциала общества.

Здравоохранение представляет так же первейшие и важнейшие направления инвестирования в человеческий капитал. По расчетам Всемирной организации здравоохранения государство должно расходовать на охрану здоровья от 5% валового внутреннего продукта (минимально допустимый уровень) до 10% (уровень благополучных стран). В России расходы на здравоохранение на 2007 г. предусмотрены в объеме 2,8% ВВП. Это почти в 2 раза ниже минимального уровня.

С 2006 г. в нашей стране реализуются приоритетные национальные проекты, в том числе проект «Здоровье». Вообще проект — комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение поставленных целей и задач в условиях ограниченности ресурсов и времени. Эта форма управления ресурсами в определенной сфере используется между-

народным сообществом более 50 лет. Он позволяет сконцентрировать ресурсы на приоритетных направлениях, обеспечить системный подход, привлечь разные организации и скоординировать их деятельность, облегчает контроль.

Национальный проект «Здоровье» предусматривается 107,7 млрд. рублей, из которых 27,6 млрд. – денежные выплаты медицинскому персоналу. Они предназначаются участковым врачам, а также медсестрам и фельдшерам. Из почти 700 тыс. врачей прибавку получили менее 67 тыс., из 1,5 млн. медсестер и фельдшеров – примерно 75 тыс. Конечно, такие ограниченные ресурсы позволяют решать ограниченные задачи повышения уровня оплаты труда.

Диспансеризация населения позволяет выявить состояние его здоровья, картину болезни и на этой основе определить меры по их профилактике. В национальном проекте на профилактику здоровья граждан предусматривается 28,2 млрд. рублей, что соответствует 16 руб. в месяц на каждого. Для сравнения: стоимость диагностики на УЗИ – 500 руб., анализа крови – 160 руб.

В национальном проекте поставлена задача укрепить систему первичной медицинской помощи. Сейчас ее уровень в России ниже, чем в развивающихся странах. Для этого предусматривается создание в разных городах 20 высокотехнологичных медицинских центров широкого профиля, с отделениями сердечно-сосудистой патологии, нейрохирургии, травматологии и ортопедии и другие. В 2007 г. должны построить три или четыре таких центра, которые начнут делать от семи до десяти тысяч операций в год. В Москве начнет действовать центр детской онкологии и иммунологии. Эти центры будут соответствовать требованиям XXI века.

Однако в целом проект «Здоровье» не может претендовать на название «Общенационального». Расходы на здравоохранение на 2008-2009 гг. соответствуют уровню 2007 г., так как рост в 6% будет поглощен инфляцией, а 17% роста бюджетных средств в 2010 г. с учетом инфляции составят 8%. Следует обратить внимание на то, что расходы на социальные национальные проекты в трехлетнем бюджете вообще не выделены отдельными статьями. Они упрятаны в общих расходах.

Анализ состояния охраны здоровья показывает, что нужны поистине радикальные меры, чтобы общество наконец-то ощутило позитивные перемены. Бюджетные ассигнования на здравоохранение необходимо увеличить не менее чем вдвое.

В связи с реализацией национального проекта «Здоровье» полезно вспомнить о том, что в августе 1997 г. Правительство РФ одобрило Концепцию развития здравоохранения и медицинской науки, а в ноябре утвердило меры по стабилизации и развитию здравоохранения и медицинской науки в Российской Федерации. В концепции сформирована ее цель – сохранение и улучшение здоровья людей, а также сокращение прямых и кос-

венных потерь общества за счет снижения заболеваемости и смертности населения. Были определены основные задачи и направления развития системы здравоохранения. Однако реальных сдвигов в реализации концепции не было.

В марте 2000 г. Правительство рассмотрело Концепцию охраны здоровья населения Российской Федерации. В концепции излагается система взглядов на охрану здоровья и развитие здравоохранения, дается объективная оценка происходящих в этой сфере процессов, определяется ее стратегический замысел. Она затем реализуется в политике и законах государства, в планах и конкретных программах, воплощается в соответствующих статьях Федерального и регионального бюджетов, в практической деятельности медицинских учреждений и ее работников. Но ощутимых сдвигов на основе этой концепции достичь не удалось. Многие правильные положения остались на бумаге.

Теперь вместо концепции выдвинут национальный проект «Здоровье». За 10 лет принято три документа. Последний связывают с парламентскими и президентскими выборами. В этих документах не наблюдается преемственности. Меняются состав правительства, министры и появляются новые проекты, программы, концепции.

В современных условиях охрана здоровья не узко ведомственное, а общенародное дело. Большую роль может сыграть общественность в укреплении здорового образа жизни.

Определяя стратегические задачи России в XXI веке, следует отметить необходимость глубокого поворота в массовом сознании людей: богатство не в недрах, а в интеллекте человека, его творческих способностях. Это принципиальное положение должно звучать в полную силу, пронизывать политику, деятельность правительства и законодательных органов, средств массовой информации, институтов гражданского общества.

ПРОБЛЕМЫ ДИАГНОСТИКИ И ПРАВОВЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ ПРЕДНАМЕРЕННОГО И ФИКТИВНОГО БАНКРОТСТВА

А.В. МАМАЕВА, канд. техн. наук,
кафедра «Финансовый менеджмент»,
Московский инженерно-физический институт

В хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики предприятие может оказаться вовлеченным в процедуру банкротства либо как несостоятельный должник, либо как кредитор, при этом становится проблематичным восстановление платежеспособности должника и возврат долгов кредиторам. Дополнительный ущерб может быть причинен и должнику и его кредиторам неправомерными действиями руководителя или учредителей должника, следствием которых станет невозможность удовлетворения требований кредиторов в полном объеме и восстановление платежеспособности должника. В качестве таких действий, в частности, выделяют фиктивное и преднамеренное банкротство. Поэтому на стадии подготовки дела о банкротстве к судебному разбирательству согласно п. 3 статьи 50 Федерального закона от 26.10.02 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» по ходатайству лиц, участвующих в деле о банкротстве судьей арбитражного суда может быть назначена экспертиза выявления признаков фиктивного или преднамеренного банкротства.

Фиктивное банкротство выражается в заведомо ложном объявлении руководителем или учредителем организации в ее несостоятельности. Под преднамеренным банкротством понимается правонарушение, совершенное руководителем или учредителем организации в личных интересах или интересах других лиц, состоящее в умышленном создании или увеличении неплатежеспособности, причинившее реальный ущерб должнику в денежной форме.

Следует отметить, что в 127-ФЗ не содержится норм, определяющих фиктивное и преднамеренное банкротство, такие нормы есть в статье 14 КоАП РФ и в статьях 196 и 197 УК РФ. Однако и в самом Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)», в статье 10 установлена обязанность возмещения убытков, причиненных руководителем или учредителем должника в случае нарушения положений указанного закона, а также субсидиарная ответственность вышеупомянутых лиц по обязательствам должника при его по вине этих лиц.

В связи с вышесказанным в диагностике преднамеренного и фиктивного банкротства можно выделить две основные проблемы: достоверность

определения наличия или отсутствия признаков указанных неправомерных действий и возможность возмещения убытков, причиненных этими действиями.

Выявление признаков преднамеренного или фиктивного банкротства осуществляются арбитражным управляющим, согласно «Временным правилам проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства», утвержденным Постановлением Правительства РФ № 855 от 27.12.04. Анализируемый период – не менее двух лет, предшествующих возбуждению дела о банкротстве, а также период проведения процедур банкротства.

Определение признаков фиктивного банкротства производится только, если дело о банкротстве возбуждается по заявлению должника. Для этого за указанный период проводится анализ значений и динамики показателей, характеризующих платежеспособность должника, рассчитанных за исследуемый период в соответствии с «Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа», утвержденными Правительством РФ № 367 от 25.06.03. Такими показателями являются:

– коэффициент абсолютной ликвидности – отношение наиболее ликвидных оборотных активов (суммы денежных средств и краткосрочные финансовые вложения) к текущим обязательствам (сумме краткосрочных займов и кредитов, кредиторской задолженности, задолженности учредителям (участникам) по выплате доходов и прочих краткосрочных обязательств);

– коэффициент текущей ликвидности – отношение ликвидных активов (суммы наиболее ликвидных активов, краткосрочной дебиторской задолженности, прочих оборотных активов) к текущим обязательствам;

– показатель обеспеченности обязательств должника его активами – отношение суммы ликвидных и скорректированных внеоборотных активов (за вычетом деловой репутации, организационных расходов, завершенных и незавершенных капитальных затрат в арендуемые основные средства и отложенных налоговых активов) к обязательствам должника (сумме текущих и долгосрочных обязательств (за вычетом отложенных налоговых обязательств));

– степень платежеспособности по текущим обязательствам – отношение текущих обязательств к величине среднемесячной выручки (отношение величины валовой выручки (выручки-брутто), полученной за определенный период в денежной форме и в форме взаимозачетов, к количеству месяцев в периоде).

Вывод о наличии признаков фиктивного банкротства должника может быть сделан, если анализ показателей платежеспособности указывает на наличие у должника возможности удовлетворить в полном объеме требования кредиторов без существенного осложнения или прекращения хозяйственной деятельности. Основанием такого вывода может являться, со-

ответствие данных показателей определенным числовым критериям и, кроме того, положительная динамика первых трех показателей и отрицательная динамика четвертого показателя. Однако проблема заключается в том, что ни одно из вышеупомянутых Правил не содержит никаких критериальных значений показателей платежеспособности. Следовательно, вывод о признаках фиктивного банкротства становится субъективным, основанным на рекомендованных (оптимальных) критериях указанных показателей, применяемых в аналитических процедурах комплексного экономического анализа.

Наиболее адекватным является критерий для показателя степени платежеспособности по текущим обязательствам, который не должен превышать трех (значения, при котором предприятие может считаться платежеспособным).

Значение числового критерия для коэффициента текущей ликвидности и показателя обеспеченности обязательств должника его активами, исходя из их определений, должно быть не менее единицы. Однако признаки фиктивного банкротства могут:

- быть при значении показателя обеспеченности обязательств должника его активами меньшем единицы, поскольку в стоимости активов не учитываются запасы, излишки которых возможно мобилизовать в денежные средства для покрытия долгов,

- отсутствовать при значении коэффициента текущей ликвидности большем единицы, если в составе ликвидных активов имеется не погашаемая дебиторская задолженность, денежные средства в проблемном банке и неликвидные краткосрочные финансовые вложения.

Обоснование числового критерия для коэффициента абсолютной ликвидности еще более проблематично, так как предприятия, особенно в условиях инфляции, как правило, не накапливают денежные средства на банковских счетах или в кассе, а пускают их в оборот с целью избежать обесценения и получить дополнительный доход. Для обеспечения мгновенной платежеспособности считается нормальным значения коэффициента абсолютной ликвидности не менее 0,2 (оптимальный интервал от 0,1 до 0,7).

Таким образом, для достоверного вывода о наличии признаков фиктивного банкротства не достаточно анализа только показателей, характеризующих платежеспособность, представляется необходимым дополнить его более глубоким анализом состава, структуры и динамики активов и обязательств должника.

Выявление признаков преднамеренного банкротства, согласно Временным Правилам осуществляется в два этапа и является более надежным, поскольку не связано с определенными числовыми критериями. На первом этапе проводится анализ значений и динамики показателей, характеризующих платежеспособность должника. Если устанавливается существенное ухудшение значений двух и более коэффициентов (темп их снижения

за какой-либо кварталный период превышает средний темп снижения данных показателей, определяемый по формуле среднего геометрического, то есть корня n -ой степени из произведения темпов снижения, рассчитанных за каждый из n кварталов в исследуемом периоде), то проводится второй этап – проверка действий органов управления должника на соответствие законодательству РФ и анализ сделок должника на соответствие законодательству и рыночным условиям.

Если анализ на втором этапе показывает, что руководитель или учредитель должника совершали сделки или действия, не соответствующие рыночным условиям и обычаям делового оборота и ставшие причиной возникновения или увеличения неплатежеспособности должника, то делается вывод о наличии признаков преднамеренного банкротства.

Заключение о наличии признаков фиктивного или преднамеренного банкротства представляется в органы, уполномоченные принимать решения о возбуждении дела об административном правонарушении, а при установлении факта причинения крупного ущерба, превышающего 250 тысяч рублей, данное заключение направляется только в органы предварительного расследования.

В связи с этим возникает вторая проблема – проблема применения правовых последствий фиктивного и преднамеренного банкротства и не только в части административной или уголовной ответственности (штраф, лишение части дохода, дисквалификация, лишение свободы) лиц, виновных в неправомерных действиях, но и в части возмещения этими лицами неудовлетворенных требований кредиторов и причиненного ущерба. Трудности в решении данной проблемы связаны:

– со сложностью доказательства прямого или косвенного умысла в рассмотренных противоправных действиях руководителя или учредителя должника и необходимостью проведения дополнительных экономических судебных экспертиз;

– с недостаточным профессионализмом и опытом следователей по расследованию экономических преступлений, а также с невыгодностью для следственных органов сложных дел по экономическим преступлениям с позиции количества их раскрываемости.

Поэтому административные, уголовные и финансовые последствия, связанные с фиктивным или преднамеренным банкротством на практике являются большой редкостью и во многом определяются стечением благоприятных обстоятельств, нежели законодательным фактором.

ВЫБОР КРИТЕРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМ РИСКОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.В. МКРТУМЯН,

кафедра «Финансовый менеджмент»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Для создания механизма управления риском особое значение имеет обоснование критерия эффективности. Под критерием эффективности понимается степень достижения целей компании. Методы, используемые для оценки проектов компании, основаны на временной стоимости денег. Существует множество критериев оценки эффективности, выбрать из которых, обладающий абсолютным преимуществом перед другими, невозможно. Скорее, в разных ситуациях предпочтительными могут оказаться разные критерии. Рассмотрим некоторые из них.

1. RAROC определяется как коэффициент скорректированной на риск доходности капитала. В основе лежит рыночный подход к оценке риска, согласно которому необходимый размер капитала определяется исходя из волатильности рыночной стоимости активов. Этот показатель позволяет сравнивать между собой направления деятельности с разным уровнем риска. Но он не применим к оценке риска активов, не обладающих рыночной стоимостью, а также не учитывает корреляционные взаимосвязи между различными финансовыми рисками, контрагентами и направлениями деятельности.

Формула для расчета показателя RAROC выглядит следующим образом:

$$RAROC = \frac{ER}{EC},$$

где: ER – ожидаемая доходность от инвестиций; EC – экономический капитал.

Ожидаемая доходность от инвестиций представляет собой доход, который может быть получен от инвестиций за вычетом ожидаемых потерь. Расчет ожидаемой доходности основан на определенных допущениях, связан с субъективными оценками. Составить более или менее точный прогноз ожидаемой доходности инвестиционной деятельности достаточно сложно. Для этого может использоваться как статистическое, так и наивное прогнозирование. Наконец, можно использовать для определения со-

мнительных платежей коэффициенты инкассации, методы оценки кредитоспособности плательщиков.

Доходность к погашению неудобно использовать для оценки эффективности инвестиций за определенные промежутки времени. Кроме того, данный показатель не учитывает изменения в стоимости активов. Вероятно, возникнет необходимость реализовать бизнес или долю в нем в любой момент времени, а не дожидаться окончания жизненного цикла бизнеса. В этом случае требуется учитывать не только потоки денежных средств, но и стоимость ценных бумаг в каждый момент времени.

Ключом к пониманию показателя RAROC является термин «экономический капитал». Под экономическим капиталом принято понимать сумму денежных средств, которая необходима для обеспечения выживаемости компании в случае реализации самого худшего сценария. Экономический капитал рассматривается как необходимый резерв, буфер, защита от кризисов. Его величина должна быть достаточной, для того, чтобы компания смогла преодолеть все виды рисков: рыночных, кредитных, операционных, валютных и т.п. В основе одного из вариантов расчета экономического капитала лежит использование величины «стоимости под риском» – VAR (см. ниже). Тогда формула расчета RAROC приобретает вид:

$$RAROC = \frac{ER}{ValueAtRisk}$$

2. VAR – это показатель, имеющий также самостоятельное значение. «Стоимость, подверженная риску». Эта мера риска отражает ожидаемые потери, превышение которых ожидается с вероятностью x процентов в течение периода владения активами, составляющего t дней (месяцев, лет). Важно учесть, что при интерпретации показателя VAR необходимо принимать во внимание границы вероятности (их выбор может определяться отраслевыми особенностями) и период оценки. Чем дольше период, тем больше сомнений может вызвать результат расчета. Наиболее простой способ расчета – это использовать свойства нормального распределения. Используя свойства нормального распределения, формула для определения VAR будет выглядеть так:

$$VAR = (\alpha \times \sigma - \mu) \times I,$$

где: α – пороговое значение вероятности, σ – стандартное отклонение доходности инвестиции (в процентах от стоимости инвестиции), μ – среднее значение доходности инвестиции (в процентах от стоимости инвестиции); I – величина инвестиции [2].

3. Оценка эффективности компании с помощью экономической добавленной стоимости – EVA (*economic value added*) десять лет назад была предложена американской консультационной компанией Stern Stewart & Co [4]. Рост популярности этого показателя в качестве инструмента приня-

тия управленческих решений стимулировало появление ряда аналогов этого показателя, таких как SVA (*Shareholders Value Added* – добавленная акционерная стоимость), MVA (*Market Value Added* – добавленная рыночная стоимость), CFROI (*Cash Flow Return on Investment* – возврат денежного потока на инвестиции) и ряд других.

Экономическая добавленная стоимость представляет собой величину прибыли в денежном выражении, полученную сверх некоторого требуемого дохода на привлеченный капитал. Предприятие будет получать положительную экономическую прибыль только в том случае, если чистая прибыль от его деятельности превышает тот уровень, который оно могло бы получить по наиболее выгодному из известных вариантов вложений. Экономическую добавленную стоимость можно определить в отношении как совокупных активов предприятия (4), так и его собственных средств (5), при этом оба определения будут эквивалентными.

$$EVA = NOPAT - (A \times WACC) \quad (4)$$

$$EVA = E - C \times COE \quad (5)$$

где: NOPAT (*net operating profit after taxes*) – чистая прибыль после уплаты налогов, но до выплаты процентов; E (*adjusted earnings*) – «скорректированная» чистая прибыль после уплаты налогов и процентов; A – суммарный размер активов; C (*capital*) – величина акционерного капитала; COE (*cost of equity*) – требуемая доходность на акционерный капитал.

WACC (*weighted average cost of capital*) – средневзвешенная стоимость капитала, рассчитываемая по формуле:

$$WACC = COD \times W_d + COE \times W_e \quad (6)$$

где: COD (*cost of debt*) – средняя доходность по долговым обязательствам; W_d, W_e – доли заемных и собственных средств в общей сумме пассивов соответственно [3].

Также как и другие показатели, основанные на концепции экономической прибыли, EVA обладает рядом существенных недостатков:

- трудность расчета экономической прибыли для отдельных подразделений, вклад которых в создание прибыли проблематично оценить;
- трудность применения показателя для новых предприятий, работающих на динамично развивающихся рынках;
- возможность управления критерием экономической прибыли для целей увеличения вознаграждения в краткосрочной перспективе.

В работах Альфреда Раппапорта SVA определяется как приращение между двумя показателями – стоимостью акционерного после некоторой операции и стоимостью того же капитала до этой операции. Часто дается несколько иная трактовка: SVA – это приращение между расчетной стоимостью акционерного капитала (например, методом дисконтированных денежных потоков) и балансовой стоимостью акционерного капитала. Не-

смотря на существенные различия этих двух подходов между ними есть общее – для определения SVA необходимо определить рыночную стоимость акционерного капитала. Для этого используются широко известные методы оценки стоимости компании путем дисконтирования денежных потоков. В упрощенном виде данная процедура включает следующие этапы:

а. Определяются потоки денежных средств (это могут быть как потоки всем владельцам капитала, так и только собственникам) в пределах горизонта планирования.

б. Определяется ставка дисконтирования. За последнюю принимается средневзвешенная цена капитала (WACC) в случае учета денежных потоков всем владельцам капитала или стоимость собственного капитала в случае учета денежных потоков, приходящихся на владельцев акционерного капитала. Определяется сумма дисконтированных денежных потоков в пределах горизонта планирования.

в. Определяется продленная стоимость (стоимость завершающего денежного потока – terminal value), т.е. дисконтированная стоимость денежных потоков за пределами горизонта планирования.

г. Определяется суммарная дисконтированная стоимость денежных потоков.

Данная величина и принимается в качестве стоимости всего капитала компании (в случае, если в расчет брались денежные потоки всем владельцам капитала) или в качестве стоимости непосредственно акционерного капитала (в случае, если учитывались денежные потоки владельцам акционерного капитала). В первом случае для получения стоимости акционерного капитала необходимо будет определить расчетную стоимость долговых инструментов и вычесть ее из суммарной стоимости компании.

В заключение к полученной величине (стоимости акционерного капитала фирмы) применяется ряд корректировок – например, прибавляется стоимость нефункционирующих активов, т.к. предполагается, что оценка приведенных денежных потоков определяет стоимость только функционирующих активов. При этом под нефункционирующими активами понимаются активы, не используемые в основной деятельности (например, денежные средства, превышающие сумму, необходимую для обслуживания текущих потребностей, и предназначенные для поглощения другой компанией).

Непосредственный расчет SVA:

SVA = расчетная стоимость акционерного капитала (итог пункта 5) – балансовая стоимость акционерного капитала

Основным недостатком данной модели является трудоемкость расчетов и сложности, связанные с прогнозированием денежных потоков.

4. Cash Flow Return on Investment (CFROI).

Одним из недостатков показателя EVA, рассмотренного выше, является игнорирование денежных потоков. Данный недостаток устраняется при расчете показателя CFROI:

CFROI = Скорректированные денежные притоки (cash in) в текущих ценах / скорректированные денежные оттоки (cash out) в текущих ценах

Другим преимуществом данного показателя по сравнению с EVA является тот факт, что как денежные потоки, генерируемые существующими и будущими активами, так и первоначальные инвестиции выражаются в текущих ценах, т.е. учитывается фактор инфляции.

Для расчета показателя CFROI необходимо выполнить следующие действия:

а. Выявить денежные притоки в течение экономического срока службы активов. Данный срок рассчитывается как отношение суммарной стоимости активов к амортизационным отчислениям.

б. Рассчитать величину суммарных активов, которая и будет выступать в качестве оттока денежных средств.

в. Скорректировать как оттоки, так и притоки на коэффициенты инфляции, т.е. привести к текущим ценам.

г. Внести ряд поправок в расчетные величины (денежные потоки, суммарные активы) для нивелирования различных искажений, вызываемых учетными принципами. Так, например, для расчета денежных притоков чистый доход корректируется на суммы амортизации, проценты по заемному капиталу, выплаты по договорам лизинга и т.д. Балансовая стоимость активов корректируется на суммы накопленной амортизации, стоимость имущества, полученного по договорам лизинга и т.д.

д. Рассчитать CFROI как ставку, при которой суммарные денежные оттоки будут равны суммарным денежным притокам. Если показатель CFROI превышает требуемый инвесторами средний уровень, то компания создает стоимость и наоборот, если CFROI ниже требуемой доходности, то стоимость компании будет снижаться.

Одним из главных недостатков данной модели является то, что результат выражается не в сумме созданной (или разрушенной) стоимости, а в виде относительного показателя. Для некоторых нефинансовых менеджеров интерпретация данного показателя может не быть столь же ясной, как, например, EVA.

Другим недостатком данного подхода является сложность расчета показателя CFROI, так как для этого необходимо идентифицировать все денежные потоки, генерируемые как существующими, так и будущими активами.

5. NPV – сумма денежных потоков, связанных с данным инвестиционным решением, приведенная по фактору времени к моменту оценки.

$$NPV = -CF_0 + CF_1 / (1 + j) + CF_2 / (1 + j)^2 + \dots + CF_t / (1 + j)^t, \quad (7)$$

где: CF – денежный поток, приуроченный к i -му моменту (интервалу) времени; t – срок жизни проекта; j – процентная ставка.

В качестве ставки дисконта j используется требуемый уровень доходности, определенный с учетом инвестиционного риска.

На стадии НИОКР расчеты ведутся без учета риска, т.е. $j = j_{\text{безриск. \% ставка}}$, в связи с отсутствием на момент расчетов рынка разрабатываемого инновационного продукта (технологии). На последующих стадиях при более близком рассмотрении проекта для расчета берется ставка $j = WACC$, где: $WACC$ – средневзвешенная стоимость капитала компании.

Рыночная оценка стоимости капитала компании или проекта должна быть найдена как средневзвешенная величина отдельных его составляющих, где в качестве весов используются доли каждой части капитала корпорации в его общей сумме:

$$WACC = \sum w_j k_j, \quad (8)$$

где: w_j – удельный вес суммы капитала j -го вида в общей рыночной оценке суммы капитала компании; k_j – рыночная стоимость капитала j -го вида.

Учет налога на прибыль создает дополнительные трудности при расчете $WACC$ [1].

В действительности, предприятия чаще всего ориентируются на мнение инвестора при выборе процентной ставки для расчета NPV , т.е. $j = \min j_{\text{устраив. инвестора}}$.

Экспертами могут разрабатываться несколько сценариев развития проекта. Например, можно выделить три следующих сценария:

- 1). Оптимистический.
- 2). Пессимистический.
- 3). Наиболее вероятный.

Далее эксперты выражают свое мнение по поводу вероятности наступления каждого из вариантов, и по результатам строится дерево решений.

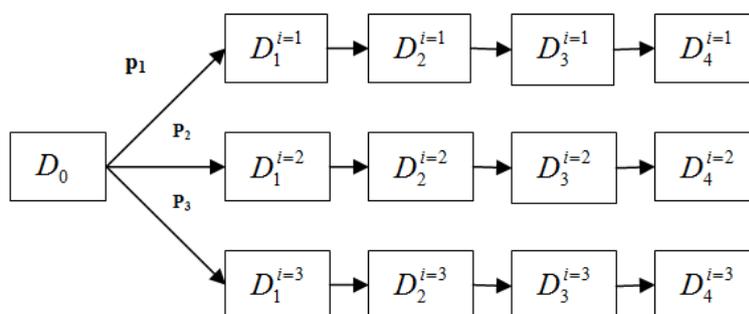


Рис. 1. Дерево решений проекта.

Дальше необходимо выяснить ожидаемые потери/приобретения от инвестиционной деятельности.

Ожидаемые потери по инвестиционной деятельности обозначу $\overline{NPV}^- = \{\min(NPV, 0)\}$, а ожидаемые приобретения по инвестиционной деятельности – $\overline{NPV}^+ = \{\max(0, NPV)\}$.

После расчета по всем сценариям дерева решений необходимо сопоставить полученные результаты. Так как мерой риска является минимальная ставка доходности (j), принятая инвесторами, то отношение ожидаемых потерь к совокупному ожидаемому эффекту (коэффициент ожидаемых потерь) от инвестиций будет показывать степень балансировки между риском и эффектом от инвестиций, т.е.

$$K_n = \frac{|\overline{NPV}^-|}{NPV^+ + |\overline{NPV}^-|} \quad (9)$$

Таким образом, данный критерий идеально подходит для балансировки между риском и эффектом от инвестиционных решений компании.

В таблице 1 приведен сравнительный анализ применяемых критериев оценки эффективности инвестиций.

Таблица 1.

№ п.п.	Критерий	Ограничения области применения
1.	RAROC	Неудобен в использовании для оценки эффективности инвестиций за определенные промежутки времени. Не учитывает изменения в стоимости активов.
2.	VAR	Необходимо принимать во внимание границы вероятности и период оценки. Чем дольше период, тем больше сомнений может вызвать результат расчета
3.	EVA	1. Трудность расчета для отдельных подразделений, вклад которых в создание прибыли проблематично оценить. 2. Трудность применения для новых предприятий, работающих на динамично развивающихся рынках. 3. Возможность управления критерием для целей увеличения вознаграждения в краткосрочной перспективе.
4.	CFROI	Неоднозначность интерпретации результатов расчетов
5.	NPV	Неприменим для сравнения проектов с разными сроками реализации.
6.	K_n	Если риска нет, то $NPV = \infty$, но такой вариант возможен только теоретически.

В силу того, что каждый из рассмотренных показателей имеет свои ограничения и недостатки, а также потому, что область стоимостных показателей является относительно новой отраслью знаний, некоторые авторы

предлагают комбинированное использование нескольких показателей при оценке процесса создания стоимости.

Так как эффективность системы показателей может быть достигнута при подчинении всех значимых управленческих решений единой цели, что предполагает наличие единого критерия, на основе которого строится и оценка эффективности, и система мотивации, то в каждом конкретном случае менеджмент предприятия должен выбрать соответствующий стоимостной показатель исходя из соображений оперативности, выгод и затрат, связанных с получением информации, необходимой для его расчета

С точки зрения эффективности проекта, наиболее комплексным является критерий NPV, а любые производные показатели, созданные на базе приведенной стоимости являются универсальными для всех отраслей экономики.

Литература

1. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. М.: Дело, 2004.
2. Черемушкин С. Магия финансовой метрики // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 7. С. 20-26.
3. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. Под ред. Лобанова А.А., Чугунова А.В. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
4. <http://www.sternstewart.com>.

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ СТРУКТУР ИНТЕГРИРОВАННЫХ АИСУ ПО ЦЕПОЧКАМ ИХ ИНТЕГРАЦИИ

А.В. МЫЛЬНИК,

кафедра «Финансовый менеджмент»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Руководители современных промышленных предприятий стремятся к повышению эффективности производственных и организационных процессов путем автоматизации производства и управления при помощи интегрированных автоматизированных информационных систем управления (ИАИСУ). Автоматизация позволяет предприятию значительно увеличить организационную, технологическую и техническую эффективность благодаря внедрению в производство локальных автоматизированных систем управления и их объединения в ИАИСУ, и вследствие этого повысить доход предприятия за счет увеличения объемов выпускаемой продукции, ее качества и снижения себестоимости.

Под ИАИСУ понимаются человеко-машинные организационно-технологические автоматизированные системы управления, основанные на функциональном, организационном, информационном, математическом, программном и техническом единстве локальных АИСУ по определенным ступеням интеграции для достижения поставленных целей.

Постоянное стремление к повышению эффективности затрачиваемых ресурсов на создание и внедрение ИАИСУ требует разработки новых подходов и методов формирования их эффективных структур. Одним из таких методов является разработанный автором экономический метод формирования эффективных структур ИАИСУ при ограниченных ресурсах.

Сущность этого метода заключается в следующем. Для того, чтобы сформировать эффективную структуру ИАИСУ в условиях ограничений, необходимо выбрать определенную базу, связанную с обобщающим или каким-либо локальным критерием социально-экономической эффективности создаваемых систем управления. В качестве такого критерия можно взять рост производительности общественного труда, качественным показателем которого является коэффициент эффективности производимых затрат (предпроизводственных затрат на разработку проектов локальных АИСУ и ИАИСУ в целом, капитальных вложений, трудовых ресурсов на их функционирование и вычислительных мощностей). Он определяется

как отношение получаемой годовой экономии к перечисленным видам затрат.

Эти затраты выступают, как правило, в виде ограничений. Ограничения в предпроизводственных затратах на создание и развитие локальных АИСУ и ИАИСУ выражаются в том, что предприятия располагают определенными ограничениями финансовыми средствами из различных источников финансирования (централизованные за счет проводимых НИР, инвестиций, ссуд государственных и коммерческих банков, себестоимости продукции и т.д.).

Ограничения по капитальным вложениям зависят от того, что предприятия располагают определенными капитальными ресурсами на приобретение оборудования, их реконструкцию, в том числе и на приобретение прогрессивных технических средств труда для создания материальной базы ИАИСУ. Среди всех проводимых мероприятий НТП определенная доля капитальных вложений приходится на создаваемые ИАИСУ. Это в свою очередь создаёт условия для ограниченного ежегодного их развития.

Трудовые ресурсы как для разработки ИАИСУ, а также для их эксплуатации также имеют свои определенные ограничения. Это связано с тем, что по мере развития создаваемых систем управления все больше трудовых ресурсов вовлекается в процесс их создания и функционирования. Предприятие же не в состоянии в таких больших масштабах в определенные моменты времени привлечь для выполнения этих работ достаточно большое количество специалистов в силу ряда причин. Ограничения в вычислительных мощностях определяются тем, что предприятия для развития ИАИСУ не могут иметь, как показывает практика, достаточного количества вычислительной техники. Это обуславливается определенными причинами. Одной из главных причин является отсутствие вычислительной техники необходимых моделей и в достаточном количестве. Другая, не менее важная причина, сдерживающая развитие вычислительных мощностей, характеризуется отсутствием достаточных капитальных вложений для приобретения необходимого количества технических средств.

Создание и развитие ИАИСУ по ступеням интеграции может осуществляться либо при наличии всех перечисленных ресурсных ограничений, либо при наличии некоторых из них. Мы рассматриваем формирование структур ИАИСУ при наличии всех видов ресурсных ограничений, так как остальные случаи являются частными. Помимо этого учитываются ограничения по уровню автоматизации и росту производительности труда.

В связи с тем, что развитие ИАИСУ идёт по ступеням интеграции, задача формирования их эффективных структур также должна рассматриваться в зависимости от этих ступеней интеграции при условии указанных ограничений. Такой подход связан с тем, что при интеграции отдельных локальных АИСУ эффект взаимодействия может быть больше в том или ином случае интеграции. Поэтому отбор цепочек следует осуществлять с

учётом совокупности получаемых результатов. В качестве примера рассмотрим решение этой задачи только для двойных цепочек интеграции, то есть когда идёт процесс объединения в единое целое i -х локальных АИСУ по следующим цепочкам: АСУП (ERP/MRP) \rightarrow АСУ ТП; САПР (CAD/CAM/CAE) \rightarrow АСУП (ERP/MRP); САПР (CAD/CAM/CAE) \rightarrow АСУ ТП; АСУП (ERP/MRP) \rightarrow АИСУ РП; САПР (CAD/CAM/CAE) \rightarrow ГАУ и т.д. Методика формирования оптимальных структур ИАИСУ для остальных цепочек будет аналогичной.

Задача состоит в том, чтобы исходя из имеющихся наличных ограниченных ресурсов определить очередность интеграции по этим звеньям на основе получения максимальной социально-экономической эффективности. Это можно объяснить тем, что предприятие, располагая определенными ресурсами, не может одновременно провести интеграцию по всем цепочкам даже первой ступени. Здесь следует отметить, что формирование эффективных структур развивающихся ИАИСУ в условиях ограниченных ресурсов определяется тем, что количество возможных вариантов наборов локальных АИСУ по определенным цепочкам в общем случае оказывается достаточно большим даже при относительно небольшом наборе исходного количества компонентов ИАИСУ.

При формировании эффективного набора компонентов ИАИСУ воспользуемся алгеброй множеств. Подмножества множества строятся в этом случае при наличии следующих исходных данных:

r – ставка дисконта;

K_t – максимально возможный набор локальных АИСУ;

\mathcal{E}_{li}^t – годовая экономия от применения i -ой локальной АИСУ в t -ом году;

K_{ki}^t – капитальные вложения на i -ю локальную АИСУ в t -ом году;

K_{pi}^t – предпроизводственные затраты на i -ю локальную АИСУ в t -м году;

T_{zi}^t – трудоемкость работ, связанная с эксплуатацией i -ой локальной АИСУ в t -ом году;

M_{vi}^t – годовые затраты машинного времени на эксплуатацию i -ой локальной АИСУ в t -ом году;

$K_k^t, K_p^t, T_c^t, M_c^t$ – соответственно капитальные вложения, предпроизводственные затраты, трудовые затраты на эксплуатацию, затраты машинного времени на систему в целом и в t -м году;

$E_{pk}^t, E_{pp}^t, E_{pt}^t, E_{pm}^t$ – соответственно расчетные коэффициенты эффективности капитальных вложений, предпроизводственных затрат, трудовых ресурсов на эксплуатацию, машинного времени по определенным компонентам ИАИСУ в t -м году;

U_{ny}^t – уровень автоматизации;

ΔP_t^t – рост производительности труда.

Расчетный коэффициент эффективности производимых затрат в общем случае определяется как отношение суммарной годовой экономии от компонентов ИАИСУ с учетом эффекта их взаимодействия к необходимым при этом затратам. Для общего случая он будет рассчитываться по формуле:

$$E_p = \frac{\sum_{i=1}^K \mathcal{E}_{li}^t + \mathcal{E}_{\varepsilon zi}^t}{\sum_{i=1}^K Z_{li}^t + Z_{\varepsilon zi}^t}, \quad (1)$$

где Z_{li}^t – затраты на капитальные вложения, предпроизводственные затраты на эксплуатацию и машинное время на i -ю локальную АИСУ в t -м году; $Z_{\varepsilon zi}^t$ – затраты, необходимые для взаимоувязки локальных АИСУ.

Тогда условие включения в ИАИСУ компонентов по определенным цепочкам интеграции можно записать следующим образом:

$$E_{pk}^t \geq r, \quad (2)$$

$$E_{PI}^t, E_{PT}^t, E_{PM}^t \rightarrow \max, \quad (3)$$

при следующих ограничениях:

$$\sum_{i=1}^K K_{ki}^t + K_{\varepsilon zi}^t \leq K_{KC}^t, \quad (4)$$

$$\sum_{i=1}^K K_{Pi}^t + K_{PBzi}^t \leq K_{PC}^t, \quad (5)$$

$$\sum_{i=1}^K T_{zi}^t + T_{Bzi}^t \leq T_{3C}^t, \quad (6)$$

$$\sum_{i=1}^K M_{Bi}^t + M_{Bzi}^t \leq M_{B3}, \quad (7)$$

$$Y_{HY}^t \geq Y_{ПЛ}^t, \quad (8)$$

$$\Delta\Pi_T^t \geq \Delta\Pi_{ПЛ}^t, \quad (9)$$

где $Y_{ПЛ}^t$ – плановый уровень автоматизации; $\Delta\Pi_{ПЛ}^t$ – плановый рост производительности труда.

В данном случае для локальных АИСУ организационного управления имеются в виду наборы задач (комплексов) уже сформированных предварительно по оптимальным признакам в соответствии с расчетными коэффициентами эффективности производимых затрат в условиях также ограниченных ресурсов. При дальнейшем объединении с АИСУ технологическими процессами их эффективность значительно повышается за счет образования эффекта взаимодействия.

Теперь о последовательности формирования эффективных структур ИАИСУ. Решение этой задачи начинается с формирования интегрированных цепочек первой ступени, удовлетворяющих условию $E_{pk}^t \geq r$, которые эффективны с народнохозяйственных позиций и отражающих рост общественной производительности труда. При построении подмножеств множества двойных цепочек интеграции для определенности за исходное ограничение вначале принимаются капитальные вложения, затем предпроектные затраты, трудовые ресурсы, и, наконец, ограничения в машинном времени. Поэтому на первом этапе вначале формируется множество цепочек по показателю максимума эффективности капитальных вложений. Назовем формирование такого набора верхним уровнем решаемой задачи.

Сформированный таким методом набор цепочек на этом уровне обеспечен остальными ресурсами. Затем на следующем уровне решения задачи необходима проверка такой обеспеченности. В этом случае, если таковой нет, то на втором уровне из сформированного набора цепочек должны формироваться три набора цепочек по числу трёх оставшихся ресурсных ограничений ($K_c^t \cap K_n^t, K_c^t \cap T_c^t, K_c^t \cap M_c^t$).

Взаимосвязь подмножеств множества цепочек в общем случае можно представить в виде диаграммы (рис. 1).

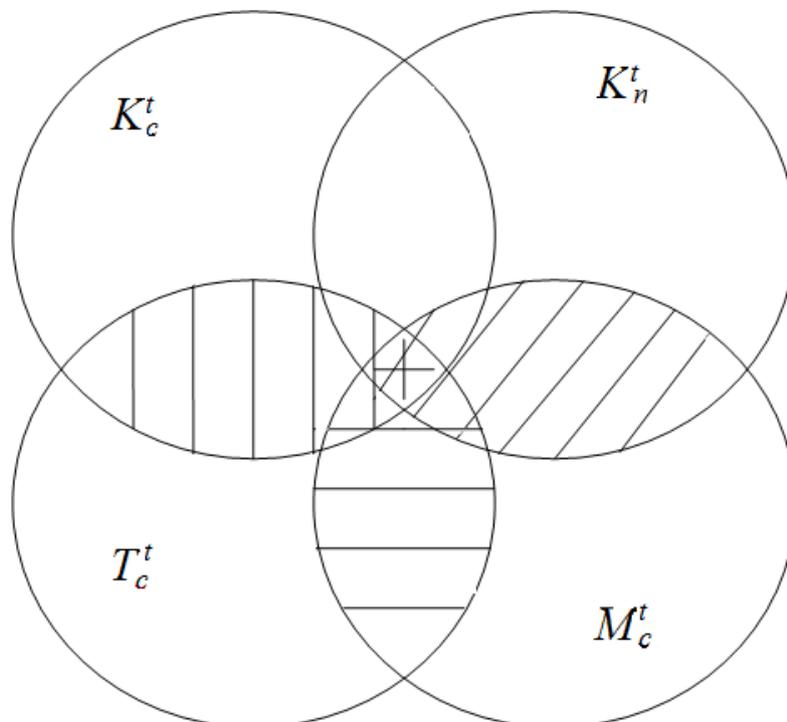


Рис. 1. Диаграмма взаимосвязи подмножества множества цепочек на верхнем уровне.

Здесь подмножество K_c^t означает набор цепочек, сформированный по показателю максимум социально-экономической эффективности капи-

тальных вложений; K'_n – набор цепочек, формируемый по показателю максимум эффективности предпроизводственных затрат; T'_c – набор цепочек, формируемый по показателю максимум эффективности трудовых затрат на эксплуатацию и M'_c – набор цепочек, формируемый по показателю максимум эффективности использования машинного времени. При этом каждое из этих подмножеств формируется с учётом соответствующего ресурсного ограничения.

В качестве таких ограничений в первом случае выступают предпроизводственные затраты, во втором – трудовые, а в третьем машинные. Результатом решения задачи на втором уровне являются три набора интегрированных цепочек, каждая из которых однозначно обеспечена двумя видами ресурсов. Так, при принятой схеме (рис. 1) подмножество цепочек $K'_c \cap K'_n$ обеспечено капитальными вложениями и предпроизводственными затратами, подмножество $K'_c \cap T'_c$ капитальными вложениями и трудовыми затратами, а подмножество $K'_c \cap M'_c$ капитальными вложениями и машинными ресурсами. Каждый из сформированных наборов цепочек может быть обеспечен двумя оставшимися видами ресурсов. Однако, если подмножество цепочек не обеспечено одним или двумя оставшимися видами ресурсов из каждого сформированного на втором уровне подмножества, тогда необходимо формировать ещё по два набора цепочек.

Формирование таких подмножеств представляет собой третий уровень решаемой задачи:

$$K'_c \cap K'_n \cap T'_c, K'_c \cap K'_c \cap K'_n \cap M'_c, K'_n \cap T'_c \cap M'_c, K'_n \cap T'_c \cap M'_c.$$

Из набора цепочек, сформированного на втором уровне по показателю эффективности предпроизводственных затрат затем на третьем уровне формируются следующие наборы цепочек:

- по показателю эффективности трудовых затрат;
- по показателю эффективности использования машинного времени.

Далее из набора цепочек, сформированного на втором уровне по показателю эффективности трудовых затрат на третьем уровне должны формироваться следующие наборы цепочек:

- по показателю эффективности предпроизводственных затрат;
- по показателю эффективности затрат машинного времени.

Затем из набора цепочек, сформированных на втором уровне по показателю эффективности использования машинных ресурсов на третьем уровне должны формироваться наборы цепочек:

- по показателю эффективности предпроизводственных затрат;
- по показателю эффективности трудовых затрат.

Формирование всех наборов цепочек на третьем уровне должно производиться также с учётом соответствующих ресурсных ограничений. В

связи с этим на третьем уровне должны формироваться четыре варианта, из которых каждый обеспечен тремя разновидностями ресурсов.

Из сформированных на третьем уровне цепочек каждая из них может быть не обеспечена четвертой разновидностью ресурсов. Так, например, первый набор может быть не обеспечен машинными ресурсами, второй – трудовыми и т.д. Поэтому при решении поставленной задачи в рассматриваемой постановке следует предусмотреть четвертый уровень её решения, где из каждого варианта набора цепочек на третьем уровне, формируется ещё один набор по показателю эффективности этого последнего ресурса с учётом заданного на него ограничения. Следовательно, на четвертом уровне формируется один вариант набора цепочек $K_c^t \cap K_n^t \cap T_c^t \cap M_c^t$.

Этот вариант набора цепочек представляет собой законченный фрагмент общего решения рассматриваемой задачи, содержащий набор цепочек, сформированных по показателю максимум социально-экономической эффективности капитальных вложений с учетом заданных на них ограничений. Простой перебор и оценка всех возможных вариантов набора цепочек и их пересечений является задачей сложной. Поэтому в целях облегчения решения задачи можно воспользоваться методическим подходом, используемым при решении “задачи о рюкзаке” [1].

Применительно к решению рассматриваемой задачи можно по аналогии значение массы a_i заменить значением того или иного ресурса (P_{gi}^t), а значение ценности предмета в походе значением годовой экономии в виде суммы:

$$\mathcal{E}_{GI}^t = \sum_{i=1}^K \mathcal{E}_{Li}^t + \mathcal{E}_{Bzi}^t, \quad (10)$$

В этом случае в общем виде отношение $\frac{\mathcal{E}_{GI}^t}{P_{GI}^t}$ будет отражать величину получаемой экономии на единицу рассматриваемых ресурсов i -ой цепочки. Поэтому при формировании каждого элемента подмножества следует составлять ряд:

$$\frac{\mathcal{E}_{GI1}^t}{P_{GI1}^t} \geq \frac{\mathcal{E}_{GI2}^t}{P_{GI2}^t} \geq \dots \geq \frac{\mathcal{E}_{GIi}^t}{P_{GIi}^t} \geq \frac{\mathcal{E}_{GIz}^t}{P_{GIz}^t}, \quad (11)$$

Из сформированного каждого ряда во всех случаях необходимо отобрать такое количество цепочек, начиная с первой, которое обеспечивает следующее условие:

$$\sum_{i=1}^Z P_{ij}^t \leq P_{cj}^t, \quad (12)$$

где P_{cj}^t – суммарное значение располагаемого j -го ресурса в t -ом году.

Тогда для каждого соответствующего ресурса формирование эффективного ряда набора цепочек, а также суммарного эффективного набора

цепочек в условиях ограниченных ресурсов будет выглядеть следующим образом:

$$\frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi 1}}{\sum_{i=1}^K K'_{K1} + K'_{KB1}} \geq \frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi 2}}{\sum_{i=1}^K K'_{K2} + K'_{KB2}} \geq \dots \geq \frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi i}}{\sum_{i=1}^K K'_{Ki} + K'_{KBi}} \geq \dots \geq \frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi Z}}{\sum_{i=1}^K K'_{KZ} + K'_{KBZ}}, \quad (13)$$

$$\sum_{i=1}^K K'_{ki} + K'_{KBi} \leq K'_{KC}, \quad (14)$$

$$Y'_{HY} \geq Y'_{\Pi L}, \quad (15)$$

$$\Delta\Pi'_T \geq \Delta\Pi'_{\Pi L}, \quad (16)$$

$$\frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi 1}}{\sum_{i=1}^K K'_{\Pi 1} + K'_{\Pi B1}} \geq \frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi 2}}{\sum_{i=1}^K K'_{\Pi 2} + K'_{\Pi B2}} \geq \dots \geq \frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi i}}{\sum_{i=1}^K K'_{\Pi i} + K'_{\Pi Bi}} \geq \dots \geq \frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi Z}}{\sum_{i=1}^K K'_{\Pi Z} + K'_{\Pi BZ}}, \quad (17)$$

$$\sum_{i=1}^K K'_{\Pi i} + K'_{\Pi Bi} \leq K'_{\Pi C}, \quad (18)$$

$$Y'_{HY} \geq Y'_{\Pi L}, \quad (19)$$

$$\Delta\Pi'_T \geq \Delta\Pi'_{\Pi L}, \quad (20)$$

$$\frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi 1}}{\sum_{i=1}^K T'_{31} + T'_{3B1}} \geq \frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi 2}}{\sum_{i=1}^K T'_{32} + T'_{3B2}} \geq \dots \geq \frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi i}}{\sum_{i=1}^K T'_{3i} + T'_{3Bi}} \geq \dots \geq \frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi Z}}{\sum_{i=1}^K T'_{3Z} + T'_{3BZ}}, \quad (21)$$

$$\sum_{i=1}^K T'_{3i} + T'_{3Bi} \leq T'_{3C}, \quad (22)$$

$$Y'_{HY} \geq Y'_{\Pi L}, \quad (23)$$

$$\Delta\Pi'_T \geq \Delta\Pi'_{\Pi L}, \quad (24)$$

$$\frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi 1}}{\sum_{i=1}^K M'_{B1} + M'_{B31}} \geq \frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi 2}}{\sum_{i=1}^K M'_{B2} + M'_{B32}} \geq \dots \geq \frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi i}}{\sum_{i=1}^K M'_{Bi} + M'_{B3i}} \geq \dots \geq \frac{\mathcal{E}'_{\Gamma\Pi Z}}{\sum_{i=1}^K M'_{BZ} + M'_{B3Z}}, \quad (25)$$

$$\sum_{i=1}^K M'_{B3i} + M'_{B3i} \leq M'_{BC}, \quad (26)$$

$$Y'_{HY} \geq Y'_{\Pi L}, \quad (27)$$

$$\Delta\Pi'_T \geq \Delta\Pi'_{\Pi L}, \quad (28)$$

Изложенный метод формирования эффективных структур ИАИСУ в условиях ограниченных ресурсов вполне применим при формировании таких структур исходя из набора локальных АИСУ любого целевого назначения без учета эффекта взаимодействия. Только в этом случае для приме-

нения экономического метода за основу берутся исходные данные затрат и получаемых результатов от каждой локальной АИСУ.

Литература

1. Шаумян Г.А. Комплексная автоматизация производственных процессов. М.: Машиностроение, 1973. 639 с.
2. Антонов А.Н., Морозова Л.С. Основы современной организации производства. М.: Дело и сервис, 2004.
3. Гетманская Ю.А., Рыбников А.И., Трифонов М. Ю. Системы управления предприятиями типа МРPII/ERP. Терминологический словарь. М.: 4-й филиал Военного издательства, 2002.
4. О'Лири Д. ERP-системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. М.: Вершина, 2004.

СИСТЕМНЫЙ И СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В.В. МЫЛЬНИК, докт. экон. наук,
кафедра «Финансовый менеджмент»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Теория систем (ТС) имеет свое “ядро”, свой особый метод – **системный подход** к возникающим задачам. Сущность этого метода достаточно проста: все элементы системы и все операции в ней должны рассматриваться только как одно целое, только в совокупности, только во взаимосвязи друг с другом.

Плачевный опыт попыток решения системных вопросов с игнорированием этого принципа, попыток использования “местечкового” подхода достаточно хорошо изучен. Локальные решения, учет недостаточного числа факторов, локальная оптимизация – на уровне отдельных элементов почти всегда приводили к неэффективному в целом, а иногда и опасному по последствиям, результату.

Принцип – это основное исходное положение какой-либо теории, науки, мировоззрения, особенности устройства чего-либо. Итак, первый принцип (ТС) – это требование рассматривать совокупность элементов системы как одно целое или, более жестко, – запрет на рассмотрение системы как простого объединения элементов.

Второй принцип заключается в признании того, что свойства системы не просто сумма свойств ее элементов. Тем самым постулируется возможность того, что система обладает особыми свойствами, которых может и не быть у отдельных элементов.

Весьма важным атрибутом системы является ее эффективность. Теоретически доказано, что всегда существует функция ценности системы – в виде зависимости ее эффективности (почти всегда это экономический показатель) от условий построения и функционирования. Кроме того, эта функция ограничена, а значит можно и нужно искать ее максимум. Максимум эффективности системы может считаться третьим ее основным принципом.

Четвертый принцип запрещает рассматривать данную систему в отрыве от окружающей ее среды – как автономную, обособленную. Это означает обязательность учета внешних связей или, в более общем виде, требование рассматривать анализируемую систему как часть (подсистему) некоторой более общей системы. На рис. 1 приведена схема модели систем-

ного подхода к реализации инновационно-инвестиционных проектов на предприятиях.

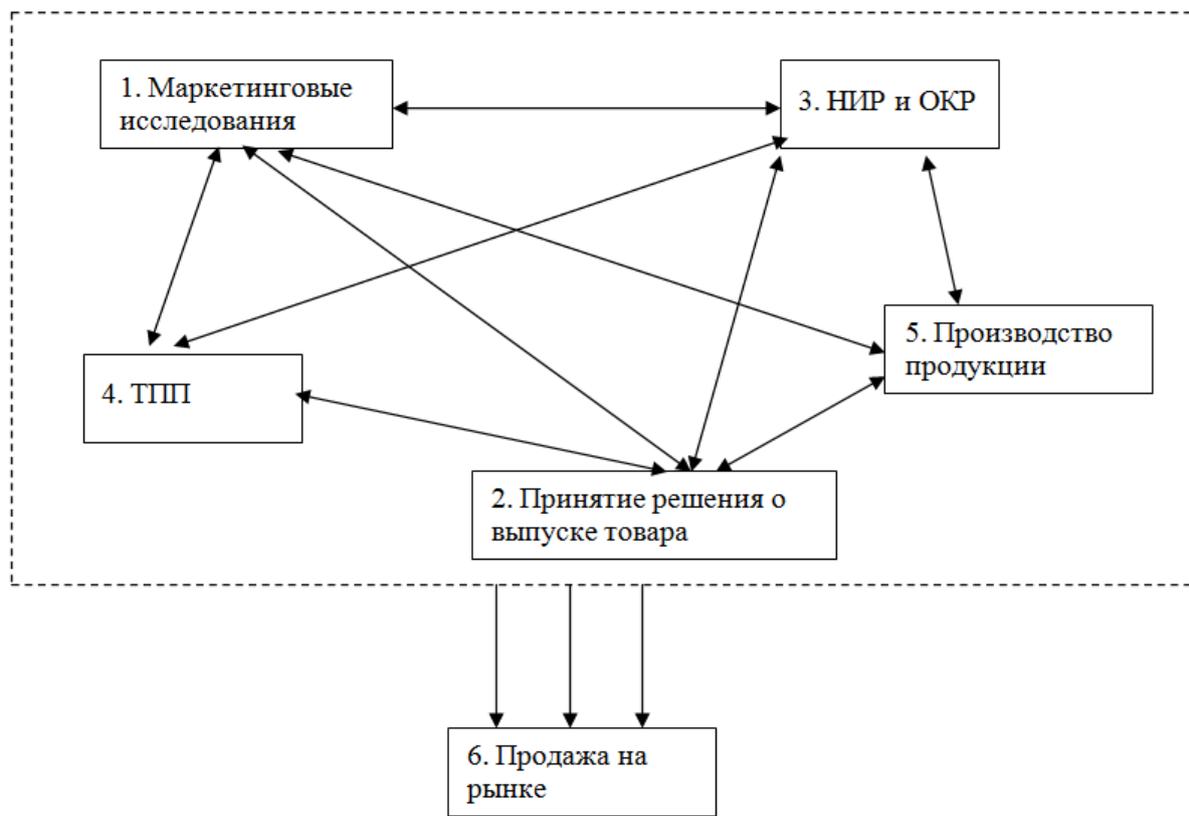


Рис. 1. Схема модели системного подхода к реализации инновационно-инвестиционных проектов.

Согласившись с необходимостью учета внешней среды, признавая логичность рассмотрения данной системы как части некоторой, большей ее, мы приходим к пятому принципу ТС – возможности (а иногда и необходимости) деления данной системы на части, подсистемы. Если последние оказываются недостаточно просты для анализа, с ними поступают точно также. Но в процессе такого деления нельзя нарушать предыдущие принципы – пока они соблюдены, деление оправдано, разрешено в том смысле, что гарантирует применимость практических методов, приемов, алгоритмов решения задач системного анализа.

Все изложенное выше позволяет формализовать определение термина система в виде многоуровневой конструкции из взаимодействующих элементов, объединяемых в подсистемы нескольких уровней для достижения единой цели функционирования (целевой функции).

Как уже отмечалось, в большинстве случаев (в экономических системах – повсеместно), показателем полноты достижения цели “жизни” системы служит стоимостной показатель. Разумеется, что выбор показателя – критерия эффективности системы, является заключительным этапом формулировки целей и задач системы. Но нельзя упускать из виду, что от

этого этапа будут зависеть наши представления о свойствах системы и результаты самого системного анализа.

Предположим, что имеется инновационно-инвестиционный проект, выделены его подсистемы (этапы), определены функции каждой подсистемы и каждого элемента в них, описаны связи внутри системы и по отношению к внешней среде. Теоретически предусматривается эффективное функционирование каждого элемента системы как взаимосвязанной части целого. Но здесь почти всегда возникают противоречия, суть которых можно определить следующим образом.

Рассматривая исполнение инновационно-инвестиционного проекта, с точки зрения его менеджмента, как получение максимального эффекта (коммерческого, бюджетного, социального) от его реализации, можно с уверенностью сказать, что ответственные за реализацию каждого этапа проекта будут заинтересованы в своих локальных целях, например, отдельные люди, работающие над проведением маркетингового исследования будут стремиться к длительному и непрерывному исследованию внешней среды для выявления всех тонкостей рынка сбыта нового товара. С одной стороны, это наиболее важный этап реализации проекта, с другой – это принесет дополнительные затраты в структуру себестоимости будущего товара. Нужно освободиться от лишних дополнительных расходов на исследования рынка и сосредоточиться на приоритетных и основных моментах проведения маркетингового исследования и тем самым сконцентрировать свои усилия на выполнении основной и главной задачи всего проекта – успешной его реализации. Каждый отдел, который работает над своей частью проекта будет реализовывать свои собственные локальные цели, что может в случае неэффективного функционирования системы коммуникаций в компании снизить эффективность реализации всего проекта в целом. Вот здесь и наблюдается сложность задачи управления такой большой системой с достижением глобальной цели – максимума эффекта.

Ясно, что придется ставить и решать задачи согласования целей отдельных подсистем и хорошо еще, если показатели эффективности подсистем имеют ту же размерность, что и показатель (критерий) эффективности системы в целом. Ведь вполне может оказаться, что эффективность работы некоторых подсистем приходится измерять не в денежном выражении, а с помощью других, нечисловых, показателей.

Рассмотрим вопрос о связях системы между отдельными элементами подсистем, подсистемами разных уровней и связях с внешней средой. Хотя бы умозрительно можно полагать наличие каналов, по которым эти связи производятся. Но чем же “наполнены” такие каналы? Скорее всего, в экономических системах можно определить и выделить три типа наполнителей:

- продукция;
- деньги;

- информация.

Нет нужды объяснять принципиальные различия продукции и денег. Что же касается информации, то можно вспомнить ответ отца кибернетики Норберта Винера на вопрос – так что же такое информация: это НЕ материя и НЕ энергия!

Возникает вопрос о том, как же согласовывать эти совершенно несопоставимые по размерностям показатели, как привести их к “общему знаменателю”? Ведь без такого согласования невозможно будет установить единый показатель эффективности системы в целом.

Вторая проблема оценки связей в системе станет понятной, если мы примем условное деление систем на естественные и искусственные. Никто не станет отрицать, что в природе все взаимосвязано и все “имеет свой конец, свое начало”. И, тем не менее, все согласятся с тем, что “поведение” природы (а тем более – человека) невозможно предсказать со 100% уверенностью.

Таким образом, вторая проблема оценки связей при системном анализе заключается в том, что количество продукции, суммы денег и показатели информационных потоков в каналах связи системы имеют стохастическую, вероятностную природу. Их значения в данный момент времени нельзя предсказать абсолютно надежно.

Поэтому при системном анализе часто приходится иметь дело не с конкретными значениями величин, не с заранее определенными событиями, а с их оценками по прошлым наблюдениям или по прогнозам на будущее. Отсюда возникает необходимость использования специальных, большей частью прикладных, методов математической статистики.

Если теперь вспомнить основное назначение системного анализа – получить рекомендации по вопросам управления системой или, по крайней мере, по совершенствованию этого управления, то возникает вопрос – а всегда ли оправдан системный подход? Ведь ясно, что для его реализации потребуются определенные и возможно немалые затраты времени и средств. Но, если выводы системного анализа, полученные на его основе рекомендации, почти всегда не полностью достоверны, то выходит, что мы рискуем? Да, это так и есть.

Без риска ошибки в реальном, окружающем нас мире просто жить, а уж тем более действовать, – практически невозможно. Надо осознать, что даже самое точное следование рекомендациям науки не дает гарантии получить именно то, что мы задумали, проектировали, планировали. В утешение можно сказать, что можно рисковать без попыток просчитать возможные последствия и можно рисковать в условиях, когда использованы все научные методы оценки этих последствий. Здесь возможно различие в достоверности прогноза и то далеко не всегда, но со стохастическим характером данных системного анализа приходится мириться – такова природа явлений в реальной жизни.

Но и это еще не всё об информации, используемой при системном анализе. Далеко не всегда “измерения” чего-то можно производить без ощутимых последствий. И пусть даже сбор информации не приносит прямого морального или материального ущерба, что иногда вполне возможно, хотя и не всегда очевидно. Главное в другом – если мы хотим иметь информацию об элементе системы, то надо стремиться получить ее с наименьшими, информационными же, потерями.

Инновации первоначально отвергаются социумом как неприемлемые и неправомерные отступления от господствующей научной и культурной парадигмы или как нарушение существующего общественного порядка, а носители инноваций третируются обществом как безумцы. Для того чтобы инновация была признана культурным или социальным сообществом, ее носитель должен быть достаточно настойчив в достижении своей цели и использовать особые состояния социальной среды – состояния ее неустойчивости, когда среда чувствительна даже к малым, незначительным воздействиям, которые могут привести к становлению нового культурного или социального образца.

Признавая ценность инноваций, необходимо отдавать себе отчет в том, что инновация невозможна без возобновления старых мыслей, без возвращения к утраченному современным обществом. Нельзя открывать новое, не пытаясь, прежде всего, вернуться к прежним, забытым, но хранящимся в сокровищнице культуры идеям. Это тоже своего рода открытие, своего рода новация. Ведь еще древние даосы говорили, что “хороший правитель управляет как можно меньше”, указывая, по сути дела, на путь самоорганизации социальных структур, на способы мягкого, нелинейного управления.

Сегодня говорят о том, что необходим креативный менеджмент. Прежде всего, речь идет о таком качестве, требующемся для современных менеджеров, как их умение воспринимать, подхватывать и стимулировать социальные инновации, т.е. об их готовности к восприятию и пониманию нового. Современный менеджер должен быть, как говорится, *open mind*, т.е. иметь открытый, восприимчивый ум. Кроме того, креативный менеджмент означает развитие творческих способностей самих менеджеров.

Творить – значит *а)* созидать, т.е. способствовать рождению нового, *б)* соединять, т.е. активировать свою синтетическую способность мышления и деятельности. Синтез в деятельности – это способность к кооперации, к социальной когерентности, к сотрудничеству и обеспечению совместного динамичного и устойчивого развития, т.е. коэволюции сложных социальных структур. В современных условиях развития науки для этого существует синергетический подход.

Синергетический подход к управлению сложными системами помогает ответить на важнейшие методологические вопросы современного управления. Не секрет, что традиционный, господствующий до сих пор

подход к управлению основывался на линейном представлении о функционировании систем природы и общества. Согласно такому представлению результат внешнего воздействия есть однозначное и линейное, прямо пропорциональное следствие приложенных усилий, что соответствует схеме “управляющее воздействие – желаемый результат”. Чем больше вкладываешь энергии и прилагаешь усилий, тем больше как будто бы и отдача, лучше результат.

Однако, эта позиция не только упрощенно представляет процесс управления, но и может оказаться опасной. Сегодня мы хорошо видим, как многие усилия руководителей оказываются тщетными, “уходят в песок” или приносят вред, если они идут вразрез, противостоят собственным тенденциям саморазвития природных и социальных систем. Стремление к напористой, насильственной переделке всего и вся может привести к обратному – непредсказуемым, стихийно выливающимся последствиям, по сути дела, к нежелательному и труднопреодолимому кризисному состоянию. С такого рода эффектом бумеранга сталкивается руководитель, если он не принимает во внимание обратные воздействия социальных систем, неоднозначность и нелинейность обратных связей.

Знание принципов самоорганизации сложных систем, раскрываемое синергетикой, как и всякое новое научное знание вообще, дает нам надежды. Оно открывает новые способы повышения эффективности управления социальными организациями. Одна из ключевых в синергетике – это идея о том, что существует *поле возможных путей развития* для всякой сложной системы (в том числе и для инновационного проекта), спектр структур-аттракторов развития, потенциально содержащийся в ней, спектре, скрытый в ней как “молчаливое знание” этой системы. Уже одна эта важная идея позволяет руководителю более оптимистично смотреть в будущее и понимать, в каком направлении прикладывать свои собственные усилия для эффективного управления своей организацией. Этому существует свое объяснение:

- поскольку существует множество путей развития, что тот или иной путь не предопределен, не единственен, значит, у руководителя всегда есть право выбора лучшего, оптимального, наиболее предпочтительного для этой организации пути.

Будущее неоднозначно определяется настоящим и начальными условиями нелинейной системы. Завтрашний день нельзя предсказать, опираясь только на предшествующий, накопленный нами опыт. Это грустно и плохо, но это одновременно и хорошо: открываются просторы для творчества, поиска новых направлений к успеху. Перед всяким руководителем стоит, таким образом, задача выбора оптимального пути развития, оптимальной организации своих действий. Оптимальный путь развития нужно вычислять, им нужно управлять!

• путей развития может быть очень много, их количество все же не бесконечно. Значит, возможны и реализуемы в данной конкретной социальной системе или организации далеко не все те направления действия, которые представляются желательными лично руководителю. Руководителю необходимо отчетливо представлять все это, чтобы “не наломать дров” в своих руководящих действиях.

Знание ограничений, то есть того, что в принципе нельзя осуществить в данной системе, знание своего рода принципов запрета – это само по себе очень ценное знание. Мы знаем, например, что нельзя изобрести вечный двигатель, черпать энергию из ничего и т.д. Многого в этом мире сделать нельзя, потому как это противоречит природе реальности и собственным ее законам. Зная набор жестких и вероятных ограничений, руководитель не будет тратить впустую свои материальные и духовные ресурсы, время, энтузиазм, энергию подчиненных ему людей.

Синергетика – это наука, целью которой является выявление, исследование общих закономерностей в процессах образования устойчивости и разрушения упорядоченных временных и пространственных структур в сложных неравновесных системах различной природы.

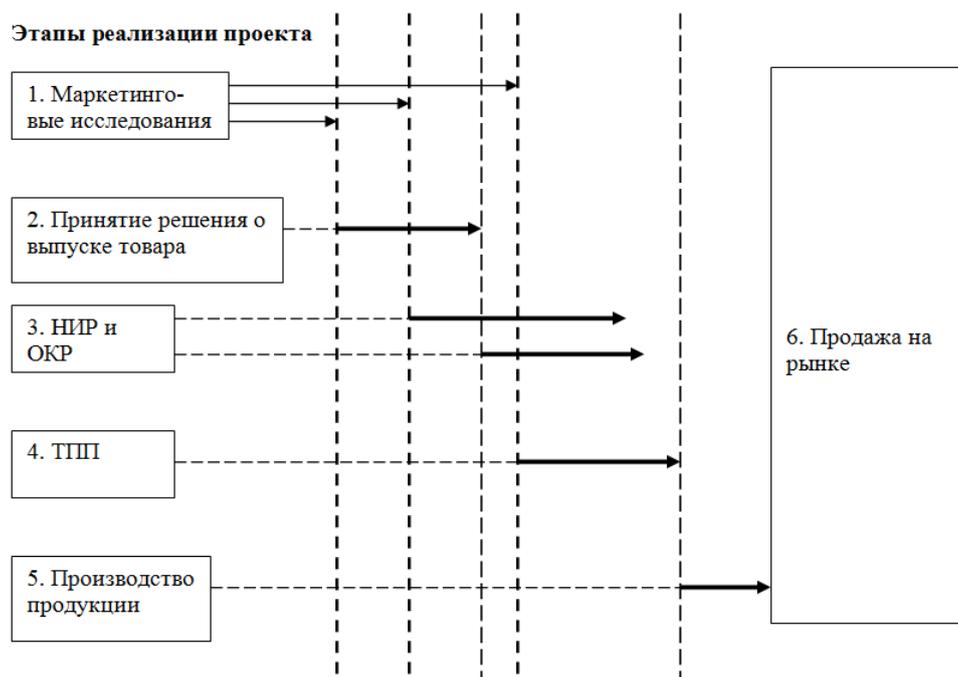


Рис. 2. Модель синергетического подхода.

Рассматривая инновационно-инвестиционный проект как устойчивую упорядоченную структуру в неопределенной внешней среде, можно сделать вывод, что синергетический подход также применим к оценке эффективности проектов. Синергетический подход подразумевает однонаправленность, согласованность и совместимость действий различных этапов этого проекта по достижению одной и единственной цели инновации –

быть проданной на рынке. Следовательно, зная структуру и состав проекта, данный подход можно изобразить следующим образом (рис. 2).

Синергетика – это оптимистическая попытка овладеть нелинейной ситуацией и использовать методы эффективного нелинейного управления сложными социальными системами, находящимися в состоянии неустойчивости. Это – способ конструирования желаемого будущего и вместе с тем будущего, которое в принципе достижимо, ибо согласовано с собственными свойствами сложных социальных систем. Мир принадлежит тем, кто дает ему самую большую надежду. Приведенные два подхода объединяет один недостаток – они основываются на неопределенных данных, что формирует собой инновационно-инвестиционный риск при реализации проекта. Учет инновационно-инвестиционных рисков при оценке эффективности инновационно-инвестиционных проектов представляет собой отдельную научную задачу.

Литература

1. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008.
2. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетика. Нелинейность времени и ландшафты коэволюции. М.: КомКнига, 2007.
3. Мицуаки С. Эпоха системных инноваций. М.: Секрет фирмы, 2006.
4. Skarzynski P., Gibson R. Innovation to the Core: A Blueprint for Transforming the Way Your Company Innovates. Harvard Business School Press, 2008.
5. Drucker P.F. Innovation and Entrepreneurship. HarperCollins Publishers, 2006.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА БАЗЕ ЛИЗИНГА

А.Б. НАГОЕВ, канд. экон. наук,
кафедра « Менеджмент и маркетинг»,
Кабардино-Балкарский гос. университет им. Х.М. Бербекова

Лизинг – форма вложения средств на возвратной основе, предоставление на определенный период средств, которые лизингодатель получает обратно в установленное время [4]. При этом за свою услугу лизингодатель имеет вознаграждение в виде комиссионных.

Лизинг это кредит, который отличается от традиционной суды тем, что предоставляется лизингодателем в форме переданного лизингополучателю имущества (оборудование, машины, самолеты и т.п.), своего рода товарный кредит [6]. Лизингодатель оказывает лизингополучателю финансовую услугу, приобретая у производителя (продавца) за полную стоимость в собственность оборудования, а лизингополучатель возмещает эту стоимость периодическими взносами. Согласно российскому закону «О финансовой аренде (лизинге)» [9, 10], лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга. Лизинговая деятельность это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передачи его в лизинг. Эти данные характеризуют лизинговые отношения как инвестиционные [5, 6].

Лизинг как экономико-правовая категория выражает комплекс имущественных и финансовых отношений между участниками лизинговых операций и охватывает не только договор лизинга, но и соответствующие ему договоры (купли – продажи, страхования, оказания услуг).

Лизинг – это вид инвестиционной деятельности, в процессе которой происходит инвестирование временно свободных или привлеченных_финансовых средств в специально приобретаемое движимое и не движимое имущество и передаваемое по договору лизинга физическим или юридическим лицам на определенный срок для использования в предпринимательских целях.

Большое значение для лизинга имеют привлекаемые инвестиции. Одно из существенных преимуществ механизма лизинга состоит в том, что предприятию предоставляются не денежные ресурсы, а непосредственно средства производства, имеющие технико-экономические характеристики, которые определены лизингополучателем.

Сущность лизинга в том, что для получения дохода не обязательно иметь имущество в собственности, достаточно его использовать и извлекать прибыль.

Лизинг представляет собой договор аренды, предусматривающий предоставление лизингодателем, принадлежащих ему оборудования, машин, ЭВМ, оргтехники, транспортных средств, сооружений производственного, торгового и складского назначения лизингополучателю в исключительное пользование на установленный срок, на определенных условиях за вознаграждение – арендную плату, которая включает процентную ставку, покрывающую стоимость привлечения средств арендодателем на денежном рынке с учетом необходимой прибыли и амортизации имущества [5, 6].

Имущество, передаваемое в лизинг, на протяжении всего срока действия договора и после окончания его срока, а также выплаты всей обусловленной договором лизинга суммы остается собственностью лизингодателя.

Одним из важных показателей инвестиционной инфраструктуры является рынок лизинговых услуг. Система лизинга применяется в основном сельскохозяйственными предприятиями для обновления машинно-тракторного парка. Анализ лизинга в республике показывает, что при высокой потребности в инвестициях, активность субъектов рынка лизинга низка. Это связано как с ограниченностью финансовых ресурсов, так и с неразвитостью институциональной среды: несовершенство лизингового законодательства, низкая степень информированности предприятий и т.п.

Объектом лизинга является практически любой объект, используемый в производстве. Предметами лизинга могут быть:

- специальное технологическое оборудование для животноводства;
- краны стеновые, машины, оборудование, транспорт, станки;
- здания, оборудование сельскохозяйственное, аппаратура теле- и радиоприемная, автомобили общего пользования со сроком использования 5-7 лет;
- тракторы, суда промысловые, вагоны-цистерны, платформы и т.п. со сроком использования 20-30 лет.

Наиболее привлекательными являются автотранспортные средства (50,7%), машиностроительное и технологическое оборудование (25%), компьютеры (14%) [2].

Преимущества и недостатки для участников лизинговых отношений. Лизингодателю предоставляется возможность:

- расширить номенклатуру товаров, услуг;
- расширить и укрепить контакты с производителями предмета лизинга;
- повышать экономическую эффективность сдаваемого в лизинг имущества;
- получать дополнительные финансовые возможности;
- использовать налоговые льготы;

– получать дополнительную прибыль при продаже имущества.

Преимущества лизинга для лизингополучателей:

– лизинг дает возможность лизингополучателю расширить производство, лизинг допускает 100% финансирование и не требует возврата всей суммы;

– лизинг обеспечивает финансирование лизингополучателя в соответствии с потребностями в финансовых активах;

– лизинг позволяет без наличия крупных финансовых ресурсов запускать новые производства;

– лизинг дает возможность быстрого обновления производственных мощностей;

– ускоренная амортизация позволяет сократить период уплаты налога на имущество.

Для поставщиков оборудования лизинговые операции выгодны следующими факторами:

– лизинг, как финансовый инструмент способствует значительно увеличить объемы своих продаж;

– лизинговые операции позволяют расширить круг потенциальных клиентов;

– лизинг позволяет получить дополнительный доход за счет обслуживания оборудования;

– сделка для изготовителя оборудования является менее рискованной, так как лизингополучатель берет на себя риск возврата стоимости оборудования через лизинговые платежи.

Производителю оборудования лизинг предоставляет возможность сократить затраты на рекламу, поиск конечного потребителя, анализ рынка.

Преимущества лизинга для хозяйствующих субъектов:

– менее строгие кредитные требования;

– вложения являются менее рискованными;

– существует обеспеченность сделки.

Недостатки лизинга для хозяйствующих субъектов:

– значительные временные затраты на подготовку договоров при лизинговых сделках;

– сложность организации лизинговых операций.

Для государства лизинг имеет положительный экономический эффект. В частности:

– привлечение значительных объемов не государственных инвестиций;

– техническое перевооружение и развитие предприятий;

– финансирование и приобретение дорогостоящего оборудования для решения глобальных экономических проблем;

– рост конкуренции на рынке производителей современного оборудования.

Преимущества лизинга для страны лизингополучателя: лизинг увеличивает конкуренцию между источниками финансирования; увеличивает уровень капиталовложений.

Оценка эффективности лизинговой деятельности. Лизинговый метод финансирования имеет не только экономическую, но и социальную значимость.

Среди важнейших характеристик лизинга, демонстрирующих его роль для экономики страны, выделяют [3, 7, 8] следующее:

1) лизинг рассматривается как один из методов развития производства в стране. Увеличение суммы финансирования при лизинговой форме капиталовложений имеет прямое отношение к расширению производства и увеличению его эффективности;

2) важным для государства является то, что лизинг способствует переориентации кредитной деятельности на нужды производства;

3) преимущества лизинга по сравнению с другими видами инвестирования состоит в том, что лизингополучателю предоставляются не денежные средства, а непосредственно средства производства, необходимые для обновления и расширения производственного аппарата;

4) передаваемое в лизинг имущество является обеспечением прав лизингодателя на получение дохода от лизинговой сделки (лизинговых платежей), что приводит при лизинге к снижению инвестиционных рисков;

5) лизинг позволяет осуществлять эффективную производственную деятельность в условиях роста темпа научно-технического процесса;

6) при лизинге применяется ускоренная амортизация, приводящая к наполнению амортизационного фонда, способствующего своевременной замене оборудования;

7) лизинг стимулирует производственные инвестиции при высоких ставках по ссудам;

8) лизинг способствует развитию рыночной конъюнктуры, приводящей к развитию малого и среднего бизнеса.

Особая привлекательность лизинга по сравнению с другими формами заимствований заключается в том, что, требуя меньших гарантий, и являясь менее рискованным для заемщика, лизинг является более доступной формой кредитования предприятий малого и среднего бизнеса.

Роль и особенности лизинга в системе инвестирования в основной капитал предприятий. Лизинг является важным источником долгосрочного и среднесрочного финансирования для предприятий во многих странах, независимо от их величины или уровня развития. Механизм лизинга обеспечивает дополнительный приток финансирования в производственный сектор, способствуя увеличению внутреннего производства, росту продаж и развитию финансовых механизмов, доступных местным предприятиям.

За период 2000-2006 гг. российский сектор лизинговых услуг продолжал развиваться. Анализ всех показателей характеризующих рынок лизинговых услуг, говорит о значительном росте объемов лизинговых операций и благоприятной тенденции развития лизингового рынка в 2007 г.

Лизинг, как механизм альтернативного финансирования, может сыграть чрезвычайно важную роль в выполнении стратегической задачи переоснащения основных фондов промышленных предприятий. Механизм лизинга привлекателен для лизингополучателей благодаря его экономической эффективности, большей гибкости и доступности по сравнению с банковским финансированием. Несмотря на наличие всех этих факторов, лизингополучатели должны убедиться в том, что структура каждой отдельной сделки позволяет реализовать указанные преимущества.

Как и любая другая финансовая сделка, лизинг сопряжен с определенной степенью риска для каждой из сторон лизинговых отношений. Тем не менее, в России лизинг позволяет продавцам увеличить объем своих продаж, предоставляет лизингополучателям механизм приобретения необходимых для них активов и через капиталовложения стимулирует экономику.

По данным и оценкам Госкомстата РФ и Группы по развитию лизинга МФК можно говорить о том, что объем рынка лизинговых услуг в РФ после финансового кризиса 1998 г. рос высокими темпами и за период с 2000 г. по 2006 г. вырос более чем в 3 раза. Так, в 2000 г. объем рынка лизинговых услуг с 1,2 млрд. долл. возрос к 2006 году до 3,8 млрд. долл.

Предполагается, что объем лизинговых операций в России будут расти, несмотря на факторы, сдерживающие развитие лизинга. В России востребованность лизинга как механизма альтернативного финансирования приобретения основных средств постоянно возрастает, доля лизинга в общем объеме инвестиций на сегодняшний день составляет около 3-4%.

Прежде чем рассматривать вопросы по развитию лизинга в регионе, важно выявить факторы, негативно влияющие на данный процесс, а также понять причины, тормозящие развитие инвестиционной деятельности предприятий в регионе. Рассмотрим их с точки зрения потенциальных предприятий – лизингополучателей и лизинговых компаний в регионе.

Недостаточность нормативно-правовых актов, гарантирующих защиту прав собственности, несовершенство корпоративного управления, неравенство условий конкуренции, неоптимальное административное регулирование рынков, недостаточная прозрачность хозяйственной деятельности являются теми факторами, которые сдерживают инвестиционную деятельность частного отечественного и иностранного капитала [1, 5]. По-прежнему слабым местом в разработке бизнес-планов является анализ рынка – ключевой раздел любого инвестиционного проекта.

Отсутствие действенной системы внутреннего контроля, особенно в части обеспечения производства материальными ресурсами, приводит к завышению цен на приобретаемое сырье, материалы, услуги. Неэффектив-

ным оказывается контроль за работой службы сбыта, что приводит к неэффективной системе формирования цен реализации продукции и политики скидок.

Тем не менее, лизинг в регионе динамично развивается и его доля в структуре инвестиций в основной капитал предприятий региона увеличивается. Если доля финансового лизинга (в млн. руб.) составляла в 2001 г. 13,8, то в 2006 – 38 млн. рублей, доля лизинга от инвестиций в основной капитал (в %) соответственно увеличилась и составила на конец 2006 г. 2,8% против 0,2% на начало 2001 г.

Среди основных факторов, влияющих на процесс внедрения лизинга в экономику региона, можно выделить следующие:

- 1) значительное возрастание роли услуг посреднических организаций;
- 2) спрос на услуги лизинговых фирм со стороны малого бизнеса;
- 3) необходимость развития производителями новых форм сбыта;
- 4) изношенность основных средств производства;
- 5) низкий уровень инвестиций в объекты производственной сферы.

Лизингополучателей привлекает в лизинге: большая гибкость лизинга, менее жесткие требования к обеспечению и гарантиям, более длительные сроки финансирования, меньшее количество бюрократических барьеров, налоговые преимущества и поддержка со стороны поставщиков.

Региональные органы власти являются перспективным источником финансирования лизинговых компаний в регионе. Местные администрации должны регулировать развитие лизинга для финансирования успешных местных производителей через свои государственные региональные лизинговые компании. Тот факт, что эти средства при должном инвестировании могут быть использованы для дальнейшего кредитования (снижая потребность в прямых субсидиях из бюджета региона), должен явиться весомым доводом для региональных администраций в пользу лизинга.

Меры государственной поддержки лизинговой деятельности в регионе. Эти меры должны быть комплексными и распространяться как на лизинговые компании региона и их учредителей, так и на лизингополучателей. Такими мерами поддержки могут быть:

- налоговое стимулирование деятельности инвесторов;
- создание, лизинговых фондов для финансирования лизинговых проектов, особенно в области малого и среднего бизнеса;
- льготные процентные ставки для привлечения лизингодателя;
- создание залоговых фондов;
- проведение конкурсов лизинговых проектов;
- специальные субсидии и возмещение понесенных лизингодателем затрат на приобретение имущества, предназначенного для целей лизинга;
- предоставление гарантий региональных бюджетов;

– гарантированное государственное страхование лизинговых платежей.

Таким образом, операции лизинга носят взаимовыгодный характер. Поставщик расширяет рынок сбыта, реализуя свой товар, и получает за него от лизинговой компании выручку, причем в минимально короткий срок. Банк в свою очередь, развивает новый вид деятельности, приобретает новых клиентов и получает свою прибыль. Лизингополучатель с минимальными для себя затратами благодаря банковским инвестициям приобретает новое оборудование, начинает выпускать качественную и конкурентоспособную продукцию, расширяет производство и создает новые рабочие места. По сути, методика инвестирования в основной капитал предприятий в регионе на базе лизинга очень выгодно для экономики региона.

Литература

1. Газман В.Д. Рынок лизинговых услуг // Лизинг-ревью. М., 2003.
2. Ендовицкий Д.А., Панина И.В. Лизинг в Российской Федерации: состояние и тенденции // Финансы. 2004. № 11. С. 11-14.
3. Лапытин Ю.Н., Сокольских Е.В. Лизинг. Учебное пособие для вузов. М.: Акад. проект. 2005. 432 с.
4. Лещенко М.И. Основы лизинга. М.: Финансы и статистика. 2002. 336 с.
5. Макеева В.Г. Лизинг. Учебное пособие. М.: ИНФРА, 2004. 192 с.
6. Нагоев А.Б. Лизинг: формирование, функционирование и правовые основы. Нальчик: Изд-во КБНЦ РАН, 2006. 223 с.
7. Николаенко А.Н. Повышение эффективности финансового лизинга в инвестиционном процессе России. Автореф. дисс.... канд. эконом. наук. М. 2002. 20 с.
8. Петров И.А. Организационно-экономический механизм лизингового инвестирования в основной капитал в регионе. Автореф. дисс.... канд. эконом. наук. М. 2005. 20 с.
9. Законы о государственной поддержке лизинговой деятельности в Кабардино-Балкарской республике за № 6-РЗ, № 8-РЗ от 11.01. 2005 г.
10. Федеральный закон о финансовой аренде (лизинге) за № 10-ФЗ от 29.01.2002 г.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Г. ОБОЗНЫЙ,

кафедра «Финансовый менеджмент»,
«МАТИ» –РГТУ имени К.Э. Циолковского

Инновационная деятельность любой фирмы составляет органическую часть ее маркетинговой деятельности. В особенности это относится к фирмам, занимающимся производством наукоемкой продукции. Подразделения НИОКР становятся генераторами идей, которые затем переходят в выполненные НИОКР (рис. 1):

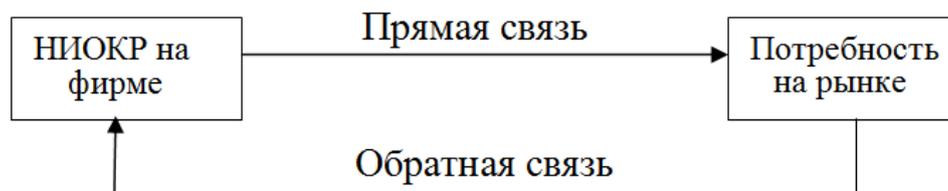


Рис. 1. Схема генерирования инновационных идей.

Одним из главных вопросов в инновационной политике фирмы является формирование целей процесса инноваций. Цели процесса инноваций можно свести к следующим положениям:

1. Поиск нового решения задачи и содержание изобретателей;
2. Проведение НИОКР;
3. Техническая подготовка производства инноваций;
4. Производство инноваций;
5. Продвижение инноваций на рынок;
6. Закрепление на новых рынках с помощью обеспечения конкурентоспособности.

Прикладные научно-исследовательские работы (НИР) направлены на исследование путей практического применения открытых ранее явлений и процессов. НИР прикладного характера ставит своей целью решение технической проблемы, уточнение неясных теоретических вопросов, получение конкретных научных результатов, которые в дальнейшем будут использованы в опытно-конструкторских работах (ОКР), т.е. на следующей стадии развития научной разработки. ОКР – завершающая стадия исследований, это своеобразный переход от лабораторных исследований и экспериментального изготовления к промышленному производству. Цель ОКР – создание (модернизация) образцов новой техники, которые после соответ-

ствующих испытаний могут быть переданы в серийное производство или непосредственно потребителю. На этой стадии производится окончательная проверка результатов теоретических исследований, разрабатывается соответствующая техническая документация, изготавливаются и испытываются образцы новой техники.

Завершающей стадией процесса исследования является опытное производство, подтверждающее, с одной стороны, технологическую реализуемость результатов прикладных исследований, а с другой – востребованность этих результатов обществом (потребителями). Этой стадией заканчиваются работы, связанные со сферой науки, и начинается процесс промышленного производства. В производстве знания материализуются, а исследования находят свое логическое завершение. Это самый капиталоемкий этап.

Следующий этап – реализация новой продукции потребителям и организация его обслуживания. На этом этапе осуществляются два одновременно протекающих процесса: непосредственное использование потребителями изделий, а также технические и организационные мероприятия, обеспечивающие поддержание новой техники в работоспособном состоянии в течение срока службы.

Каждое звено жизненного цикла относительно самостоятельно, имеет определенные закономерности, выполняет специфическую роль. Центральными этапами в жизненном цикле являются этапы освоения новой техники и организации ее широкого выпуска.

Процесс инновации, переход к практическому использованию фундаментальных знаний и научных достижений является и по структуре, и по внутренним и внешним взаимосвязям длительным многосложным явлением и связан с решением обширного ряда проблем, причем не только научно-технического, но также и социально-экономического и организационного характера.

Инновационный процесс, как правило, проходит либо на одном предприятии, либо в рамках устоявшейся кооперации (университет – КБ – завод). С ускорением научно-технического прогресса и открытием границ возник мировой инновационный рынок, направленный на скорейшее внедрение результатов интеллектуальной деятельности.

Успех инновации определяется сочетанием и взаимоучастием трех равноправных компонентов: технология, финансы и менеджмент. Исследовательские центры: НИИ, КБ, НПО, университетские лаборатории и НТЦ и другие подобные предприятия и структуры за счет централизованной финансовой поддержки исследований являются источником, средой для инвестиций. Для многих ученых результат их исследований становится конечной целью, а не промежуточным этапом инновационного процесса. Типичный ученый редко стремится к реализации своего научного результата. Общим для исследовательских центров является то, что результат их деятельности – это

продукт научный, научно-технический или просто технический. Некоторая часть этих продуктов, обычно небольшая, может быть превращена в инновации, т.е. оказаться востребованной обществом, еще меньшая часть, обычно гораздо меньшая, действительно, станет инновацией.

Малые инновационные предприятия, отделившиеся от крупных институтов, состоят, как правило, из специалистов, поставивших себе целью капитализировать собственные знания и разработанные ранее технологии. Такие предприятия могут иметь и имеют успех тогда, когда разработанные ими технологии оказываются востребованными рынком, т.е. когда предприятия строят свою стратегию на продвижении конкретного товара на рынок.

Финансовых участников инновационного рынка отличает их подход к сущности инновации. Промышленно-финансовые группы/концерны осуществляют производство и реализацию. Если бы не конкуренты, многие производственные компании не нуждались бы ни в каких инновациях.

Поскольку внедрение инновации для промышленного предприятия есть реализация инновационного проекта, рассмотрим этапы реализации инновационного проекта, которые отражают определенные качественные изменения. Завершение каждого этапа характеризуется определенными достижениями в развитии проекта и соответствующим снижением рисков на пути его реализации.

На рис. 2 представлены графики инвестиций на протяжении жизненного цикла инновационного изделия. Пик затрат приходится на начало опытного производства, что определяется необходимостью проектирования и изготовления дорогостоящего технологического оборудования, оснастки (пресс-формы, диагностический комплекс и т.д.). В дальнейшем инвестиции уменьшаются, но остаются на значительном уровне, что связано с отработкой функционирования системы качества, и асимптотически приближается к постоянному уровню, определяющемуся из необходимых заводских затрат на решение вопросов применимости (материалы, элементы-аналоги) и гарантийную поддержку изделия (послегарантийное обслуживание осуществляют сервисные организации под техническим, но не финансовым контролем завода-изготовителя). Разумеется, вид характеристики инвестиционных затрат зависит от конкретного изделия, а также от политики руководства проектом и наличия необходимых ресурсов (наличие и длительность НИРовского этапа, планирование затрат в ходе ОКР, совмещение заключительного этапа ОКР – испытаний изделия с подготовкой опытного производства и т.д.), но в целом, представленная на рис. 2а зависимость отражает характер затрат в ходе жизненного цикла любого инновационного проекта.

Доходная часть проекта зависит от целого ряда факторов и представлена семейством кривых (рис. 2б). Причём надо иметь в виду, что на рисунке представлены зависимости для безусловно востребованной рынком

продукции, в противном случае эти зависимости будут иметь другой вид. Но и для ожидаемой рынком продукции доходы от реализации изделия и финансовые показатели инновационного проекта в целом в определяющей степени зависят от организации продаж и соответственной организации производства. При этом уровень рисков инвестиционного проекта на протяжении жизненного цикла снижается и на этапе массового производства определяется группой рисков, определяемых реализацией продукции. Рынок может оказаться гораздо меньше ожидаемого, менеджмент предприятия может не справиться с возросшим масштабом производства.

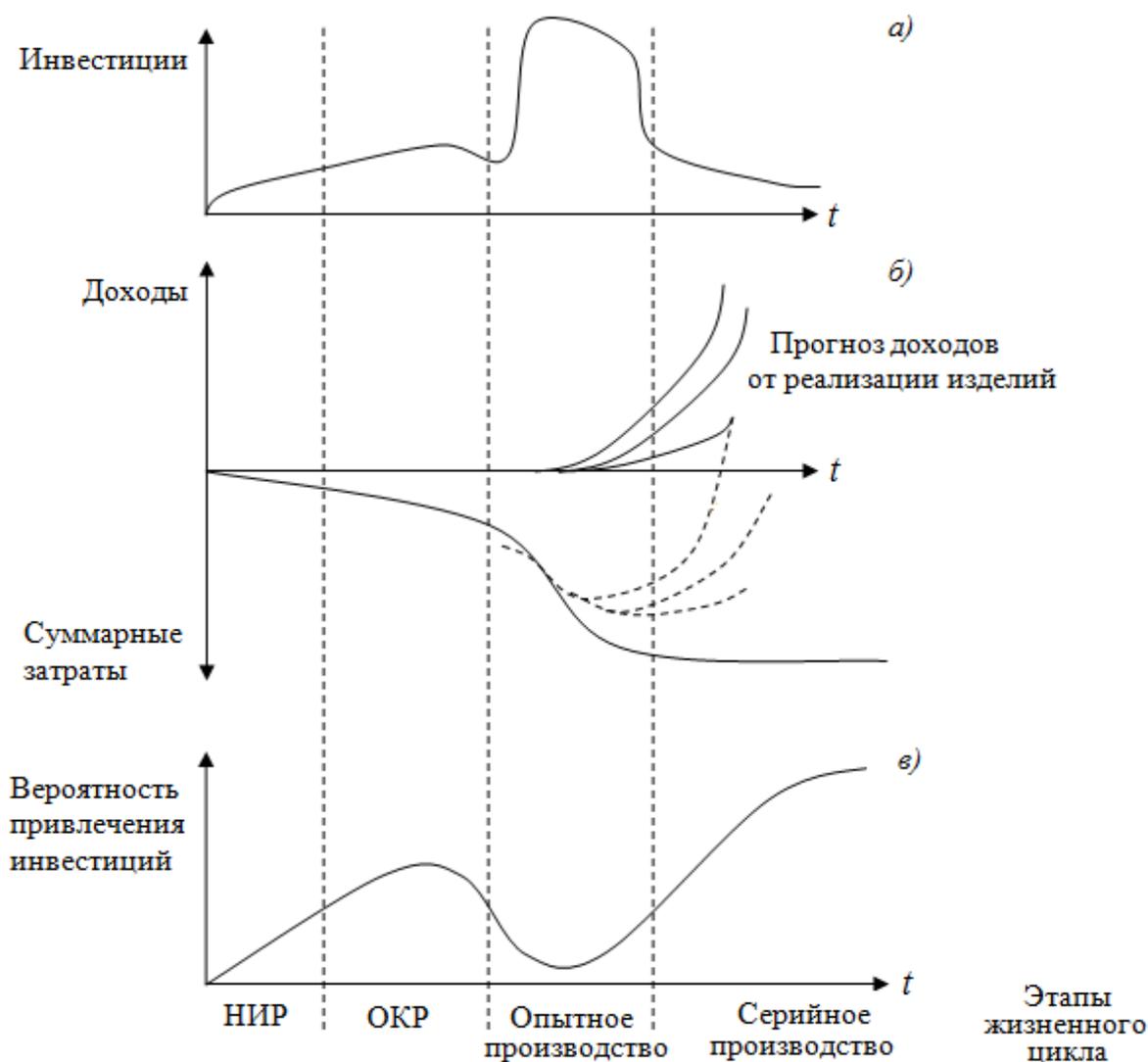


Рис. 2. Типичные зависимости на разных этапах проекта.

Вероятность привлечения инвестиций имеет S-образную характеристику (рис. 2в), участок с отрицательным $\frac{dP}{dt}$ приходится на участок жизненного от испытаний опытного образца до запуска его в серию – создание установочной партии, на этап опытного производства.

Это связано с рядом причин:

1. Это самый капиталоемкий этап;
2. Это последний этап, на котором деньги только тратятся, и участники проекта находятся в ожидании будущих продаж;
3. Это психологически трудный этап для компании, требующий переключения с решения технических и технологических проблем на проблемы бизнеса. До этого момента главным было сделать. Теперь – главное продать;
4. Это этап, на котором труднее всего найти деньги. На этапах развития идеи и создания опытного образца можно найти финансовую помощь у государства, у различных фондов, поддерживающих научно-техническую деятельность. Источников финансирования исследований на начальных стадиях достаточно много: программы Министерства науки и технологий РФ, Российский фонд фундаментальных исследований, Российский фонд технологического развития, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и др. Но вся их помощь ограничивается созданием опытного образца, поскольку дальше начинается непосредственно бизнес, в который государство не вмешивается, чтобы не давать повода быть обвиненным в нарушении условий честной конкуренции.

Таким образом, данный этап является критическим для инновации. Для развития проекта необходимы сторонние инвестиции. Даже если проект развивается внутри корпорации, решения о финансировании проекта на данной стадии принимают люди, не связанные с процессом его разработки.

Управление проектом перемещается к людям, распоряжающимся ресурсами, которые либо берут на себя ответственность за реализацию проекта, либо, в случае превышения рисков развития проекта допустимого ими уровня, или недостаточной определенности (отсутствуют необходимые сведения), выбирают один из трех потенциальных вариантов развития бизнеса (рис. 2б):

- возможность отсрочки, которая позволяет компании отложить решение по поводу основных инвестиций до некоторого момента в будущем, уменьшая тем самым риски;
- возможность изменения масштаба проекта;
- закрытие проекта, распродажа активов.

С другой стороны, в случае успешной организации опытного производства, подтвердившего как возможность промышленного выпуска инновационного продукта, так и потребность рынка в этом продукте, перед разработчиком раскрываются горизонты реального сотрудничества с инвесторами, вероятность привлечения инвестиций возрастает существенным образом. В настоящее время предложение финансовых ресурсов на рынке

инвестиций недостаточно для реализации имеющихся фактически в наличии инновационных проектов.

Литература

1. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий. М.: Поколение, 2007.
2. Хомутский Д.Р. Управление инновациями в компании. М.: Солон-Пресс, 2008.
3. Управление высокотехнологичным бизнесом. Антология. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

МАРКЕТИНГОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ: КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ, АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ И ПОСТАВЩИКОВ

Н.С. ПЕРЕКАЛИНА, докт. экон. наук,
И.В. РОЖКОВ,
кафедра «Маркетинг»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Характерной чертой современных социально-экономических отношений являются интенсивно развивающиеся процессы информатизации, протекающие во всех сферах рыночной деятельности и, особенно, – в маркетинге. Возрастающие тенденции использования современных информационных технологий, рост объема рыночной информации являются определяющими при организации маркетинговой деятельности на современных предприятиях сферы услуг.

Согласно нормативно-правовому определению, под информационными процессами понимаются «процессы создания, сбора, обработки, накопления, хранения, поиска, распространения и потребления информации» [1]. Их широкое распространение привело к формированию новой информационной инфраструктуры бизнеса, которая связана с определенным типом общественных отношений, интенсивным применением информационных технологий в маркетинговой деятельности.

Маркетинговая информация (МИ) в настоящее время рассматривается как ресурс, необходимый для сохранения устойчивых конкурентных преимуществ. Получение, систематизация, оценка и использование в рыночной деятельности маркетинговой информации, характеризующей состояние и тенденции развития внешней среды, являются наиболее надежной основой для принятия решений, связанных с управлением предприятий в сфере услуг.

Помимо экзогенных (внешних по отношению к предприятию) факторов, определяющих развитие процессов и явлений вокруг предприятия, существуют также эндогенные (внутренние) факторы, учет которых также необходимо учитывать для организации рыночной деятельности на предприятиях сферы услуг. Создание систем управления маркетинга на предприятиях, работающих в сфере сервиса должно опираться на использование различных видов маркетинговой информации, представляющей собой систематизированный набор характеристик, отражающих как экзогенные, так и эндогенные факторы их деятельности.

При организации информационной деятельности предприятий сферы сервиса необходимо учитывать специфику услуги, как объекта маркетинговой деятельности, отличающую маркетинговую деятельность по ее продвижению на рынке от промышленной продукции. Генри Ассель определяет услуги как блага, покупаемые потребителями, но без перехода права собственности на них [2]. В отличие от товара услуге как объекту маркетинговой деятельности свойственны следующие особенности:

– услуга нематериальна и, следовательно, неосвязаема, несохраняема, не может быть произведена «впрок», не подлежит упаковке, хранению, транспортировке; однако результаты услуги могут быть материализованы и оценены (например, ремонт транспортных средств);

– услуга обладает свойством неотделимости – предоставление услуги неотделимо от продавца и потребителя, подразумевает их персональное общение; услуги чаще всего сначала продаются (оплата работы адвоката, обучения), а затем одновременно производятся и потребляются;

– обычно услуга предоставляется человеком для вполне конкретного потребителя, поэтому каждая услуга уникальна и обладает свойством неоднородности по качеству (например, медицинское обслуживание).

Учитывая эти особенности, можно сформулировать основные требования к формированию и использованию маркетинговой информации в сфере услуг:

1) *оперативность предоставления* информации, позволяющая в конкретный момент времени отражать реальное состояние постоянного развивающегося рынка услуг;

2) *достоверность* информации, которая основывается на точном и объективном воспроизведении состояния рынка услуг и особенностей внешней макросреды;

3) *релевантность* данных, которая позволяет предприятиям сферы сервиса получать информацию в точном соответствии со сформулированными маркетинговыми целями и избегать ненужной работы;

4) *полнота* информации, необходимой и достаточной для объективного учета всех факторов, формирующих, либо оказывающих влияние на маркетинговую деятельность предприятия и определяющих потребительские оценки;

5) *доступность* информации, которая обеспечивает ее получение предприятием сферы услуг с использованием ограниченных финансовых ресурсов.

Обоснованный выбор и анализ актуальной информации позволяет руководству предприятия эффективно решать стоящие перед ним маркетинговые задачи. В сфере услуг к наиболее важным из них относятся [4]:

- координация стратегии развития предприятия;
- получение конкурентных преимуществ;

- планирование сбытовой деятельности и взаимодействия с конечными потребителями;
- повышение эффективности рыночных мероприятий;
- прогнозирование изменений маркетинговой среды и др.

В литературных источниках [3] предлагается множество вариантов классификационных систем маркетинговой информации. Как правило, указанные классификации имеют универсальный характер и не учитывают специфики услуги как объекта маркетинговой деятельности.

С учетом требований, предъявляемых к маркетинговой деятельности в сфере услуг и необходимости применения маркетинговой информации для решения стоящих перед предприятием задач, в статье предлагается авторская классификация основных видов маркетинговой информации по наиболее существенным признакам (табл. 1).

Таблица 1.

Классификация видов маркетинговой информации малых и средних предприятий сферы услуг.

Классификационный признак	Вид МИ	Характеристика и особенности МИ в сфере услуг
1	2	3
1. Период времени, к которому относится информация	Историческая	Отражает внешние условия и результаты деятельности предприятий сферы услуг в прошлом
	Текущая	Отражает текущее состояние динамично меняющейся среды малого и среднего бизнеса
	Прогнозная	Отражает вероятностную оценку развития предприятия сферы услуг в ближайшей перспективе
2. Способ получения информации	Директивная	Содержит показатели, нормативы и стандарты производства услуг, изложенных в законодательных актах и государственных регламентах
	Плановая	Формируется в процессе повседневной (плановой) производственной деятельности предприятия сферы услуг
3. Способ представления информации	Количественная	Выражает значения исследуемых характеристик процесса оказания услуги в принятых единицах измерения
	Качественная	Предполагает содержательное описание состояния исследуемых характеристик процесса оказания услуги без указания единиц их измерения

4. Периодичность изменения и получения информации	Постоянная / Переменная	Отражает постоянные (стабильные) / переменные характеристики процесса оказания услуги и факторы рыночной среды в малом и среднем бизнесе
	Периодическая / Эпизодическая	Формируется на регулярной/ эпизодической основе при отслеживании изменяющихся переменных факторов предприятия сферы услуг с заранее установленной периодичностью, либо без таковой
5. Текущее состояние информации	Входящая / Выходящая	Поступает в маркетинговые подразделения из внешних и внутренних источников/ либо предоставляется ими в обработанном виде для принятия руководством предприятия управленческих решений
	Анализируемая / Хранимая	Предназначена для математической или логической обработки и анализа маркетинговой деятельности предприятия сферы услуг, либо для временного хранения на электронных или бумажных носителях
6. Степень переработки информации	Первичная	Предварительно необработанная информация для решения задач маркетинга в сфере услуг
	Вторичная	Систематизированная и статистически обработанная информация для реализации маркетинговых задач предприятий сферы услуг
7. Происхождение информации	Внутренняя	Включает комплекс информационных ресурсов, отражающих ситуацию внутри предприятия сферы услуг
	Внешняя	Дает представление о внешней среде функционирования предприятия сферы услуг
8. Назначение информации	Производственная	Предназначена для внутреннего пользования, выработки управленческих решений в процессе производства и предоставления услуг
	Потребительская	Рассчитана на широкий круг пользователей (потребителей услуг, поставщиков и др.)
9. Форма представления информации	Научная	Включает результаты научных исследований и разработок отечественных и зарубежных специалистов
	Учебно-методическая	Содержит сведения по организации и ведению учебных и производственных процессов на предприятии сферы услуг
	Справочная	Содержит нормативные и справочные сведения по организации и ведению процесса предоставления услуг

10. Содержание информации	Коммерческая	Включает аналитические обзоры развития отечественного и зарубежного рынка услуг, характеристики отраслей народного хозяйства и отдельных предприятий сферы услуг, экономические и социальные прогнозы, федеральные и местные программы развития малого и среднего предпринимательства и др.
	Финансовая	Содержит сведения о котировках ценных бумаг, валютных курсах, учетных ставках банков, инвестициях и др.
	Ценовая	Содержит сведения о динамике изменения цен на рынке услуг
	Правовая	Включает правовые документы федерального и местного значения, документы профессиональных организаций, союзов, объединений, уставы предприятий и др.

Достоверность внешней маркетинговой информации, которая, в конечном итоге, определяет ее ценность для предприятия сферы услуг, зависит от поставщиков и источников информации. Ввиду их многообразия, необходимо дать оценку целесообразности использования предоставляемой ими маркетинговой информации на предприятиях сферы услуг. К основным поставщикам внешней маркетинговой информации можно отнести:

- Государственные учреждения (министерства, муниципальные органы власти и др.);
- Научно-исследовательские, информационные и аналитические центры;
- Финансовые структуры (банки, страховые компании и др.);
- Предприятия (производственные и сферы услуг);
- Потребители (индивидуальные и коллективные).

Среди наиболее распространенных в сфере услуг источников маркетинговой информации можно выделить следующие:

1. Информационные ресурсы предприятий сферы услуг в сети Интернет;
2. Официальные печатные издания для массового использования (статистические сборники, аналитические обзоры, справочники и др.);
3. Периодические печатные издания (экономические и маркетинговые газеты и журналы);
4. Научно-методическая литература;
5. Рекламные издания (проспекты, буклеты, прайс-листы и др.);
6. Контактные источники.

В табл. 2 приведена матрица взаимосвязи перечисленных источников и поставщиков внешней маркетинговой информации предприятий сферы

услуг. Приведем общую характеристику отдельных групп источников внешней маркетинговой информации.

Интернет-ресурсы предприятий сферы услуг содержит информацию, которая характеризуется высокой доступностью, оперативностью, возможностью не только обеспечивать предприятие необходимой внешней информацией (например, через статистику посещений, on-line опросы и т.д.), но и размещать собственную маркетинговую информацию для воздействия на целевых потребителей.

Использование таких источников не требует значительных материальных затрат, что является определяющим фактором особенно для малых и средних предприятий сферы услуг [5]. По обратной связи от потребителей, как реакция на размещенную на интернет-сайтах информацию, могут быть получены данные о потребительских оценках, необходимые для определения основополагающих категорий маркетинговой деятельности: нормы и массы потребительской стоимости, качества услуг и т.д.

Таблица 2.

Матрица взаимосвязи поставщиков и источников внешней МИ.

Поставщики маркетинговой информации	Источники внешней маркетинговой информации					
	Информ. ресурсы в интернете	Официальн. печатные издания	Периодич. печатные издания	Научно-методич. издания	Рекл. издания	Контактн. источники
1. Государственные учреждения	+	+	+	–	–	–
2. Научно-исследовательские, информационные и аналитические центры	+	+	+	+	–	–
3. Финансовые структуры	+	–	+	–	+	–
4. Предприятия (производственные и сферы услуг)	+	–	+	–	+	–
5. Потребители (индивидуальные и коллективные)	+	–	+	–	–	–

Официальные и периодические печатные издания предоставляют информацию для массового пользования, которая характеризуется доступностью, низкой стоимостью, достоверностью. Однако представленные этими источниками данные могут быть неполными, несопоставимыми, иметь описательный характер. Основное назначение информации из этих источников можно определить таким образом: общее понимание процессов, происходящих на ранке услуг, осознание необходимости в определен-

ной информации, подготовка сравнительных данных для более глубокого понимания стоящих перед предприятием сферы услуг задач.

В научно-методической литературе размещается информация, которая посвящена общим научно-методическим вопросам менеджмента и маркетинга предприятий, часто является устаревшей, поэтому в сфере услуг источники из этой группы используются весьма редко.

Рекламные издания размещают информацию, которая характеризуется высокой доступностью, низкой стоимостью, однако приведенные в рекламе сведения могут быть не вполне достоверными и неполными. Как правило, в рекламных изданиях приводятся лишь положительные особенности предоставляемых услуг и предприятия в целом.

Контактные источники характеризуются значительной трудоемкостью и нерегулярностью контактов. Однако в содержательном плане с помощью контактных источников может быть получена эксклюзивная и наиболее ценная для предприятий сферы услуг информация об изменениях в потребностях целевого рынка, спросе на новые виды услуг и др. Такая информация может быть получена в результате проведения маркетинговых исследований (опросов, анкетирования и т.д.).

Учитывая условия конкурентной борьбы, при которых нередко сознательно искажается реальное состояние внешней и внутренней среды, менеджеры предприятий сферы услуг вынуждены выбирать несколько источников маркетинговой информации. Сопоставление и проверка на непротиворечивость полученных из нескольких источников сведений позволяет повысить качество маркетинговой информации, исключить из рассмотрения недостоверную информацию до этапа принятия управленческих решений.

Литература

1. Федеральный Закон РФ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 № 149-ФЗ.
2. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия: Учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 2001.
3. Ванифатова М.М. Системы маркетинговой информации: современные мировые тенденции развития и особенности российского рынка // Маркетинг в России и за рубежом. 2002. № 1.
4. Разумовская А., Янченко В. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика. М.: Вершина, 2006.
5. Перекалина Н.С., Рожков И.В. Методология маркетинговых информационных систем предприятий малого и среднего бизнеса. Проекты правительства Российской Федерации: экономические возможности реализации. М.: МАТИ, 2006.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ ДИНАМИКИ РЕСУРСОВ ПО СТАДИЯМ ИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

Т.Ю. ПЕТРУХИНА,

Департамент науки и промышленности г. Москвы

Структура системы управления повышением эффективности основана на комплексном подходе к категории эффективности, которая формируется на нескольких этапах движения ресурсов. Поэтому необходимо управляющее сопровождение каждого из этапов с тем, чтобы, оптимизируя цепные преобразования, прийти к наиболее выгодному соотношению крайних состояний средств – входящих и исходящих из производственной системы.

Организационно функциональная система управления повышением эффективности не исключает создания подразделения, аккумулировавшего в себе исполнение управленческих функций. В соответствии с целью системы управления эффективностью, заданиями такого подразделения или избирательно собранной функциональной системы будут:

1. Организация. Выделение основных стадий преобразования ресурсов, выявление структурных подразделений, в пределах деятельности которых формируется эффективность отдельных стадий преобразования.

2. Учет. Сбор информации о размере средств, закрепленных за каждым этапом преобразования ресурсов за прошедший период. Сбор информации о плановых объемах ресурсов на каждом этапе преобразования.

3. Анализ. Анализ изменения эффективности производственной системы за прошедший период, сравнение со среднеотраслевым уровнем.

4. Планирование. Выработка рекомендаций структурным подразделениям, в сфере деятельности которых лежат некоторые стадии преобразования ресурсов в соответствии с анализом плановых показателей.

5. Контроль. Сбор информации об изменении плановых показателей, расчет изменения плановой эффективности.

6. Мотивация. Расчет показателей стимулирования работников машиностроительных предприятий в зависимости от повышения эффективности фрагмента цепи преобразований, находящихся в их сфере воздействия. Прирост заработной платы возможно рассчитать как произведение размера премии за повышение эффективности на индекс повышения эффективности.

Организационные подразделения в составе функциональной системы повышения эффективности, в сфере действия которых находятся отдельные стадии преобразования ресурсов, при повышении эффективности пользуются общим правилом, соответствующим условию повышения эффективности – возрастающая динамика при движении ресурсов к результатам. На различных этапах движения ресурсов, а также для различных видов ресурсов мероприятия по повышению эффективности приобретают прикладное содержание, заключающиеся в изменении динамики средств на этапах их преобразования, что при укрупненном выделении стадий выглядит следующим образом:

Таблица 1.

Следствие мероприятий по повышению эффективности.

Стадия	Преобразование ресурсов		
	Активы		
Ресурсы	Средства труда	Предметы труда	Живой труд
	Рост данных величин ведет к росту производственного потенциала, проявляющегося только в случае более ускоренного роста на следующих стадиях преобразования		
Затраты	Себестоимость		
	Экономические элементы себестоимости		
	Увеличение данных показателей ведет к росту оборачиваемости ресурса соответствующего вида, а также является фактором экстенсивного роста последующих стадий. При выполнении требования о более быстром росте результатов затратная стадия становится фактором интенсивного роста эффективности		
Результаты	Объем продукции, объем продаж, прибыль		
	Увеличение результатов ведет к приближению к достижению целей производственной системы в преобразовании всех имеющихся ресурсов, а также отдельных факторов производства		

Управленческие функции организации, анализа, контроля, мотивации при повышении эффективности требуют методического инструментария расчета показателя повышения эффективности всей цепи преобразования ресурсов в соответствии с принципами построения системы управления эффективностью.

Для отдельных предприятий машиностроительного комплекса г. Москвы предлагается рассчитать интегральный показатель повышения эффективности I по формуле (1).

$$I = (\bar{\mathcal{E}}_{abc} \times \mathcal{V}_{abc} + \bar{\mathcal{E}}_{omn} \times \mathcal{V}_{omn}) / (\mathcal{V}_{abc} + \mathcal{V}_{omn}) \quad (1)$$

где: $\bar{\mathcal{E}}_{abc}$ – средневзвешенный темп роста абсолютных характеристик эффективности; $\bar{\mathcal{E}}_{omn}$ – средневзвешенный темп роста относительных харак-

теристик эффективности; $v_{отн}$, $v_{абс}$ – значимость относительных и абсолютных характеристик эффективности.

Выбрав параметры значимости $v_{абс}$ и $v_{отн}$, произведя расчет интегрального показателя повышения эффективности I и сделав логический вывод о повышении эффективности относительно единицы, следует сравнить полученное значение со среднеотраслевым при избранных уровнях значимости $v_{абс}$ и $v_{отн}$. В случае превышения расчетного значения над табличным делается вывод об уровне повышения эффективности предприятия, опережающем среднеотраслевой. Данные в табл. 2 приведены для среднего значения I предприятий машиностроения г. Москвы по итогам восьми лет – с 2000 по 2007 гг. при различных комбинациях значимости $v_{абс}$ и $v_{отн}$.

Значимость $v_{абс}$ и $v_{отн}$ возможно определить путем экспертных оценок специалистов отдельной производственной системы (например, предприятия) отрасли машиностроения.

Таблица 2.

Расчетные значения I для машиностроения г. Москвы за 2000-2007 гг.

Год	$\bar{v}_{абс}$	$\bar{v}_{отн}$	I
2000	1,582	0,858	1,220
2001	0,915	0,735	0,825
2002	0,718	0,845	0,782
2003	0,790	0,955	0,872
2004	0,862	0,813	0,837
2005	-0,026	0,032	0,003
2006	7,655	5,761	6,708
2007	1,020	0,834	0,927

С целью устранения влияния инфляционных процессов на результаты расчетов все темпы роста скорректированы на индекс цен производителей по машиностроению г. Москвы.

Методика определения роста эффективности применима для всех видов ресурсов, затрат и результатов, что позволяет использовать ее для измерения роста частных показателей эффективности в соответствии с критерием эффективности. При этом параметры значимости $v_{абс}$ и $v_{отн}$ в системе управления эффективностью сохраняются и при расчете частных показателей повышения эффективности. Для средств труда, предметов труда и непосредственно труда для машиностроения г. Москвы были получены следующие значения частных интегральных показателей повышения эффективности (табл. 3).

**Частные интегральные показатели повышения эффективности
для машиностроения г. Москвы.**

Годы	Основные фонды	Оборотные средства	Трудовые ресурсы
2000	1,897	1,413	1,528
2001	1,482	0,954	1,268
2002	1,029	0,922	0,866
2003	0,889	0,932	0,852
2004	1,105	1,052	1,086
2005	0,963	1,036	0,984
2006	1,459	1,327	1,395
2007	1,130	1,135	1,125

Для отдельных факторов производства, формирующих совокупные ресурсы производственной системы, повышение эффективности будет заключаться в реализации как экстенсивных, так и интенсивных возможностей ее роста, прикладное содержание которых для различных факторов производства представлено на рис. 1-3. Данные схемы составлены в соответствии со структурно-логической факторной моделью эффективности абстрактного ресурса.

Задержка на какой-либо стадии движения ресурсов вызывает изменение их движения на других стадиях, стагнацию функционирования производственной системы в целом, что представляет собой результат нарушения принципа пропорциональности организации производства через появление широких и узких мест, являющихся резервами повышения эффективности использования как отдельного ресурса, так и эффективности всего хозяйствующего субъекта. Наличие как широких, так и узких мест в равной степени опасно, так как в одном случае происходит избыточная динамика ресурсов на каком-либо этапе их преобразования, или, в другом случае, их замораживание и сдерживание всей цепи преобразований. В связи с этим особую актуальность приобретает возможность оптимального распределения динамики ресурсов на стадиях их преобразования.

Способ оценки повышения эффективности, учитывающий как оба составляющие критерия эффективности, так и все выделенные этапы преобразования ресурсов, может послужить основой для планирования объема средств, закрепленных за стадиями преобразования ресурсов с целью формирования эффективности, соответствующей критерию.

Стадии преобразования ресурсов являются процессами, в результате которых формируются характеристики эффективности. Все такие процессы являются элементами системы, в которой они функционируют. Качест-

во построения этой системы и механизма ее функционирования отражается на качестве составляющих ее процессов. Качество полезного результата производственной системы, выражающееся в абсолютных и относительных характеристиках эффективности, наследует качество отдельных процессов.

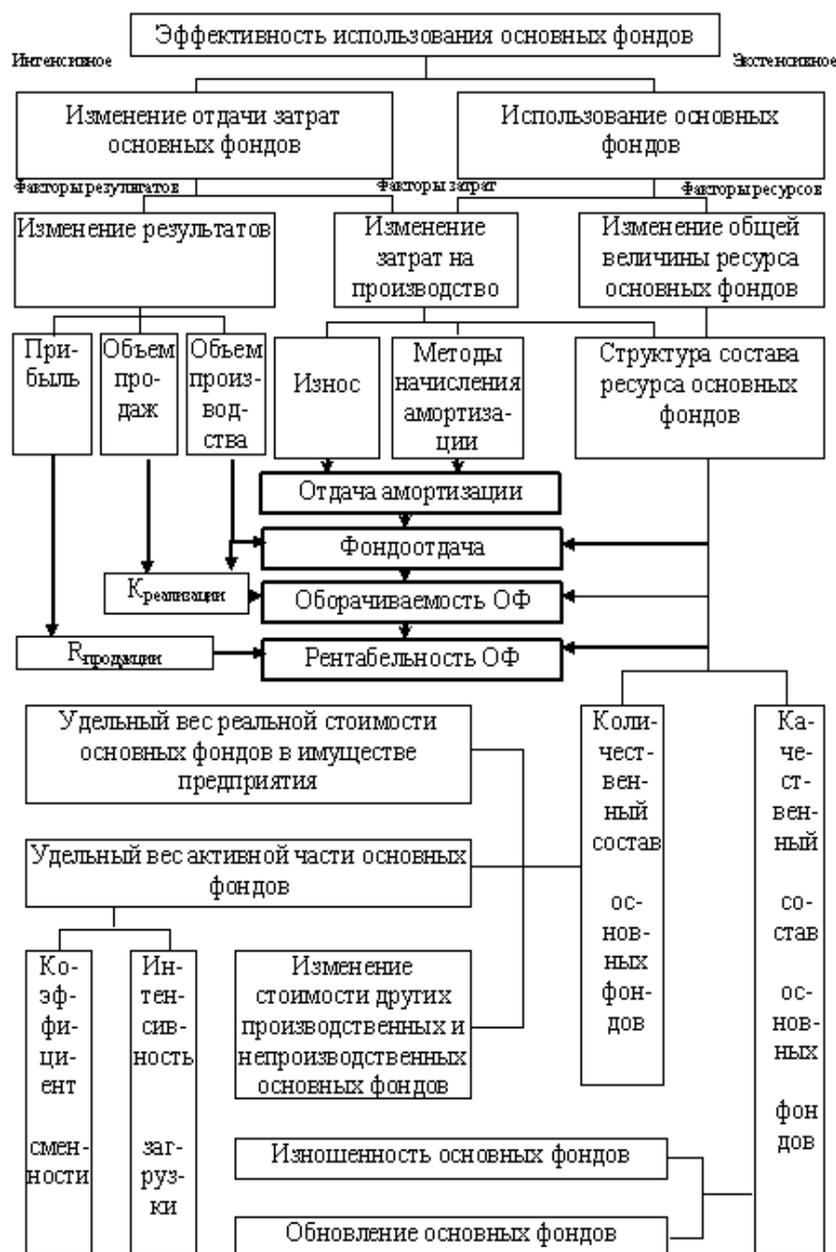


Рис. 1. Структурно-логическая факторная модель эффективности основных фондов.

Принцип отражения качества, выработанный менеджментом качества, заключается в переносе качества процесса на качество результата, и воздействовать на качество полезного результата возможно посредством влияния на формирующие его процессы. Согласно данному принципу, требования к качеству конечного результата перекладываются на требова-

ния к качеству процессов. Такой подход к качеству полезного результата позволяет утверждать, что этапы преобразования ресурсов являются аналогом элементов петли качества продукции (последовательных видов деятельности, формирующих качество продукции), при принятии в роли качества продукции качества финансовых результатов.

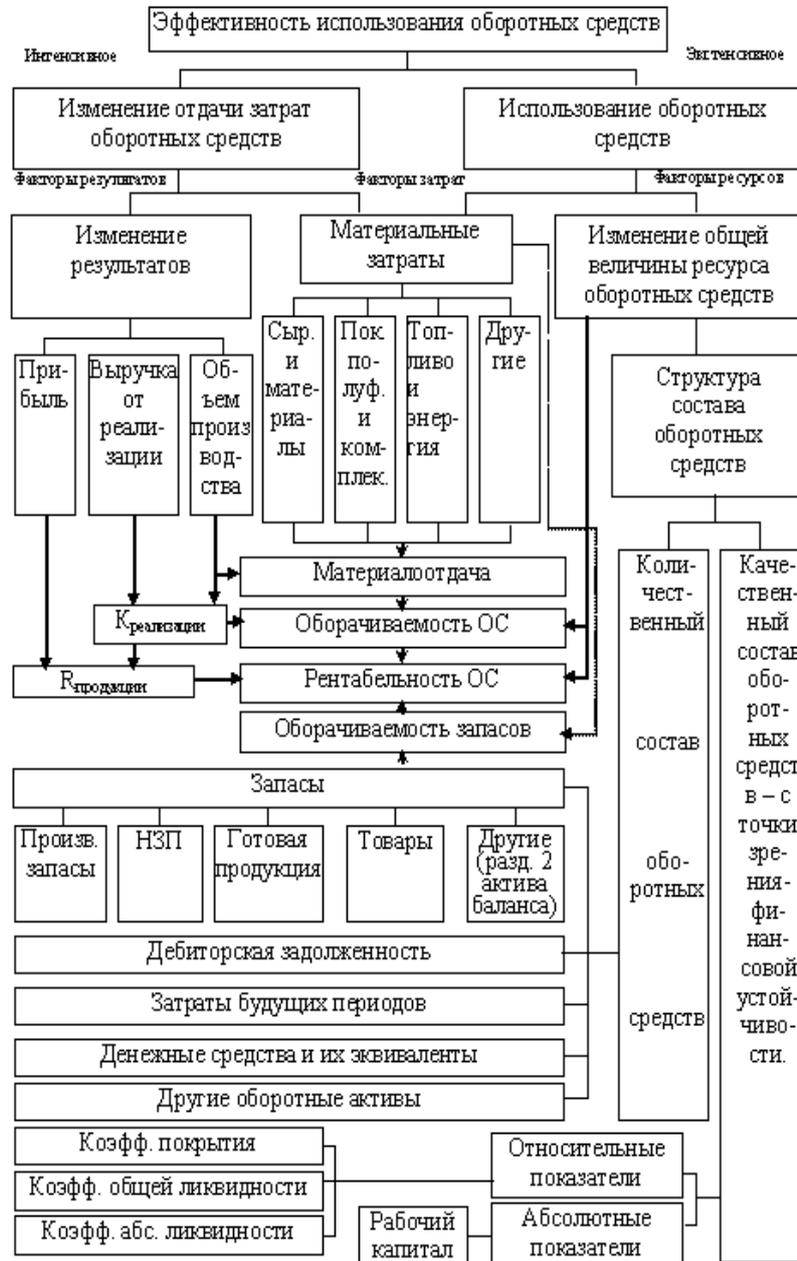


Рис. 2. Структурно-логическая факторная модель эффективности оборотных средств.

Получение полезного результата в определенном размере должно быть подкреплено соответствующими качественными характеристиками – абсолютными и относительными: темпом роста полезного результата и темпом роста эффективности стадии преобразования, в результате которой создается полезный результат. Однако, относительные характеристики эф-

фективности требуют данных об абсолютных характеристиках предыдущей стадии преобразования ресурсов, поэтому задача обеспечения качества полезного результата распространяется на все стадии их преобразования.



Рис. 3. Структурно-логическая факторная модель эффективности трудовых ресурсов.

Тогда обоснованным представляется существование метода определения границ необходимого объема средств, закрепленных за этапами преобразования ресурсов с целью поддержки качества достижения полезного результата на уровне, соответствующем критерию эффективности.

Представляется справедливым плановое установление объема средств на каждом этапе преобразования ресурсов относительно уровня, обеспечивающего значение I следующих преобразований, равное 1 (выведено на основе формулы (1)):

$$T_x \leq \frac{\epsilon_{отн} \times T_{x+1} \times \epsilon_{x+1}}{\underbrace{(\epsilon_{абс} + \epsilon_{отн}) \times \sum_{n=x+1}^k (\epsilon_n) - \epsilon_{абс} \times \sum_{n=x+1}^k (T_n \times \epsilon_n) - \epsilon_{отн} \times \sum_{n=x+2}^k \left(\frac{T_n}{T_{n-1}} \times \epsilon_n \right)}_{T_x^*}},$$

где: T_x^* – критический темп роста ресурсов на входе этапа преобразования x , который обеспечивает повышение эффективности дальнейшей цепи преобразований до получения полезного результата.

Тогда программное (плановое) значение абсолютного размера ресурсов, поступающих на стадию преобразования x , возможно определять на основе следующего неравенства:

$$C_{x_{\text{план}}} \leq C_{x_{\text{факт}}} \times T_x^*$$

где: $C_{x_{\text{план}}}$, $C_{x_{\text{факт}}}$ – программное (плановое) и фактическое значение абсолютного размера ресурсов, поступающих на стадию преобразования x .

Данное неравенство предлагается применять для поддержки качества достижения полезного результата при преобразовании определенного вида ресурсов – как совокупных, так и отдельных факторов производства. При этом отправной точкой является установление программной величины полезного результата – последнего звена цепи движения ресурсов. Далее, последовательно, определяются плановые уровни предшествующих стадий, начиная с предыдущей.

Применение предложенных подходов к оценке и повышению эффективности функционирования производственных систем прошло апробацию на следующих предприятиях:

На ОАО «АВТОФРАМОС» в части оценки повышения эффективности функционирования предприятия, использования инструментария поддержки качества при составлении финансового плана на 2008 год.

На ОАО «Карачаровский машиностроительный завод» в части оценки повышения эффективности функционирования предприятия, использования инструментария поддержки качества при составлении финансового плана предприятия на 2008 г. При этом в качестве результатной стадии движения ресурсов избрана чистая прибыль предприятия. Индекс повышения эффективности в 2007 г. составил 1,09 (в 2006 г. – 0,95). Повышение эффективности было обеспечено коррекцией планового объема ресурсов по стадиям их преобразования, что позволило увеличить прибыль на 1124 тыс. руб., в том числе за счет улучшения интегрального показателя повышения эффективности функционирования производственной системы на 402,7 тыс. руб. При этом годовой экономический эффект, принадлежащий автору, составляет 23,8 тыс. руб.

Стратегией развития машиностроения г. Москвы в соответствии с Программой научно-технического развития г. Москвы до 2015 года прогнозируются среднегодовые темпы роста товарной продукции машиностроения:

– на период 2008-2010 гг. на уровне 112,3% в год;

– на период 2011-2015 гг. на уровне 110,1% в год.¹

Тогда, с целью обеспечить рост эффективности машиностроения г. Москвы при прогнозных темпах роста товарной продукции, подкрепив его соответствующим ростом на смежных стадиях преобразования ресурсов, возможно рассчитать критические комбинации среднегодовых темпов роста выручки от реализации и затрат операционной деятельности на основе инструментария поддержки качества полезного результата.

Таблица 4.

Критические комбинации темпов роста выручки от реализации и затрат операционной деятельности, обеспечивающие повышение эффективности функционирования отрасли машиностроения г. Москвы.

Максимальный темп роста затрат операционной деятельности	Минимальный темп роста выручки от реализации	
	2008-2010 гг.	2011-2015 гг.
0,850	0,941	0,955
0,900	0,961	0,971
0,950	0,978	0,986
1,000	0,994	1,000
1,050	1,008	1,012
1,100	1,021	1,023
1,150	1,033	1,033
1,200	1,044	1,043
1,250	1,054	1,051
1,300	1,063	1,059
1,350	1,072	1,066

Данные, приведенные в таблице, дают возможность предприятиям машиностроения г. Москвы в указанных периодах планировать финансовые показатели своей деятельности, ориентируясь на среднеотраслевую динамику. При этом, чем более темпы роста затрат и выручки отличаются от табличных, тем выше эффективность цепных преобразований ресурсов.

¹ Программа научно-технического развития г. Москвы на период 2007-2015 гг. Принята городской Думой 16 июня 2006 г.

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

О.В. ПЛЮСНИНА, канд. экон. наук,
кафедра «Финансы, кредит и бухгалтерский учет»,
Ухтинский государственный технический университет

В условиях развития рыночных отношений возрастает значение кредитной деятельности. Это обусловлено необходимостью финансового обеспечения расширенного воспроизводства и повышения эффективности функционирования, создания условий для непрерывности финансовых потоков на макроуровне. Предприятие, получив свободу в вопросах формирования и управления финансовыми ресурсами, выступает на финансовом рынке одним из основных его участников, субъектов кредитной деятельности в качестве заемщика денежных средств.

В процессе перехода к рыночной экономике изменился характер взаимоотношений предприятий с коммерческими банками. На передний план выдвигаются условия взаимовыгодного партнерства. Специфика кредитной деятельности состоит в том, что партнерские отношения предприятий и банков базируются на взаимной заинтересованности – наиболее эффективном сочетании их интересов в росте доходов. Несомненно, что партнерские отношения «банк – предприятие» могут строиться лишь на достаточно глубоком взаимном знании финансово-экономического состояния друг друга, перспектив развития, с тем, чтобы каждый из партнеров мог не только реализовать свои интересы, но и прогнозировать эффективность этих взаимосвязей в будущем.

Кредитная деятельность, как и любая другая деятельность, является объектом управления. Эффективность управления имеет функциональное значение для любого субъекта рыночной экономики, но особенно велика его роль в системе кредитных отношений между предприятиями реального сектора и коммерческими банками, где высока мера рисков, и любая серьезная управленческая ошибка может стать причиной возникновения убытков, а в худшем случае – привести к банкротству. Кроме того, мы считаем необходимым регулирование кредитной деятельности со стороны государства. Это связано с тем, что происходящая в результате кредитной деятельности безналичная эмиссия влияет на прирост денежной массы, которая может привести к увеличению темпов инфляции, снижению уровня жизни населения, ухудшению функционирования предприятий и т.д. Так как банки работают с заемными ресурсами, то основной целью государственного регулирования является поддержание стабильности банковской

системы, которая является основным источником кредитных ресурсов для предприятий.

Процесс управления кредитной деятельностью базируется на определенном механизме. Если в общем смысле механизм управления можно рассмотреть как совокупность методов, стимулов и рычагов, правового обеспечения, нормативного обеспечения, информационного обеспечения, отношений складывающейся в процессе осуществления своей деятельности. Под механизмом управления кредитной деятельности будем понимать систему основных элементов, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений в области кредитных взаимоотношений предприятий реального сектора экономики и коммерческих банков. Это также система организации форм, методов и приемов, с помощью которых осуществляется управление кредитными ресурсами и кредитными отношениями.

Цели управления кредитной деятельностью зависят от длительности рассматриваемого периода и реализуются через функции объекта и субъекта управления. В краткосрочном плане субъекты кредитной деятельности – предприятия реального сектора экономики и коммерческих банки – заботятся о максимизации прибыли, а в долгосрочной перспективе ставят задачей рост благосостояния акционеров, завоевание и укрепление рыночной позиции.

Исходя из специфики кредитной деятельности, основные цели управления можно определить следующим образом:

- а) максимизация прибыли субъектов кредитной деятельности;
- б) соблюдение интересов предприятий и банков, основанных на партнерских отношениях;
- в) удовлетворение заемщиков в объеме, структуре и качестве кредитных услуг, обуславливающих длительность и устойчивость деловых связей;
- г) сочетание решения производственных (коммерческих) и социальных проблем данного коллектива;
- д) создание эффективной системы подготовки, переподготовки и расстановки специалистов, позволяющей наиболее полно реализовать их возможности.

Мы считаем, что в структуру механизма управления кредитной деятельностью входят элементы, представленные на рис. 1.

Рассмотрим подробнее основные составляющие системы управления кредитной деятельностью.

1. Государственное нормативно-правое регулирование кредитной деятельности. Принятие законов и других нормативных актов, регулирующих кредитную деятельность предприятий и коммерческих банков, представляет собой одно из направлений реализации внутренней финансовой политики государства. Регулирование кредитных отношений является,

как правило, институционально интенсивным. Формальный надзор над банковским сектором экономики остается краеугольным камнем регулирования. Он основывается на идее о том, что с помощью хорошо продуманной системы регулирования, сердцевину которой составляют компетентные органы надзора, можно решить проблему асимметрии информации и предотвратить последствия банковских кризисов. Ключевые моменты системы такого рода включают:

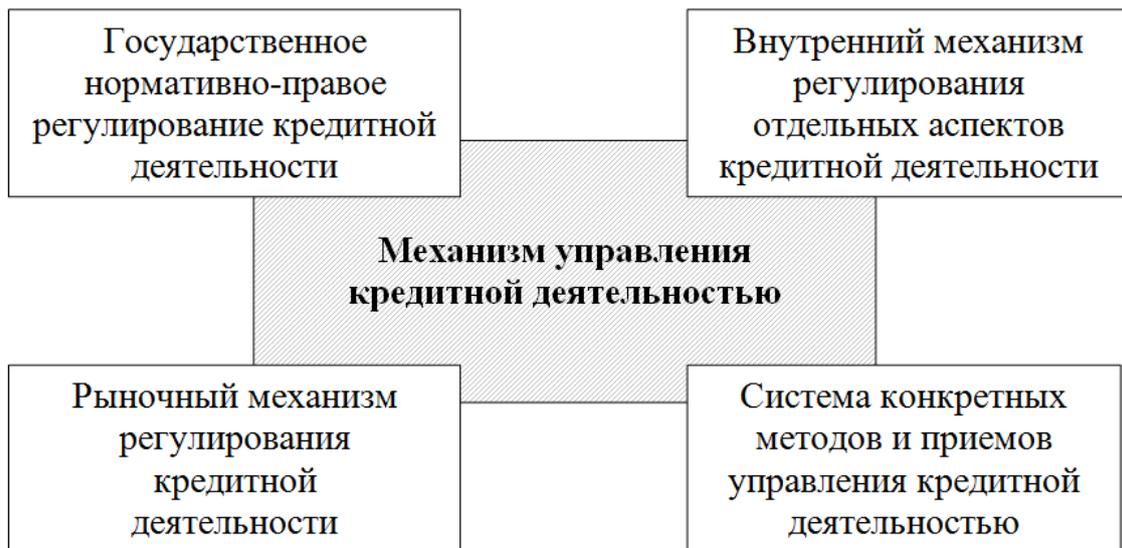


Рис. 1. Характеристика основных элементов управления кредитной деятельностью.

а) критерии достаточности капитала и допуска на рынок. Минимальные требования к величине собственного капитала вынуждают кредитные организации соблюдать финансовую дисциплину: их владельцам есть, что терять в случае краха. Органы регулирования также проверяют уровень квалификации и послужной список ответственных сотрудников банка;

б) ограничения на кредитование инсайдеров. Указанные ограничения позволяют свести к минимуму случаи мошенничества при выдаче кредитов. Аналогичным образом во многих странах введены лимиты кредитования одним банком одного клиента, что исключает ситуации, когда клиент становится «слишком большим, чтобы разориться», что вынуждает банк выдавать необеспеченные кредиты только для поддержания таких клиентов «на плаву»;

в) критерии классификации активов. Требования обязательной классификации качества и рисков для своего кредитного портфеля в соответствии с установленными критериями, а также выработки критериев безнадежных кредитов и их дальнейшей идентификации может способствовать тому, что проблемы будут выявляться на ранней стадии их возникновения.

г) требования к аудиту. Минимальные стандарты и требования по раскрытию информации могут обеспечить своевременное получение информации предприятиями-заемщиками банка и другими кредиторами.

В целом правовое обеспечение включает законы, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации.

2. Рыночный механизм регулирования кредитной деятельности. Этот механизм формируется, прежде всего, в сфере кредитного рынка в разрезе отдельных его сегментов. Особенность функционирования кредитного рынка состоит в том, что он базируется на специфических исходных элементах этого рынка – спросе на кредитные ресурсы и их предложении. Однако главной особенностью этого рынка является то, что ценой на ресурсы выступает ставка процента. В зависимости от форм обращения денежных активов на кредитном рынке ставка процента может быть разной – ссудный процент, депозитный процент, учетный процент, межбанковский процент и др. Отличаясь друг от друга по своему уровню, эти виды процентных ставок не меняют своей сущности и являются ценой кредитных ресурсов. По нашему мнению, основными факторами, оказывающими влияние на рыночный механизм регулирования кредитного рынка, являются:

- уровень учетной ставки Центрального Банка. Он является минимальным нормативным показателем формирования уровня цен на кредитные ресурсы;

- прогнозируемый темп инфляции. С учетом этого фактора возмещается возможная потеря реального дохода продавцов кредитных ресурсов в форме уровня инфляционной премии;

- уровень кредитного риска. Он означает риск возможного невозврата полученного кредита и процентов по нему. Уровень кредитного риска, в свою очередь, определяется многими факторами, среди которых наиболее важные такие, как кредитоспособность заемщика, форма обеспечения возврата кредита, положение предприятия на рынке. Уровень кредитного риска обычно возмещается в виде премии за риск;

- уровень ликвидности кредита. Он характеризуется сроком представления и возмещается в форме соответствующего уровня премии за ликвидность;

- уровень маржи. Он представляет собой разницу между уровнем цен размещаемых и привлекаемых кредитных ресурсов кредитной организацией. Маржа предназначена для покрытия операционных затрат, уплаты налогов и формирования прибыли по кредитной деятельности коммерческого банка.

В целом плата за кредиты, выраженная в виде процента, формируется на кредитном рынке продавцом денежных активов с учетом этих основных факторов.

Второй субъект кредитного рынка – предприятия-заемщики – также участвуют в рыночном регулировании. Своими действиями, принятием или неприятием условий кредитования, предлагая свои собственные условия, расширяя спрос на кредиты или уменьшая его, предприятия активно

вливают на состояние кредитного рынка, на уровень процентных ставок и тарифов, являются равноправными партнерами кредитным организациям.

3. Внутренний механизм регулирования отдельных аспектов кредитной деятельности. Механизм такого регулирования формируется в рамках самих субъектов кредитной деятельности, соответственно регламентируя те или иные оперативные управленческие решения по вопросам привлечения и размещения кредитных ресурсов. Определенными внутренними механизмами управления кредитной деятельностью располагают как предприятия, так и сами коммерческие банк. На предприятиях в учредительных документах закрепляются положения, позволяющие использовать банковские кредиты для своих целей – вложения в основные фонды, расширение и реконструкцию, приобретение материалов, выплату заработной платы и др. В банках основные аспекты закрепляются в специальных документах, отражающих основные направления кредитной политики, – кредитных меморандумах или положениях о кредитной политике.

4. Система конкретных методов и приемов осуществления управления кредитной деятельности. В процессе анализа, планирования и контроля кредитной деятельности используется обширная система методов и приемов, с помощью которых достигаются необходимые результаты. Эти методы необходимы для реализации долгосрочной стратегии и принятия тактических решений. Например, каждый коммерческий банк обладает определенными наработанными приемами кредитной деятельности. В зависимости от каждого конкретного заемщика применяется ряд действий, направленных на удовлетворение потребностей клиента в кредитных ресурсах и получение прибыли.

В целом, реализуя перечисленные составляющие, эффективный механизм управления кредитной деятельностью позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций кредитных взаимоотношений предприятий реального сектора экономики и коммерческих банков.

Необходимость государственного регулирования, по нашему мнению, связана со многими объективными причинами. Во-первых, в современных условиях существует множество проблем, решение которых с помощью только рыночного механизма невозможно: структурные преобразования экономики, стабилизация финансово-кредитных отношений, финансирование «неприбыльного» производства, охрана окружающей среды и т. д. Кроме того, после глубокого кризиса производства конца 1980-90-х гг., вновь происходит интенсификация экономических связей и обмен деятельностью между различными регионами, а также появление новых отраслей, рост концентрации и специализации предприятий. Следовательно, государственное регулирование экономики в целом и кредитной деятельности, в частности, является объективно обусловленной необходимостью, вызванной внутренними изменениями в общественном производстве.

В мировой практике существует два типа финансовых систем, две основные модели рынка капиталов: континентальный (Франция, Германия и другие европейские государства, Япония) и англо-американский. Исходя из этого, выделяют и два типа государственного регулирования. Для англо-американского типа характерны преимущественно правовые методы регулирования, минимизация непосредственного вмешательства государства в экономические процессы и кредитную деятельность; перевод функций инвестирования в большинстве отраслей хозяйства в компетенцию частных инвесторов.

Для континентального типа более характерно применение как законодательных, так и прямых административных и косвенных методов регулирования кредитной деятельности.

МАЛЫЙ БИЗНЕС ЗА РУБЕЖОМ И МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ

А.Н. ПРОРОКОВ, канд. экон. наук,
кафедра «Экономика»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

С высоты каких только трибун ни поднимался вопрос о необходимости развития в стране малого предпринимательства. Первый закон, привлекающий внимание на государственном уровне к данной проблеме, был принят еще в 1995 г.¹ В развитие этого закона были разработаны, утверждены и вступили в действие десятки нормативных документов на всех уровнях. Уже в конце того же 1995 г. принимается закон, упрощающий учет и отчетность в системе налогообложения для малого бизнеса², выходят Постановления Правительства РФ о создании Федерального фонда для поддержки малых предприятий³ и утверждении устава этого фонда⁴. Вслед за ними выходит постановление, предполагающее обеспечение этой категории субъектов хозяйственной деятельности размещение до 15% от всего объема федерального государственного заказа⁵. В работу по возвращению надежды и опоры рыночной экономики включаются субъекты Федерации, и, в первую очередь, столица⁶. В июле 1998 г. Постановлением Правительства РФ утверждена Федеральная программа поддержки малого предпринимательства в РФ на 1998-1999 гг.

В этот же период Государственной Думой принимается закон «О потребительской кооперации (потребительских обществах, союзах) в РФ»⁷.

В новом веке эта титаническая законодательная работа на федеральном и иных уровнях продолжилась. Повышенное внимание к сфере предпринимательской деятельности, именуемой за рубежом малым бизнесом,

¹ Федеральный закон № 88-ФЗ от 14.06.1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

² Федеральный закон № 222-ФЗ от 29.12.1995 г. «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства».

³ Постановление Правительства РФ № 1184 от 04.12.95 г. «О Федеральном фонде поддержки малого предпринимательства».

⁴ Постановление Правительства РФ № 424 от 12.04.96 г.

⁵ Постановление Правительства РФ № 523 от 23.04.96 г. «Об участии субъектов малого предпринимательства в производстве поставки продукции и товаров (услуг) для федеральных нужд».

⁶ Закон г. Москвы № 14 от 28.06.95 г. «Об основах малого предпринимательства в г. Москве»; Распоряжение Мэра Москвы № 367-РП от 07.05.97 г. «Об утверждении положения о Реестре субъектов малого предпринимательства Москвы».

⁷ Федеральный закон № 97-ФЗ, принят 11.07.1997 г.

рассматривается руководством страны не как разовая акция, а как составная часть разработанного курса «Национальная экономика».

Уже через неделю после официального вступления в должность – 14 мая, Президент подписывает указ о неотложных мерах в развитии малого предпринимательства.

Принят новый Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» (№ 209-ФЗ от 24.07.07 г.). Указывается его инновационность, декларируется, что наконец-то определили конкретно, что такое не только малое, но и среднее предприятие, да еще выделили отдельно микропредприятия.

Предполагается, что малый бизнес, во-первых, должен стать источником того самого слоя, именуемого «средний класс». В развитых странах именно эта часть населения обеспечивает социально-экономическую стабильность всего общества. Во-вторых, считается, что малые предприятия смогут выполнить роль передового отряда в инновационной сфере. Мировой опыт свидетельствует об эффективном участии мелких фирм в деле научно-технического прогресса за счет гибкости и более высокой степени адаптации к изменениям, происходящим на рынке.

К этим конкретным целям можно добавить и целый ряд социальных задач – обеспечение занятости населения, повышение уровня доходов и др. Президент поставил задачу задействовать к 2020 г. до 70% трудоспособного населения в сфере малого и среднего предпринимательства. Правда, некоторые аналитики считают, что произошла оговорка и имеется в виду, что упомянутый показатель относится к объему вклада малого бизнеса во внутренний валовой продукт России. Такая трактовка более соответствует зарубежной практике, когда доля трудоспособного населения, занятого малым предпринимательством, составляет порядка 10-15%, а их доля в объеме совокупного национального продукта колеблется в пределах 60-70%.

В целом определены и систематизированы формы поддержки: имущественная, финансовая, информационная, правовая, консультационная, кадровая. Готовится к принятию целый блок законопроектов в рассматриваемой области, предполагается принятие правительством и региональными властями нескольких десятков нормативных актов по обеспечению базового закона. Однако в этих действиях в условиях отечественной действительности притаилась опасность, поскольку часто нормативные акты серьезно меняют сущность закона.

Предпринятые к настоящему времени на уровне правительства действия призваны решить ряд насущных проблем. Ограничивается число плановых проверок (не чаще одного раза в три года). Сейчас, по данным правительства, озвученным статс-секретарем Минэкономразвития, на примерно один миллион юридических лиц приходится до 20 миллионов про-

верок в год, при этом затраты на контроль и надзор составляют 10% от годового оборота малых предприятий.

Вводится преимущественно уведомительный порядок регистрации, сокращается количество разрешительных документов. Предлагается заменить обязательное лицензирование деятельности на обязательное страхование ответственности, что должно способствовать сокращению мздоимства и повысить качество работы предприятий. Планируется заменить обязательную сертификацию товаров на декларирование качества. При этом безопасность товаров для потребителя будет контролировать государство, а качество будет обеспечиваться предпринимателями.

Государственной Думой РФ принят закон о приватизации представителями малого бизнеса арендуемых площадей. Однако не все региональные власти согласны с порядком приватизации. В Москве, например, хотят реализовать вариант, по которому будет создан фонд поддержки инфраструктуры малого предпринимательства для предотвращения спекуляций и перепрофилирования арендуемых площадей при приватизации.

Планируется ввести запрет на изъятие милицией при проведении специальных мероприятий на складах и в офисах документов без предоставления копий руководству предприятий.

Маховик нормотворчества раскручивается, но отношение к предпринимаемым действиям самих предпринимателей остается настороженным, поскольку это не первая кампанейская акция государства в истории, как сейчас говорят, «новой России». В соответствии с опросами, регулярно проводимыми по инициативе газеты «Московский комсомолец», в мае 2008 г. 31% респондентов считали, что «ничего не произойдет», 27% – «произойдут незначительные улучшения», 22% – «ситуация продолжит ухудшаться» и только 13% надеялись, что «произойдут значительные улучшения», 7% затруднились ответить.

Итак, цели на высоком государственном уровне определены, задачи намечены. Осталось определить, являются ли они обоснованными, реальными и достижимыми. Это касается направлений увеличения числа занятых в малом предпринимательстве, доли этой сферы во внутреннем валовом продукте, инновационных возможностей российского малого бизнеса, формирование среднего класса.

Для представления положения дел в данном секторе экономики приведем обобщенные показатели, характеризующие малый бизнес в ряде зарубежных стран. В странах, входящих в Европейский Союз, выработаны обобщенные критерии отнесения фирм к категории малых: по численности занятых – до 250 человек и по годовому обороту – до 40 млн. евро.

При этом в рамках ЕС каждая страна определяет понятие малого предприятия по-своему, устанавливая предел занятых и оборота в достаточно значительных интервалах. В Германии эти значения составляют 9

чел. и 700 тыс. евро, во Франции – 50 чел., в Швейцарии (не является членом Союза) – 200 чел. и 20 млн. евро соответственно.

В ряде стран критерии определения малого предприятия варьируются в зависимости от сферы деятельности. Для торговли предельная численность занятых ниже, чем для промышленных предприятий. Так, в США этот показатель для торговли составляет 50 чел., а для промышленного предприятия – 500 чел.

В соответствии с данными экономических исследований, более 80% действующих предприятий в западноевропейских странах классифицируются как малые. По мнению специалистов, высокие темпы экономического роста таких стран как Китай, Южная Корея, Бразилия, Индия обеспечены, в первую очередь, за счет развития малого предпринимательства.

Следует иметь в виду, что и в странах ЕС, и в США и вышеупомянутых странах в общем количестве малых предприятий более 90% составляют фирмы, на которых работают до 5 человек, и представляют они в соответствии с организационно-правовыми формами, существующими в Гражданском кодексе РФ, статус индивидуальных предпринимателей. В США, например, треть семей вовлечена в сферу частного предпринимательства, т.е. ведет семейный бизнес и учитывается как малое предприятие. Иначе говоря, понятие «малый бизнес» за рубежом имеет, в определенной степени, отличный характер от отечественного законодательно закрепленного статуса и в значительной мере представляет собой домохозяйства, как элемент рыночной инфраструктуры.

В российском законодательстве к малому бизнесу по существующей статистике можно отнести как непосредственно малые предприятия, по установленным критериям, индивидуальных предпринимателей и фермерские хозяйства.

По данным Росстата, к началу 2008 г. численность экономически активного населения России составляла 75,5 млн. чел., из которых в частном секторе было занято 38,2 млн. чел. В малом предпринимательстве было задействовано немногим менее 9 млн. чел., включая крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальных предпринимателей. Таким образом, от общего числа рабочей силы в стране эта категория занятых составляет порядка 12%, а объем оборота составлял 6,65 млрд. руб. В 2003 г. эти показатели составляли соответственно 10,2% и 1,68 млрд. руб.

Для сравнения, в США, Франции и Италии численность занятых в малом бизнесе составляет 70%, 54% и 73% трудоспособного населения соответственно. Общее количество малых предприятий в нашей стране в 2007 г., по данным Росстата, составляло более 1,1 млн. Однако специалисты отмечают, что спецификой нашего бизнеса является создание малых фирм с целью решения задач, имеющих зачастую не совсем благовидный характер: обналичивание и легализация денежных средств, получение льгот, дотаций и субсидий, выполнение необоснованных субподрядных

работ и др. С учетом таких фирм, именуемых «ложные малые фирмы», а также просто официально не ликвидированных по причине сложности процедуры, но реально не действующих малых предприятий, их общее количество не идет в сравнение с зарубежными показателями.

Несмотря на усиленное внимание к вопросам малого предпринимательства со стороны государства в течение последних двадцати лет, его роль и вклад в отечественное производство остаются примерно на одном уровне. В период 1996-2006 гг. число малых предприятий незначительно колебалось на уровне 850-950 тыс., имея некоторую тенденцию к увеличению. Среднесписочная численность работников изменилась так же незначительно за это время, от 8,6 млн. чел. до 8,2 млн. чел. Для сравнения, в период развития кооперативного движения в РСФСР в 1989 г. было зарегистрировано 102 тыс. кооперативов с численностью работавших 2,7 млн. чел., а в 1939 г. кооперированные кустари, т.е. члены артелей промысловой кооперации, вместе с неработавшими членами их семей составляли 2,3% всего населения. С учетом произошедших рыночных изменений сопоставление данных наводит на мысль, что существуют либо объективные социальные пределы вовлечения населения в данную сферу деятельности, либо не очень корректно ведется учет занятых в малом бизнесе. Либо и то, и другое вместе взятое.

Вклад российского малого предпринимательства в настоящее время оценивается в 15% объема внутреннего валового продукта. При этом в объеме конечной продукции не учитывается деятельность личных подсобных и приусадебных хозяйств (в статистике – «хозяйства населения»), которые в структуре основных видов сельскохозяйственной продукции дают более 90% картофеля, 80% овощей, более 50% молока, скота и птицы на убой. Для сравнения, фермерские хозяйства поставляют порядка 2%, 6% и 3% указанных видов сельхозпродукции соответственно. Но личные подсобные хозяйства не подпадают под юридически закрепленное определение малого предприятия. Отсюда следует и исключение занятых этой деятельностью граждан из разработанной системы государственной поддержки малого предпринимательства.

С учетом всех обстоятельств не следует ограничиваться чисто юридическим, хоть и законодательно закрепленным, понятием «малое предприятие». Проблема заключается в необходимости развития малых форм хозяйственной деятельности, основанной на индивидуальной инициативе и предприимчивости. К таким формам, кроме определенных в Федеральном законе № 209-ФЗ в качестве малых предприятий юридических лиц, относятся и индивидуальные предприниматели, и крестьянские хозяйства и личные подсобные и приусадебные хозяйства.

Возможно, серьезным препятствием в осознании экономической роли того, что в экономической теории в качестве субъекта рыночных отношений выделяется как «домохозяйства» и во многом определяет весь ма-

мый бизнес, является излишнее акцентирование всех нормативных документов на термине «предпринимательство», которое в Гражданском кодексе РФ совершенно жестко связано с целью получения прибыли. Надо отдавать отчет, что предпринимательская деятельность является частным случаем хозяйственной или просто трудовой деятельности.

Трудовая деятельность направлена на материальное обеспечение самого работающего и его семьи, а не исключительно на получение прибыли как экономической категории. Поэтому данные по малому бизнесу в зарубежной статистике так отличаются от показателей малого предпринимательства в России. У «них» под малым бизнесом понимается дело как занятие, т.е. трудовая деятельность, приносящая доход. При этом в число вовлеченных в малый бизнес включаются как наемные работники, так и члены семьи организатора доходного хозяйства. Количество малых фирм определяется числом соответствующих налогоплательщиков, ведущих самостоятельную хозяйственную деятельность, являющихся независимыми экономическими единицами. При наличии законодательных ограничений и необходимости соблюдения ряда социально-экономических условий лицо, осуществляющее свой «бизнес», получает разрешительный документ (патент) на ведение той или иной деятельности.

Такой подход искажает показатели при сопоставлении роли малого бизнеса в России и в зарубежных странах. Кроме того, из-за действующих ограничений, связанных с законодательно закрепленными понятиями, вне сферы государственной поддержки остается значительное число тех, кто ведет такую индивидуальную трудовую деятельность. Поэтому целью государственной программы в данной сфере следует, на наш взгляд, считать развитие не столько малого предпринимательства, сколько создание условий для обеспечения занятости посредством вовлечения в общественное производство домохозяйств.

Литература

1. Народное хозяйство СССР в 1989 г. Статистический ежегодник. Госкомстат СССР. М.: Финансы и статистика, 1990.
2. Россия в цифрах. 2008: Краткий стат. сб. М.: Росстат, 2008.
3. История российского предпринимательства (1996-1999 гг.). http://biz.lpros.ru/4_5.htm.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕИНЖИНИРИНГА ФИНАНСОВЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ CALS-ТЕХНОЛОГИЙ

М.Б. ПУШКАРЕВА, канд. экон. наук,
кафедра «Финансовый менеджмент»,

К.А. КОРОБОВ,
кафедра «Производственный менеджмент»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Нестабильность российской экономической среды – явление привычное. Нередко прибыль и активы рассредоточены между многими юридическими лицами. В этих условиях ухудшение ситуации легко принять за временное улучшение. В такой ситуации объективной может быть только плавающая комплексная система оценок работы компании. В некоторых случаях помогает выделение сигнальных индикаторов. Но и они у каждой фирмы разные.

Реинжиниринг финансовых бизнес-процессов (Financial Business Process Reengineering) – подход в такой ситуации незаменимый и не требующий универсальности внутренней и внешней среды предприятия.

Финансовый реинжиниринг – разработка и внедрение методов управления финансовыми потоками и финансовыми бизнес-процессами в целом. Это более оперативный путь достижения поставленной цели реорганизации предприятия.

В чем же заключается традиционный подход к финансовому реинжинирингу предприятия? Обычно рекомендуется полностью перестроить его финансовую систему, реорганизовать учетную политику, внедрить комплексную систему автоматизации, создать параллельную систему оперативно-аналитического учета (наряду с автоматизированной бухгалтерией). Несомненно, наиболее последовательная стратегия. Но она требует значительных затрат времени и финансовых ресурсов, приглашения дорогостоящих фирм-консультантов. Такого рода затраты связаны с определенным риском, к тому же внедрение средств комплексной автоматизации само по себе не гарантирует положительного результата.

Можно пойти по иному пути: не дожидаясь внедрения трудоемких процедур калькуляции затрат и технологии отнесения их на отдельные виды продукции, технологические участки и фазы производства, можно «увидеть», как предприятие функционирует в целом. Для этого необходимо освоить современные методы управления финансовыми потоками и

финансовыми бизнес-процессами, а также соответствующие экспертные системы. С их помощью выявляются узкие места, задержки, временные избытки, неэффективное использование ресурсов, простои и потери. В результате управление предприятием может осуществляться на основе наглядной «визуальной» картины его функционирования. Стоимость такого решения на порядок ниже затрат на комплексную автоматизацию предприятия.

Руководители предприятий часто интуитивно идут именно по этому пути. На российских предприятиях не всегда можно вычислить оптимальный размер запасов, точную структуру себестоимости. Обычно менеджеры контролируют общие показатели, следят за ритмичностью производства, а потоки доходов и затрат, текущие резервы оборотных средств и материальных запасов сопоставляются лишь в общих чертах.

Руководитель обычно работает с укрупненными агрегированными показателями – финансовыми и товарно-материальными потоками, что дает возможность оценивать общее положение дел на предприятии. Точность принятия решений при этом существенно возрастает. Появляется возможность систематизировать целевые и отчетные нормативы, привести к единому формату оперативные сводки и оформление принятых решений.

Единая картина финансовых потоков и финансовых бизнес-процессов позволяет оперативно решить многие из приведенных выше задач, в то же время, создать платформу для долгосрочного финансового планирования и реорганизации внутреннего финансового механизма предприятия.

Реинжиниринг финансовых бизнес-процессов концентрируется на коренной перестройке финансовых процессов, изменении подхода к бизнесу в смысле организации работ, необходимой квалификации и способностей персонала, принятых структур, используемых систем, корпоративной культуры и т.д. Внедрение подпроцесса может занять несколько месяцев (полное внедрение всего комплекса финансовых процессов может потребовать от двух до пяти лет), но изменения затронут как внутреннюю среду предприятия, так и внешнюю. Реализация проекта ложится на менеджеров «высшего эшелона», посвященных по все детали бизнеса. В случае успеха – предполагается революционный выигрыш в эффективности, но одновременно требуется привлечение значительного числа посвященного персонала и крупных инвестиций.

Очевидно, что реинжиниринг финансовых бизнес-процессов имеет преобладающее значение, т.к. он охватывает все аспекты финансовой деятельности предприятия.

В больших, комплексных проектах обычно применяется смешанный подход к реинжинирингу: некоторые процессы требуют лишь незначительных изменений, другие – перестройки на уровне подпроцессов, третьи нуждаются в полном реинжиниринге.

На платформе, созданной в процессе проведения реинжиниринга финансовых бизнес-процессов можно осуществлять полный реинжиниринг по «эволюционному» пути, как было предложено Давенпортом, т.е. менять учетную политику, аналитические подходы, внедрять новое программное обеспечение. Так как менеджер высшего звена, проводящий РФБП, ежедневно сталкивается с реальными финансовыми потоками на предприятии, то вероятность успешного решения возрастает в несколько раз.

Специфика целей реинжиниринга финансовых бизнес-процессов заключается в их мобильности и гибкости по отношению к предприятию. В постановке целей нет универсального подхода, к тому же в течение проекта цели могут меняться.

В основном, при проведении реинжиниринга финансовых бизнес-процессов менеджеры выделяют следующие цели:

- снижение затрат на выполнение того или иного бизнес-процесса;
- повышение качества продукции, усовершенствование взаимодействия с поставщиками и клиентами и создания новых возможностей в бизнесе.

Указанные цели могут быть достигнуты путем глубокого изучения направления движения и состава финансовых потоков.

Цели реинжиниринга бизнес-процессов схожи с целями других технологий совершенствования функционирования предприятия (TQM, Benchmarking, СIP):

- повышение эффективности функционирования предприятия;
- обеспечение постоянного удовлетворения желаний заказчика, в частности путем улучшения качества продукции и услуг, с параллельным увеличением прибыли и уменьшением затрат.

Для РФБП эти цели также актуальны, но пути их достижения несколько отличаются в соответствии с областью применения – финансами.

Манганелли и Клейн раскладывают проект РФБП на шесть стадий:

1. Подготовка. На этой стадии выясняются цели проекта, прогнозируются ожидаемые результаты, определяется способ предоставления данных на выходе.

2. Идентификация бизнес-процессов предприятия. Происходит ранжирование бизнес-процессов, выбор центральных финансовых бизнес-процессов предприятия, выясняется степень взаимодействия предприятия с внешней средой и поддерживающими бизнес-процессами.

3. Обследование бизнес-процессов: определяются операции и переходы, выполняемые в рамках анализируемых финансовых бизнес-процессов, перемещения потоков информационных и материальных ресурсов внутри каждого финансового бизнес-процесса, рассматриваются ограничения, возникающие в процессе перемещения финансовых потоков. В связи с этим требуется проработка задач производства, особенно тех, кото-

рые являются трудно решаемыми при существующей структуре бизнес-процессов. Рассмотрение этих аспектов дает возможность выбрать правильную стратегию внесения изменений в бизнес-процессы.

4. Принятие решений по внесению изменений в бизнес-процессы. Техническое проектирование. На этой стадии происходит выбор технических средств и технологий для изменения финансовых бизнес-процессов.

5. Принятие решений по внесению изменений в бизнес-процессы. Социальное проектирование: требуемые людские ресурсы, изменения обязанностей работников предприятия, разработка концепции мотивации работников обновленного предприятия.

6. Апробация измененных бизнес-процессов на предприятии: определение эффективности внесенных в бизнес-процессы изменений

Следует заметить, что предприятия могут сами выбрать бизнес-процессы для реинжиниринга. Однако, наибольший эффект, но и наибольший риск связан с реинжинирингом центральных бизнес-процессов, определяющих ежедневную деловую активность, и процессов бизнес сети, охватывающих большое число участников вне предприятия. К таким процессам относятся и финансовые бизнес-процессы.

Реинжиниринг финансовых бизнес-процессов можно отнести к «революционному» подходу, т.к. он может служить начальной стадией реинжиниринга всех процессов на предприятии, имеет радикальный характер и проводится при минимальных временных затратах.

Естественно, что ставшая уже классической на Западе теория, обрела определенную специфику в российских условиях. Обычно российские консалтинговые фирмы предлагают следующую схему. Система управления любого предприятия включает в себя несколько подсистем, связанных с управлением предприятием, например: система стратегического планирования, система маркетинга и сбыта, система бухгалтерского учета и т.п. На практике очень часто складывается ситуация, когда многие из указанных выше подсистем проработаны на предприятии достаточно хорошо: создана документация, обучены специалисты, установлено программное обеспечение и т.д. Как правило, хуже всего обстоит дело с консолидацией всех этих подсистем в общую систему управления. За эту консолидацию несет ответственность руководство верхнего уровня предприятия, но именно для него менее всего проработана регламентирующая документация. Деятельность управленцев верхнего уровня не формализована, нигде не прописаны стандартные средства управления предприятием, которые должны постоянно использовать руководители верхнего уровня.

Работы по реинжинирингу финансовых бизнес-процессов включают следующие этапы:

1. Принятие решения по внедрению РФБП на предприятии.
2. Проведение диагностики системы управления предприятием.

3. Формирование сети бизнес-процессов и назначение владельцев процессов.

3.1. обучение высшего менеджмента предприятия основам процессного подхода;

3.2. определение сети бизнес-процессов;

3.3. корректировка схемы организационной структуры, закрепление бизнес-процессов за владельцами процессов.

4. Детальное планирование и организация работ.

4.1. создание рабочих групп по каждому бизнес-процессу;

4.2. обучение рабочих групп методикам процессного подхода;

4.3. детальное планирование деятельности рабочих групп;

4.4. выделение ресурсов, необходимых для выполнения проекта.

5. Разработка РФБП.

5.1. разработка «Положения о РФБП предприятия» (политика предприятия по управлению бизнес-процессами);

5.2. разработка документированных процедур;

5.3. разработка системы документооборота РФБП;

5.4. разработка «Регламента выполнения бизнес-процесса».

5.4.1. определение входов/выходов процесса;

5.4.2. определение ресурсов, необходимых для выполнения процесса;

5.4.3. описание последовательности работ по выполнения процесса (текст, таблицы, графические схемы);

5.4.4. формирование матрицы ответственности процесса;

5.4.5. согласование с другими процессами;

5.4.6. определение показателей процесса, продукта и данных удовлетворенности клиентов;

5.4.7. разработка детальных регламентов выполнения отдельных работ по процессу (регламент сбора оперативной информации по процессу, регламент анализа процесса и подготовки отчетной документации, регламент разработки мероприятий по устранению отклонений).

5.5. разработка положений о подразделениях;

5.6. разработка должностных и рабочих инструкций;

5.7. утверждение документации РФБП;

6. Внедрение и опытная эксплуатация РФБП;

6.1. обучение и аттестация персонала средствам РФБП;

6.2. подбор персонала;

6.3. контроль исполнения регламентов РФБП. Анализ функционирования РФБП.

7. Проведение аудита РФБП.

8. Корректировка РФБП по итогам аудита.

9. Сопровождение РФБП.

Для удачного осуществления проекта РФБП и получения запланиро-

ванных результатов необходимо учитывать чужой опыт. Однако вопросы использования реинжиниринга на конкретных предприятиях недостаточно освещаются в литературе. Основные неудачи связаны с отсутствием поддержки управления, технологической некомпетентностью, плохим описанием бизнес-процессов, неудовлетворительным планированием и управлением проектом. Можно выделить следующие причины неудач:

1. Много внимания уделяется внедрению новых технологий в ущерб внесению организационных изменений в основные бизнес-процессы предприятия. Игнорирование организационных изменений объясняется нежеланием менять налаженный механизм работы и взаимодействия подразделений предприятия.

2. Приглашение для выполнения проекта РБП неквалифицированных консультантов со стороны. Консультационные фирмы, как правило, не имеют опыта и специальных знаний об особенностях технологического процесса исследуемого предприятия. Однако у них есть инструмент принятия новых решений, который они и используют, не вовлекая работников предприятия в процесс реинжиниринга.

3. Невозможность определения контрольных точек в центральных бизнес-процессах предприятия. Контрольные точки – области достижения наилучших значений характеристик бизнес-процесса.

4. Большинство компаний неправильно планируют распределение финансовых средств в проектах РБП.

Все эти ошибки можно практически свести к нулю, используя при проведении реинжиниринга финансовых бизнес-процессов CALS-технологии.

В настоящий момент под термином CALS понимается Continuous Acquisition and Life Cycle Support – непрерывная информационная поддержка жизненного цикла изделия или продукта. CALS сегодня – это глобальная стратегия повышения эффективности бизнес-процессов, выполняемых в ходе жизненного цикла продукта за счет информационной интеграции и преемственности информации, порождаемой на всех этапах жизненного цикла. Средствами реализации данной стратегии являются CALS-технологии, в основе которых лежит набор интегрированных информационных моделей продукта (изделия), производственной и эксплуатационной среды и пр. Возможность совместного использования информации обеспечивается применением компьютерных сетей и стандартизацией форматов данных, обеспечивающей их корректную интерпретацию.

Идеальной основой для решения поставленной задачи является использование единой интегрированной модели продукта и его жизненного цикла, описывающей объект настолько полно, что выступает в роли единого источника информации для любых выполняемых в ходе жизненного цикла процессов.

В отличие от интегрированных систем управления производством, концепция CALS охватывает не только производство, но и все остальные этапы жизненного цикла, но не касается технологии решения прикладных задач (проектирования, планирования и т.д.).

Предметом CALS являются технологии совместного использования и обмена информацией (информационной интеграции) в процессах, выполняемых в ходе жизненного цикла продукта. Основой является использование комплекса единых информационных моделей, стандартизация способов доступа к информации и ее корректной интерпретации, обеспечение безопасности информации, а также юридические вопросы совместного использования информации (в том числе интеллектуальной собственности).

Решение данных задач возможно только за счет стандартизации способов представления, интерпретации и использования информации. Поэтому вопрос международной и национальной стандартизации форматов моделей и данных, используемых в процессах разработки, комплектации, производства, модернизации, сбыта, эксплуатации, сервисного обслуживания и утилизации являются важной составной частью CALS.

Поскольку целью CALS является обеспечение информационной интеграции, важную роль в данной проблематике играет применение международных стандартов. Стандарты CALS определяют формат и содержание информационных моделей продукта, его жизненного цикла и среды:

Информационная интеграция базируется на использовании:

- информационной модели продукта;
- информационной модели ЖЦ продукта и выполняемых в его ходе бизнес-процессов;
- информационной производственной и эксплуатационной среды.

Компонентами CALS-систем являются:

- Системы автоматизированного проектирования (CAD/CAM-системы);
- Автоматизированные системы управления производством (MRP/ERP-системы);
- Система хранения и управления информацией о промышленном изделии – STEP/PDM Suite.

CALS-технологии позволяют создавать виртуальные предприятия, взаимодействующие между собой в едином информационном пространстве и обменивающиеся стандартизированной информацией. Во многих развитых странах CALS рассматривается как стратегия выживания в рыночной среде.

Литература

1. Верстина Н., Еленева Ю., Сиганьков А Реинжиниринг как инструмент реструктуризации предприятия // Оборудование. 1999. № 2.
2. Зиндер Е.З. Реинжиниринг + информационные технологии = новое системное проектирование // Открытые системы. 1999. № 1.
3. Левин А., Судов Е. CALS – сопровождение жизненного цикла // Открытые системы. 2001. № 3.
4. Manganelli R.L., Klein M.M. The Reengineering Handnook: A Step by Step Guide to Business Transformation. NY: AMACON, 1994.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ И СПРАВЕДЛИВОСТИ В КОМИ РЕГИОНЕ

А.П. РАДКЕВИЧ, канд. экон. наук,
кафедра «Экономика и управление на предприятии»,
Ухтинский государственный технический университет

Сейчас очень много говорят об уровне и качестве жизни населения. Президент дает установки повысить эти категории. Как показал мировой опыт рыночных преобразований, одной из важнейших проблем современности является усиление неравенства в доходах.

В России в годы перехода к рынку концепцию развития общества можно охарактеризовать как неудачную: налицо уменьшение национального имущества, снижение валового внутреннего продукта, национального дохода, объема промышленного производства, производительности труда, заторможенное развитие социальной сферы (недостаточность финансирования, оплата труда «по остаточному принципу», коммерциализация некоторых социальных услуг). Отсутствие целенаправленной идеологии развития научно-технического прогресса, инвестиционной стратегии в реализации достижений научно-технического прогресса и в развитии социальной сферы, а также коммерциализация некоторых социальных услуг неизбежно сказываются на уровне жизни каждого человека, всего населения и его отдельных групп.

По официальным данным, в Коми регионе можно выделить четыре уровня жизни населения (рис. 1).

Как показывает динамика, численность среднего класса не увеличивается, а остается в пределах 22-24%, кроме того, не выработаны критерии отнесения населения к этому классу.

Таким образом, если оставить эту проблему без внимания, то в нашей стране никогда не будет достигнут высокий уровень благосостояния населения, что является одной из главных целей экономической политики государства. Несомненно, только устойчивый экономический рост может стать реальной основой устранения бедности. Но, с другой стороны, бедность и порождаемые ею низкий уровень культуры, общеобразовательной и профессиональной подготовки, плохое состояние здоровья населения являются серьезным барьером на пути к росту, особенно в условиях формирования «новой» экономики, основанной на максимально полном использовании человеческого потенциала.

От уровня жизни населения зависит качество его жизни. Качество жизни можно описать, исходя из набора определенных показателей каче-

ства и уровня жизни населения. При определенной экономической политике государства эти показатели изменяются, следовательно, уровень и качество жизни улучшаются или ухудшаются (см. табл.1).

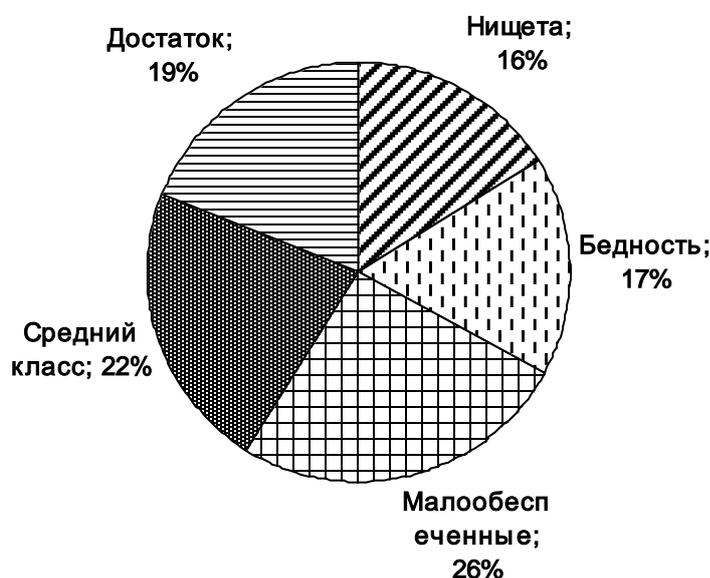


Рис.1. Уровни жизни населения в Коми регионе.

Рассматривая эти группы показателей, можно выделить следующую динамику данных показателей, по сравнению с 1990 г., а именно в основном произошло их значительное ухудшение, социальные проблемы оказались весьма острыми. Начиная с 90-х годов прошлого столетия, в структуре личных доходов населения Коми региона происходят существенные изменения: увеличивается доля доходов от собственности, предпринимательских и теневых доходов; трансфертных платежей, доходов, получаемых через финансово-кредитную систему (дивиденды, проценты, аннуитет); натуральных доходов за счет уменьшения доли заработной платы. Особенностью бедности в Коми регионе является то, что в число бедных людей попадает работающее население.

Установлено, что с 1990-х годов у узкого круга лиц (партийной номенклатуры) растут рыночные доходы (от собственного предпринимательства), у бедных – доходы, имеющие нерыночную природу (натуральные доходы, трансферты). Неравномерное распределение объектов собственности, позволяющее извлекать различные факторные доходы (процент, ренту, прибыль), и чем больше индивид обладает объектами собственности, тем выше его доходы.

По официальным данным, численность населения Коми региона с доходами ниже прожиточного минимума составляла в 1997 г. – 23%; в 2001 г. – 35%; в 2005 г. – 18,7% общей его численности, хотя согласно критерию экономической безопасности, этот показатель не должен превышать 7%.

В Коми регионе произошло постепенное снижение среднемесячной номинальной заработной платы, выраженной в долларах, поскольку заработная плата подвержена влиянию инфляции, принято ее отслеживать в долларах США. В последнее десятилетие ее значение варьировало от 26 до 187 долларов. Согласно международным стандартам, данный диапазон величин заработной платы характерен для беднейшей части населения.

Таблица 1.

Показатели качества жизни населения.

Группа показателей	Виды показателей	2006/1990 г.
1. Финансово-экономические	<i>а)</i> валовой внутренний продукт на душу населения <i>б)</i> среднемесячная номинальная заработная плата <i>в)</i> соотношение минимальной заработной платы и бюджета прожиточного минимума <i>г)</i> уровень доходов рентного типа <i>д)</i> уровень инфляции	снизился снизилась 31% возрос 25%
2. Материального благосостояния	<i>а)</i> уровень безработицы <i>б)</i> уровень обеспечения жильем <i>в)</i> уровень расхода коммунальных платежей в бюджете населения <i>г)</i> уровень расхода на питание в бюджете населения <i>д)</i> уровень расходов на платное образование в бюджете населения <i>е)</i> уровень расходов платных услуг в бюджете населения	9% снизился возрос возрос возрос возрос
3. Медико-экологические	<i>а)</i> уровень платных медицинских услуг в бюджете населения <i>б)</i> уровень рождаемости на 1000 чел. <i>в)</i> уровень смертности на 1000 чел. <i>г)</i> уровень загрязнения окружающей среды <i>д)</i> уровень инфекционных заболеваний на 1000 чел. населения <i>е)</i> количество средств на охрану окружающей среды	возрос снизился возрос возрос возрос снизилось
4. Духовного состояния	<i>а)</i> уровень преступности на 1000 чел. населения <i>б)</i> уровень наркозависимых и токсикозависимых на 1000 чел. населения <i>в)</i> уровень суицида на 1000 чел. населения	возрос возрос возрос

Соотношение среднемесячной заработной платы с прожиточным минимумом имеет стойкую динамику к снижению и в настоящее время составляет около 17%. За период 1992-2005 гг. реальные располагаемые до-

ходы населения уменьшились на 32%.

Что касается уровня безработицы, то она имеет некоторое снижение к уровню 1991 г., но в таких городах Севера Коми: Воркута, Инта, Печора она имеет значительную величину – около 7-8%.

В последнее время в бюджете населения повысилась доля расходов на питание, на оплату коммунальных услуг, возможностей получения бесплатного образования. Что касается медико-экологического блока, где учитывается уровень здоровья и средней продолжительности жизни населения, то здесь самые негативные тенденции, а именно: за 2006 год в г. Ухте зарегистрировано новорожденных 1493 человека, а смертей – 1711 человек, идет естественная убыль населения, это связано с увеличением загрязненности окружающей среды, снижением возможности получения бесплатной медицинской помощи, сокращением расходов государства на здравоохранение.

В настоящее время проблема справедливости только начинает осмысливаться как функция регулирования экономики. Такие принципы справедливости, как препятствие дискриминации и утверждение равенства возможностей, закреплены в Конституции России, Законе о занятости населения в РФ и ратифицированы в Конвенциях МОТ о равенстве возможностей в сфере труда и занятости №100 и №111.

Некоторые этические аспекты трудовых отношений носили отражение во вступившем в юридическую силу с 2002 г. Трудовом Кодексе РФ. Однако данные документы не могут претендовать на совершенство, поскольку не гарантируют равенство возможностей в продвижении по службе, профессиональной подготовке, повышении квалификации, повышении оплаты труда.

Каковы же видятся пути восстановления справедливости в экономике? В ходе социологического опроса выявлены следующие мнения по этому поводу.

Проведенный анализ показал, что российское общество пришло к пониманию того, что утрата чувства справедливости влечет за собой ущерб для всех.

Для бедных он выражается в ограничении прав и усилении неравенства, а для богатых – в нестабильности условий их жизни, опасности утраты имущества, недополучении доходов по причине снижения эффективности деятельности.

Поэтому значение этичности хозяйственных отношений начинает осознаваться как мощный ресурс, благодаря которому поддерживается социальное равновесие в экономическом развитии и сглаживается конфликтность общества.

Резкая дифференциация общества по доходам приводит к росту социальных издержек и отрицательным последствиям в области экономической эффективности.



Рис. 2. Пути восстановления справедливости в экономике.

Тяжелые социально-экономические последствия требуют проведения эффективной государственной политики. На наш взгляд, необходимо совершенствовать законодательную базу в области оплаты труда. Для этого следует:

- поднять МРОТ до размера прожиточного минимума, лучше до научно обоснованного минимального потребительского бюджета, причем принципиальным является не само по себе повышение номинальной заработной платы, а ее покупательной способности; ввести новый порядок индексации фиксированных доходов и трансфертных платежей при определенном уровне инфляции; приблизить уровень труда работников бюджетной сферы к уровню труда работников внебюджетной сферы, увеличить долю заработной платы в структуре доходов населения и повысить удельный вес заработной платы в ВВП;
- снизить завышенный (по сравнению с налогом на прибыль) уровень налогообложения фонда оплаты труда;
- вернуться к справедливой прогрессивной шкале налогообложения, но в то же время освободить от налогообложения низкие душевые доходы, например, до 10 тыс. руб. в месяц;
- принять действенные меры контроля над налоговой задолженностью, по-прежнему широко распространены освобождение от налогов и чрезмерные налоговые льготы для отдельных организаций;
- усилить адресный характер трансфертов: только тем, кто действительно нуждается. Иначе повышение нагрузки на бюджет приведет к иждивенчеству и снизятся стимулы к эффективному труду;
- регулировать цены на социально значимую продукцию;
- совершенствовать политику занятости, расширять возможности трудоустройства молодежи;

– стимулировать создание дополнительных рабочих мест в малом и среднем бизнесе и поощрять предоставление там работы социально уязвимым категориям населения;

– развивать и поощрять активную экономическую деятельность малообеспеченных категорий населения;

– устранить все элементы дискриминации и обеспечить доступ к кредитам, производственным ресурсам, способствуя развитию предпринимательской инициативы;

– развивать систему социального страхования населения;

– увеличить возможности получения образования и медицинских услуг малообеспеченного населения.

Комплекс этих мер со стороны государства будет способствовать повышению благосостояния населения и снижению резкой дифференциации общества по доходам.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ПРИОБРЕТЕНИЮ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ

Е.А. РУБЦОВ,

кафедра «Проектирование вычислительных комплексов»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Если нам необходимо выступить с докладом перед англоязычной аудиторией, а писать тексты на английском языке мы не умеем (или не хотим), то в нашем распоряжении имеются как минимум три варианта решения этой задачи:

- купить или одолжить на время подборку готовых текстов на английском языке, выбрать из них наиболее подходящий к случаю, и зачитать его перед аудиторией;
- написать текст на русском языке и отдать его переводчику; полученный перевод зачитать перед аудиторией;
- нанять переводчика, который в режиме реального времени будет переводить доклад, произносимый не на английском, а на русском языке.

В первом случае нам придется довольствоваться тем, что есть в наличии и, естественно, какие-то нюансы (возможно, существенные!) текущего момента в нашем выступлении учтены не будут. Во втором случае мы можем сформулировать именно тот текст, который сочтем нужным, но при этом не будем иметь возможности в дальнейшем этот текст оперативно корректировать. В третьем случае мы получаем наибольшую свободу действий и можем выстраивать свой доклад, исходя из меняющейся в процессе выступления ситуации.

В приведенном примере просматривается некая аналогия с действиями пользователя, для решения той или иной стоящей перед ним задачи приобретающего программный продукт. Действительно, с точки зрения покупателя, основное назначение любого программного продукта, – это удовлетворение тех или иных потребностей данного покупателя. И если покупатель хорошо понимает свои потребности, то он может:

- выбрать готовый программный продукт;
- заказать разработку нового программного продукта под собственные нужды;
- нанять поставщика услуг, который мог бы в любое время создать ту часть программного продукта, потребность в которой у покупателя возникла.

В общем случае все три подхода могут сочетаться: покупатель приобретает готовый программный продукт, затем заказывает в дополнение к

нему разработку функционала у стороннего разработчика, после чего нанимает человека, который в режиме, приближенном к режиму реального времени, вносит в программный продукт необходимые покупателю изменения.

Введем следующие обозначения:

C – множество функций программного продукта, необходимых покупателю;

P – множество функций программного продукта, которые приобретает покупатель.

Рассмотрим отдельно каждый из трех подходов с точки зрения пяти параметров:

T – время, необходимое для приобретения программного продукта;

M – средства, необходимые на приобретение программного продукта;

$X = C \cap P$ – множество приобретаемых функций программного продукта, необходимых покупателю;

$Y = (P - C \cap P)$ – множество функций программного продукта, приобретаемых покупателем, которые ему не нужны;

$Z = (C - C \cap P)$ – множество функций, необходимых покупателю, но которые в приобретаемом программном продукте отсутствуют.

Очевидно, что

$$C = X + Z,$$

$$P = X + Y.$$

Далее предполагается, что параметр C не меняется во времени.

В первом случае введенные параметры можно охарактеризовать следующим образом:

$T1$ – время, затраченное на выбор нужного программного продукта, время на его приобретение, время на его установку, время на обучение работе с данным программным продуктом.

$M1$ – средства на приобретение или взятие в аренду программного продукта, средства, затрачиваемые на обучение работе с ним.

$X1$ – предполагается, что в программном продукте имеются несколько функций, необходимых покупателю.

$Y1$ – предполагается, что в программном продукте имеются несколько функций, ненужных покупателю.

$Z1$ – предполагается, что в программном продукте отсутствуют несколько функций, нужных покупателю (рис. 1).

Во втором случае эти параметры могут быть охарактеризованы следующим образом:

$T2$ – время, затраченное на формулирование требований и составление технического задания, время на поиск исполнителя, время на реализацию технического задания, время на анализ соответствия созданного

функционала техническому заданию, время на формулирование требований на доработку, время на доработку.

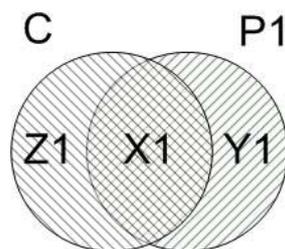


Рис. 1. Соотношение функционала, востребованного покупателем (С) и функционала, имеющегося в программном продукте (P1), при первом подходе.

$M2$ – средства, затрачиваемые на составление технического задания и его реализацию.

$X2$ – предполагается, что в программном продукте присутствует большая часть функций, необходимых покупателю.

$Y2$ – предполагается, что в программном продукте отсутствуют функции, ненужные покупателю.

$Z2$ – предполагается, что существует некоторое количество функций, которые нужны покупателю, но отсутствуют в данном продукте (рис. 2).

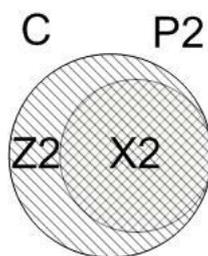


Рис. 2. Соотношение функционала, востребованного покупателем (С) и функционала, имеющегося в программном продукте (P2), при втором подходе.

В третьем случае эти параметры можно охарактеризовать следующим образом:

$T3 = \sum T3_i$, где $T3_i$, – время, затраченное на формулирование очередного требования.

$M3 = \sum M3_i$, где $M3_i$, – стоимость реализации очередного требования.

$X3 = \sum X3_i$, где $X3_i$, – очередной набор функций, которые получает покупатель на очередной итерации. Предполагается, что после первой итерации программный продукт содержит малое количество функций, нужных покупателю, а после последней будет содержать в себе большую часть нужных покупателю функций.

$Y3$ – предполагается, что в программном продукте отсутствуют ненужные покупателю функции.

Z3 – предполагается, что после первой итерации имеется большое количество функций, которые нужны покупателю, но в программном продукте отсутствуют, а после последней итерации будет иметься только некоторое количество функций, которые нужны покупателю, но отсутствуют в программном продукте (рис. 3).

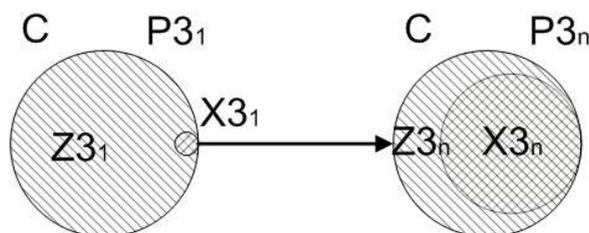


Рис. 3. Соотношение функционала, востребованного покупателем (С), и функционала, имеющегося в программном продукте (P3), при третьем подходе.

Предположим теперь, что параметр С изменяется во времени. Через C_i обозначим те изменения в потребностях покупателя, которые произошли в очередной момент времени. Через C_0 обозначим потребности покупателя, имевшиеся изначально. Следует отметить, что изменения могут произойти как в сторону увеличения потребностей, так и в сторону их уменьшения. Для обозначения этого факта разложим параметр С на две составляющие:

$(+C)_i$ – функции, которые в очередной момент времени стали нужны покупателю;

$(-C)_i$ – функции, которые в очередной момент времени стали не нужны покупателю.

Тогда в любой момент времени:

$$C_i = (+C)_i + (-C)_i$$

Рассмотрим первый частный случай, при котором потребности покупателя со временем возрастают.

При первом подходе к приобретению программного продукта, если затребованные функции в программном продукте имеются, параметр X1 увеличивается, параметр Y1 уменьшается, параметр Z1 остается без изменений. Если затребованные функции в программном продукте отсутствуют, то параметры X1 и Y1 остаются без изменений, а параметр Z1 увеличивается.

При втором подходе, в связи с отсутствием в программном продукте избыточного функционала, параметры X2 и Y2 остаются без изменения, а параметр Z2 увеличивается.

При третьем подходе, если предположить, что затребованные функции могут быть реализованы, параметр X3 увеличивается, а параметры Y3 и Z3 остаются без изменения (то есть потребность покупателя удовлетворяется). Если затребованные функции не могут быть реализованы, то параметры X3 и Y3 останутся без изменений, а параметр Z3 увеличится.

Рассмотрим второй частный случай, при котором потребности покупателя со временем уменьшаются.

При первом и втором подходах, если функции, потребность в которых отпала, имеются в программном продукте, параметр $X1$ уменьшается, параметр $Y1$ увеличивается, параметр $Z1$ остается без изменений. Если функции, потребность в которых отпала, отсутствовали в программном продукте, то параметры $X1$ и $Y1$ остаются без изменений, а параметр $Z1$ уменьшается.

При третьем подходе функции, которые стали лишними, могут быть из программного продукта убраны, т.е. параметр $X3$ уменьшится, параметры $Y3$ и $Z3$ останутся без изменений. Если лишними станут функции, которые еще не были реализованы, то параметры $X3$ и $Y3$ останутся без изменений, а параметр $Z3$ уменьшится.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что первый способ приобретения программного продукта подходит тем покупателям, которые:

- полностью или частично знают свои потребности;
- могут выбрать продукт, соответствующий своим потребностям;
- могут смириться с наличием в продукте лишних функций;
- предполагают, что их потребность в новых функциях будет небольшой, или что большая часть ожидаемой потребности в новых функциях будет удовлетворена функциями, имеющимися в приобретаемом программном продукте.

Второй способ приобретения программного продукта подходит тем покупателям, которые:

- точно знают свои потребности и могут их сформулировать в письменном виде;
- не смогли найти программный продукт, удовлетворяющий их потребностям;
- считают неприемлемым наличие в программном продукте лишних функций;
- предполагают, что их потребности со временем изменяться не будут.

Третий способ подходит тем покупателям, которые:

- не знают точно свои потребности или, напротив, знают настолько хорошо, что в случае необходимости могут легко их сформулировать;
- не могут выбрать готовый программный продукт, соответствующий их потребностям;
- в будущем ожидают большие изменения в своих потребностях.

В заключение проведем краткий анализ временных и денежных затрат.

С точки зрения времени временных затрат все три подхода будут равноценными, если время на поиск, установку и обучение работе с продуктом в первом случае будет таким же, что и время на составление техни-

ческого задания, его реализацию и приемку-сдачу работ во втором случае и таким же, что и суммарное время на итерационное формулирование и реализацию требований в третьем случае.

С точки зрения денежных затрат все три подхода будут равнозначны, если стоимость программного продукта или стоимость его аренды и стоимость обучения работе с ним в первом случае будут такими же, что и стоимость написания и реализации технического задания во втором случае, и такими же, что и суммарная стоимость реализации всех затребованных функций в третьем случае.

Что касается видов платежей, то:

- в первом случае имеется фиксированная стоимость программного продукта или фиксированная стоимость его аренды,
- во втором – фиксированная стоимость работ по составлению технического задания и фиксированная (после составления технического задания) стоимость реализации технического задания,
- в третьем случае можно говорить о фиксированной ежемесячной оплате услуг людей, готовых при необходимости реализовать затребованную функцию.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ОСНОВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТОРГОВЫХ ДОМОВ

А.А. САЗОНОВ,

кафедра «Маркетинг»,

«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Понятие конкурентоспособности тесно связано с сущностью конкуренции. В литературе, посвященной данной проблеме, присутствует три подхода к определению конкуренции.

Первый определяет конкуренцию как состязательность на рынке. Такой подход характерен для отечественной литературы.

Второй подход рассматривает конкуренцию как элемент рыночного механизма, который позволяет уравновесить спрос и предложение. Этот подход характерен для классической экономической теории.

Третий подход определяет конкуренцию как критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка. Этот подход основывается на современной теории морфологии рынка.

Можно выделить четыре уровня конкуренции:

1. Конкуренция торговых марок. Компания рассматривает в качестве соперников поставщиков товаров (услуг), аналогичных ее собственным продуктам или услугам, предлагаемых тем же самым целевым потребителям по сходным ценам. Этот вид конкуренции наиболее актуален для рынка кондитерских изделий – потребители, совершая покупку, всегда осуществляют выбор из приемлемого для него набора марок кондитерских изделий.

2. Отраслевая конкуренция. Компания считает своими соперниками фирмы-производители тех же самых продуктов или класса товаров. Как уже говорилось, на рынке кондитерских изделий присутствует большое количество игроков, однако, основной объем продаж приходится на крупнейших российских производителей и мировых лидеров, присутствующих на российском рынке. Именно между ними осуществляется отраслевая конкуренция, а также между указанными предприятиями и более мелкими игроками на региональных (локальных) рынках.

3. Формальная конкуренция. Соперниками компании выступают все фирмы, которые производят продукцию, удовлетворяющую одни и те же потребности. Так с точки зрения приверженцев данной концепции конкурентами предприятий-производителей шоколадных кондитерских изделий

являются смежные отрасли (производство мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных и др.).

4. Родовая конкуренция. Компания считает своими соперниками все те компании, которые борются за деньги одних и тех же потребителей. С этих позиций предприятия-производители кондитерских изделий конкурируют со всеми компаниями (отраслями), удовлетворяющими, например, потребность «перекусить» (снэковая продукция), потребность в сладком (мороженое) и др.

С учетом выявленных особенностей текущего состояния и перспектив развития современных торговых домов можно говорить о том, что все большее значение приобретает не умение произвести качественные изделия, а эффективно их продавать и продвигать. Таким образом, современным торговым домам требуется концентрироваться не только на модернизации и наращивании объемов производства, но и на реализации торговой функции более эффективным, чем у конкурентов способом.

Конкурентоспособность – это свойство объекта и системы сервиса, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными объектами на данном рынке.

Конкурентоспособный объект – это объект, который способен обеспечивать прибыль. В этой связи задача повышения конкурентоспособности предприятия отождествляется с задачей повышения эффективности его функционирования, где под эффективностью понимается соответствие результатов функционирования поставленной конечной цели или системе целей деятельности организации.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия выступает интегральной характеристикой его деятельности, отражающей способность предприятия успешно функционировать на рынке. На конкурентоспособность предприятия влияют две группы факторов – факторы, характеризующие состояние отрасли и условия конкуренции в ней и факторы, определяющие возможности компании по сравнению с конкурентами и ее позицию на рынке. Стратегия предприятий является эффективной, если она базируется на устойчивых преимуществах перед конкурентами. При этом нужно также отметить, что и сам выбор верной стратегии может стать важным критерием ее конкурентоспособности. Особенно это актуально в условиях динамично развивающейся рыночной ситуации, когда предвидение того, как дальше будет развиваться рынок, и разработка на этой основе стратегии предприятия может стать залогом успеха предприятия на долгосрочную перспективу.

Конкурентоспособность предприятия – это относительная характеристика, которая выражает отличия данного предприятия от предприятий-

конкурентов по степени удовлетворения потребностей потребителей и по эффективности осуществления деятельности. Таким образом, согласно данному определению, формирование конкурентоспособности должно быть направлено на оба ключевых направления деятельности современных торговых домов – на производство и на торговлю (удовлетворенность потребителей от реализации торговой функции – для конечных и промежуточных потребителей).

Конкурентоспособность включает два аспекта: адаптивность и инновационность. Под адаптивностью предприятия понимается свойство приспособляемости, форма отношений предприятия с внешней средой, процесс внутриорганизационной перестройки. В свою очередь, инновационность представляется, как способность обновляться, как внутриорганизационные процессы перестройки по критериям: ритмичность, технологичность, минимальная себестоимость. Иными словами, процессы обновления должны быть постоянными и ритмичными, технологизированными, а также реализовывать обновленческие процессы с минимальными затратами. Если адаптивность характеризует реакцию предприятия на изменения внешней среды, то инновационность – основу такой реакции, восприятие решений в своей деятельности, направленное изменение деятельности на основе освоения новых элементов.

Дореволюционные торговые дома обладали в полной мере указанными выше аспектами конкурентоспособности – адаптивностью и инновационностью. В то же время, современные торговые дома не могут быть названы конкурентоспособными по данным критериям:

- адаптивность не реализуется в полной мере, поскольку современные торговые дома пока еще довольно пассивно используют информационные возможности, предоставляемые внешней средой (на основе современной методологии маркетинговых исследований), для разработки своих стратегий развития и укрепления положения торговых домов на кондитерском рынке;
- инновационность реализуется сегодня в сфере производства, однако, темпы внедрения инноваций довольно низки. Кроме того, следует говорить не только о производственных инновациях, но и об инновациях в других сферах. В качестве такой инновации можно рассматривать переход концепции ведения бизнеса современных торговых домов на маркетинг отношений.

Для современных торговых домов оценка конкурентоспособности должна проводиться по двум направлениям – конкурентоспособность производственной функции (оценка качества производимых кондитерских изделий) и конкурентоспособность торговой функции, которая, в свою очередь, также распадается на две составляющие – конкурентоспособность, оцененная конечными потребителями, и конкурентоспособность, оцененная промежуточными потребителями (оптовые и розничные посредники). При

этом важно отметить, что оценка производственной функции должна оцениваться, прежде всего, конечными потребителями, ведь именно они потребляют кондитерские изделия, а также в случае неудовлетворенности купленной продукцией сообщают о ней продавцу или откажутся от совершения покупок, что скажется на объемах продаж кондитерских изделий данного производителя в данной торговой точке. Иными словами, промежуточный потребитель может оценить качество продукции, предлагаемой производителем, на основе изучения динамики продаж данной продукции и поступающих жалоб (если они есть).

Для проведения исследования конкурентоспособности требуется выявление критериев, по которым будет проводиться оценка. Критерий – это признак, на основании которого производится оценка, определение или классификация чего-либо; мерило суждения, оценки. Таким образом, в качестве критериев конкурентоспособности рассматриваются система оценочных параметров состояния конкурентоспособности производственной и торговой функций современных торговых домов.

Основными предпосылками исследования проблем повышения конкурентоспособности современных кондитерских торговых домов являются:

- значимость задачи повышения конкурентоспособности торговых домов в условиях усиления конкуренции, замедления темпов роста кондитерского рынка и динамики изменений внешней среды;
- недостаточная теоретическая и практическая проработанность методов и технологий управления конкурентоспособностью и конкурентным поведением современных торговых домов;
- необходимость практического внедрения результатов теоретических и методологических исследований в области управления конкурентоспособностью торговых домов с целью обеспечения их жизнеспособности и повышения эффективности реализации производственной и торговой функций в долгосрочном аспекте.

АНАЛИЗ ОБЩИХ ТЕНДЕНЦИЙ РОЖДАЕМОСТИ И ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ДЕТСКИМИ ДОШКОЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКЕ КОМИ

Т.Б. САМАТОВА,

кафедра «Экономика и управление на предприятии»,
Ухтинский государственный технический университет

За последние сто лет уровень рождаемости в России снизился с 7,5 рождений, приходящихся на одну среднестатистическую женщину до 1,2 ребенка – в конце 20 века. Основные причины данной ситуации связаны с радикальными негативными изменениями в семье, обществе и государстве.

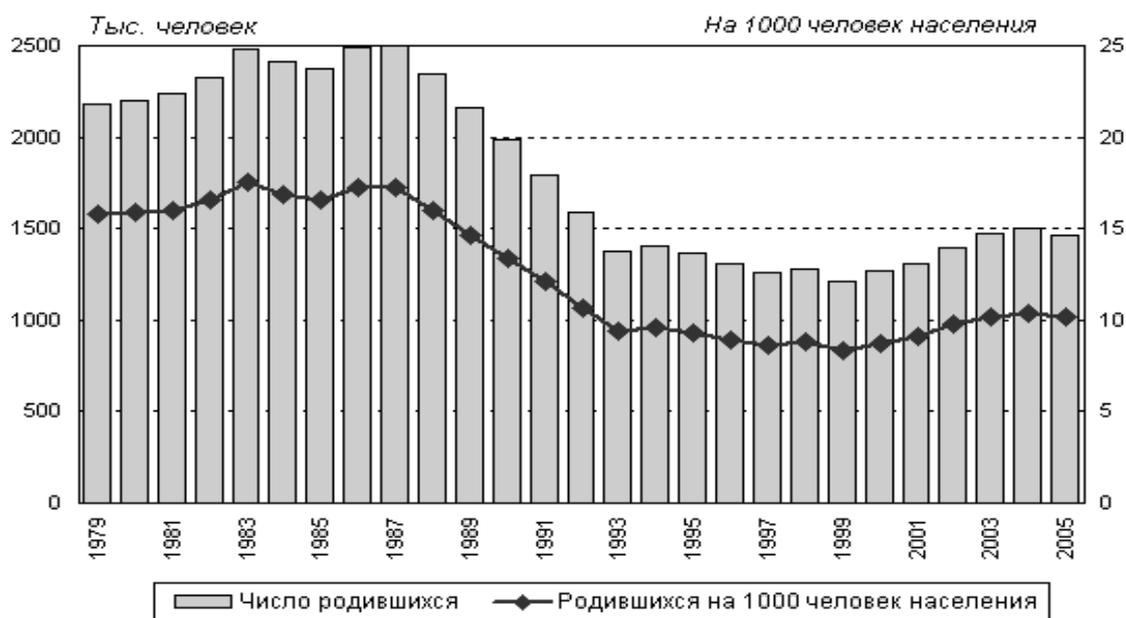


Рис. 1. Число родившихся и коэффициент рождаемости в РФ с 1979 по 2005 гг.

Динамика количества родившихся с 1979 г. по 2005 г. свидетельствует о том, что после периода продолжительного снижения рождаемости с 1988 по 1999 год начался незначительный рост числа родившихся. Из рисунка 1 видно, что в 1988 году было зафиксировано рекордно высокое число рождений – 2500 тысяч, а в 1999 году самое низкое – 1215 тысяч, при этом коэффициент рождаемости составил 8,3 на 1000 чел. населения. К 2004 году число рождений поднялось до 1502,5 тысяч. С 2000 до 2004 года происходило увеличение показателя рождаемости в среднем на 3,2%, достигнув к 2004 году уровня 10,4 на 1000 чел. населения.

В 2005 г. число рождений вновь стало уменьшаться, составив лишь 1457,4 тысяч человек. Показатель рождаемости снизился – до 10,2, а число родившихся за год уменьшилось на 45101 человек. По статистическим данным, в 2006 г. в Российской Федерации родилось 1476221 детей, что на 18845 больше, чем в 2005 г., показатель рождаемости возрос с 10,2 в 2005 г. до 10,3 на 1000 чел. населения в 2006 г.

Анализ рождаемости по основным федеральным округам Российской Федерации свидетельствует о дифференциации российских регионов по уровню общей рождаемости, что связано с различиями в экономических условиях жизни, интенсивности рождаемости, а также особенностями возрастной структуры населения.

Из табл. 1 видно, что регионы европейской части с более старым населением отличаются самыми низкими показателями общей рождаемости. В Федеральных округах Урала, Сибири, Дальнего Востока с более молодым населением эти показатели значительно выше.

Таблица 1.

Динамика рождаемости по Федеральным округам РФ.

Округ РФ	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
РФ (млн.чел)	1311,6	1397,0	1477,3	1502,5	1457,4
РФ (на 1000 чел.) в т.ч.	9,1	9,8	10,2	10,4	10,2
Центральный ФО	8,0	8,5	8,7	9,0	8,8
Северо-Западный ФО	8,2	8,9	9,4	9,5	9,2
Южный ФО	10,4	11,0	11,6	11,8	11,5
Приволжский ФО	8,9	9,6	10,0	10,2	9,8
Уральский ФО	9,7	10,6	11,0	11,4	11,1
Сибирский ФО	10,0	10,7	11,5	11,6	11,4
Дальневосточный ФО	9,9	10,6	11,6	11,9	11,5

Лидирующие позиции так же занимает Южный федеральный округ, с развитой сельскохозяйственной структурой. Самую низкую рождаемость имеют Северо-западный и Приволжский федеральные округа.

Следует отметить, что уровень рождаемости зависит от количества женщин детородного возраста (15-49 лет). Анализ коэффициента плодovitости (отношение числа родившихся за год к средней численности женщин в возрасте 15-49 лет), приведенный в табл. 2 свидетельствует о неравномерной динамике этого показателя по годам.

Возрастные коэффициенты рождаемости наглядно показывают, за счет каких возрастных групп происходило снижение и повышение рождаемости (табл. 3). Если в середине 1980-х гг. повышение рождаемости шло во многом за счет самых молодых возрастов, то в дальнейшем рождаемость в самой младшей возрастной группе неуклонно снижалась, а повышение рождаемости последних лет произошло в основном за счет средних возрастов. В 2004-

2005 г. наиболее высокий коэффициент рождаемости наблюдался у женщин в возрасте 20-24 года и 25-29 лет.

Таблица 2.

Возрастные коэффициенты рождаемости в Российской Федерации.

	Родившихся на 1000 женщин (чел.)							
	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	В среднем
1985	48,1	165,4	120,8	62,5	23,4	8,0	0,3	62,1
1999	28,1	92,6	80,4	45,9	18,3	7,1	0,2	32,1
2004	28,2	93,4	80,2	45,9	17,6	2,9	0,1	37,7
2005	27,5	86,8	77,9	45,5	17,8	3,0	0,2	36,8

Таблица 3.

Средний возраст матери при рождении ребенка в РФ (лет).

	всего	город	село
2001 год	25,9	26,1	25,4
2002 год	26,1	26,3	25,5
2003 год	26,3	26,5	25,6
2004 год	26,4	26,7	25,7
2005 год	26,6	26,9	25,8

Средний возраст матери при рождении ребенка в Российской Федерации в 2005 г. составил 26,6 лет, что на 0,7 года больше, чем в 2001 г. Причем в городах средний возраст матери при рождении ребенка незначительно выше, чем в сельской местности.

Анализ рождаемости по Северо-Западному федеральному округу, к которому относится Республика Коми, показал, что темп прироста рождаемости за период с 2000 по 2004 гг. составил в среднем 5,7%. По округу сохраняется общая для всех тенденция роста рождаемости 2000-2004 гг. и снижение в 2005 г. Коэффициент рождаемости по Северо-Западному округу за период 2000-2005 гг. вырос с 7,67 до 9,23 соответственно.

Лидирующие позиции по округу занимает НАО, Республика Коми, Архангельская область, Вологодская область, Республика Карелия, Мурманская и Новгородская область. Незначительное увеличение общего коэффициента произошло в Ленинградской, Калининградской, Псковской областях и городе Санкт-Петербург. Ненецкий Автономный Округ входит в десятку регионов РФ с наиболее высокими коэффициентами рождаемости в 2005 г.

В Северо-Западном федеральном округе Республика Коми по уровню рождаемости занимает одну из лидирующих позиций, на протяжении 2000-2005 гг. республика стоит на втором месте после Ненецкого автономного округа. В 2005 г среди 88 регионов России республика занимала 28 место по уровню рождаемости. По оценке экспертов, Коми относится к числу регионов с наиболее благоприятными демографическими показате-

лями. На протяжении последних 10 лет рождаемость населения в республике была выше, чем по Российской Федерации.

Таблица 4.

**Динамика рождаемости на 1000 человек населения
в Северо-Западном федеральном округе.**

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Северо-Западный ФО всего	7,67	8,18	8,90	9,35	9,53	9,23
Республика Карелия	8,67	9,38	10,04	10,19	10,33	9,89
Республика Коми	9,36	9,90	10,86	11,28	11,42	11,01
Архангельская область	8,74	9,56	10,32	10,71	10,90	10,65
Ненецкий авт. округ	13,14	14,61	14,82	15,95	14,22	14,47
Вологодская область	8,73	9,34	10,01	10,39	10,66	10,46
Калининградская область	7,90	7,97	8,86	9,27	9,11	8,91
Ленинградская область	6,70	7,18	7,74	8,00	8,25	7,78
Мурманская область	8,52	8,98	9,69	9,80	10,15	9,76
Новгородская область	7,47	8,16	8,90	9,18	9,43	9,26
Псковская область	7,31	7,97	8,45	8,93	9,01	8,73
Санкт-Петербург	6,74	7,16	7,94	8,63	8,84	8,58

Таблица 5.

Динамика рождаемости в Республике Коми 2000-2005 гг.

	Число родившихся на 1000 чел. населения (чел.)					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Республика Коми, всего	9,4	10,0	10,9	11,3	11,5	11,1
Сыктывкарский район	10,7	10,6	11,9	12,5	12,7	11,9
Ухтинский район	8,9	9,6	10,6	10,9	11,0	11,0
Сосногорский район	8,6	10,1	11,0	11,4	12,0	11,0

Как и во всей РФ, до 1999 г. рождаемость в Коми только снижалась. В период 2000-2004 гг. коэффициент рождаемости в Коми вырос и составил 11,1 на 1000 человек населения. При этом на фоне увеличения рождаемости продолжает снижаться младенческая смертность. В этом году ее уровень снизился до 10,1 на 1000 новорожденных. В среднем по России этот коэффициент составляет 14,8 на тысячу чел. Специалисты связывают это с внедрением новых высокоэффективных организационных и медицинских технологий, обеспечением медиков лечебно-диагностическим, реанимационным оборудованием и лучшими лекарственными средствами. Именно на это нацелена политика Правительства республики в сфере здравоохранения все последние годы.

По данным статистики, в 2006 г. в Республике Коми родилось 590 детей, что на 28 детей больше, чем в 2005 г., показатель рождаемости воз-

рос с 11,1 в 2005 г. до 11,2 на 1000 населения в 2006 г. Темп роста рождаемости превышает показатель по Северо-западному округу и Российской Федерации в целом.

Изучение возрастной структуры матерей позволило выявить, что Республике Коми соответствует общероссийская тенденция: в период с 2000 по 2004 гг. стабильный рост рождаемости характерен для всех возрастов от 20 до 29 лет. Таким образом, в целом по РФ и Республике Коми сокращение рождаемости наблюдалось с 1989 по 1999 гг. Среди основных причин снижения уровня рождаемости выделяют:

- изменение возрастной структуры населения, в сторону снижения удельного веса численности женщин наиболее благоприятного для рождения детей возраста (20-29 лет);

- снижение сохранности семей – в 2005 г. на 1 000 образовавшихся семейных пар пришлось 686 разводов (в 1990 – 487);

- уменьшение повторных рождений детей: в 2005 г. из общего числа родившихся повторные дети составили 32%, третьи – 6,5% (в 1990 г., соответственно 33,8 и 16,5);

- низкий жизненный уровень населения РФ: в конце 2005 г., по оценке, 18,4% населения имели среднедушевые доходы ниже величины прожиточного минимума. В сравнении с 2004 г. эта цифра была ниже и равнялась 17,6%.

С 2000 г. по 2004 г. рождаемость стала расти. Причем в Республике Коми уровень рождаемости повышался более высокими темпами, чем в России. Положительные демографические тенденции, обусловлены результатами политики государства, повышением качества жизни, уровня заработной платы и др.

Особенности развития экономики, безработица, низкий уровень платежеспособности населения, падение рождаемости привели к снижению востребованности дошкольного образования. Многие детские сады практически пустовали. Поэтому часть зданий детских садов была передана под другие объекты социальной сферы: дома детского творчества, центры образования, офисы и др., часть приватизирована и перепродана. В сельской местности часть зданий детских садов, нуждающихся в ремонте, в то время было законсервировано.

С 2000 г. потребность в дошкольных учреждениях снова стала расти. Однако ликвидация дошкольных учреждений привела к дефициту детских мест и возникновению очередей на определение детей в дошкольные образовательные учреждения (табл. 6). Из рис. 2 видно, что с 2000 г. в Республике Коми наблюдается стабильный рост рождаемости. При этом в период 1995-2005 гг. происходило закрытие детских садов. Было закрыто 317 дошкольных учреждений. В результате возник недостаток мест в дошкольных учреждениях.

К 2005 г. в республике Коми процесс ликвидации дошкольных обра-

зовательных учреждений был приостановлен, однако это не спасло ситуацию. В 2005 г. в г. Сыктывкар на 100 мест в детских садах приходилось 119 детей, в г. Сосногорск – 112 чел., в г. Ухте – 109 чел., в г. Усинске – 107 чел. (рис. 3). На конец 2005 г. на учете в республике для определения в дошкольные учреждения состояло 7 тыс. человек (на конец 2000 г. – 4,1 тыс.). Как видно из рис. 3, наиболее сложной ситуация обстоит в столице Республики Коми городе Сыктывкар. И для того, чтобы получить путевку в детский сад родителям нужно вставать в очередь сразу после рождения ребенка.

Таблица 6.

Динамика количества дошкольных учреждений в Республике Коми.

Год	1980	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Количество ДОУ	1025	1050	832	636	577	562	539	527	515
В них детей (тыс. чел.)	103,2	110,3	67,9	48,0	47,7	47,0	46,5	47,7	48,0

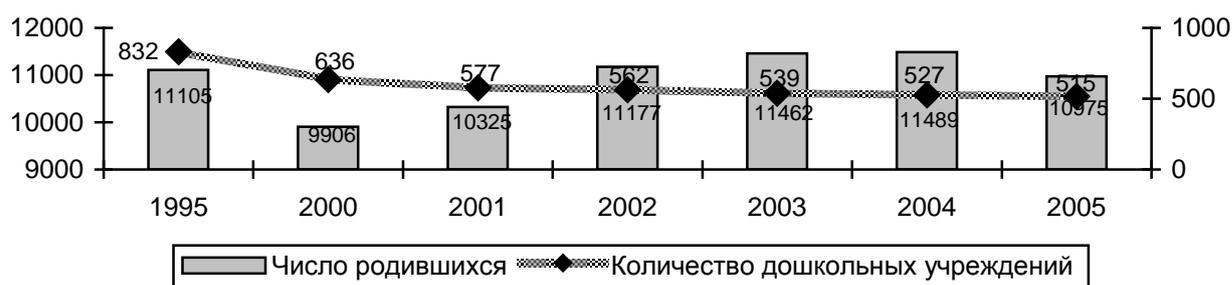


Рис. 2. Число родившихся и количество дошкольных учреждений РК.

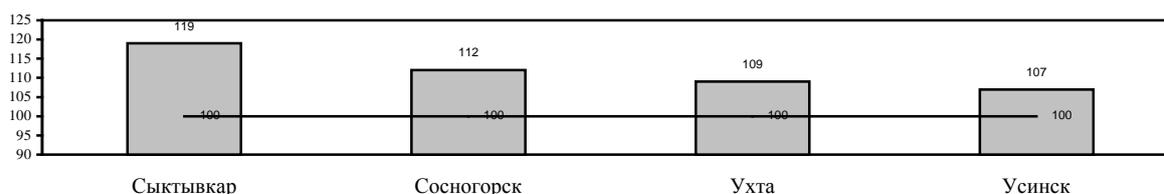


Рис. 3. Количество детей на 100 мест в ДОУ.

В связи с этим муниципальные программы развития дошкольного образования в настоящее время должны быть пересмотрены в сторону увеличения финансирования модернизации существующих и строительства новых детских садов.

Следует отметить, что рост рождаемости повлек за собой не только недостаток дошкольных образовательных учреждений, но вызвал проблему обеспеченности ДОУ персоналом, работающим в данных учреждениях. Особо ощутима нехватка педагогического персонала, которая в среднем по Республике Коми составляет примерно 12%. В результате часть персонала

фактически работает более чем на одну ставку штатного расписания, что является нормой в дошкольных учреждениях, но приводит к снижению эффективности работы персонала.

Анализ качественного состава показал, что большая доля педагогических работников ДООУ находится в возрасте больше 40 лет, имеет среднее специальное образование при стаже от 15 и более лет. Коэффициент текучести кадров составляет почти 50%. Основной причиной оттока квалифицированных педагогов является низкая зарплата в сфере дошкольного образования. Низкий социальный статус педагога и значительные перегрузки приводят к тому, что педагогический персонал стареет, опытные воспитатели находят себе другое место работы, а на их место приходят неопытные молодые кадры.

Таким образом, проведенный анализ показал, что для развития системы дошкольного образования необходимо сократить дефицит мест в ДООУ, обновить материально – техническое состояние зданий детских садов, повысить уровень материального стимулирования работников ДООУ и др. В связи с этим необходимо:

- разработать программу обеспечения доступности, повышения качества и экономической эффективности системы дошкольного образования;
- вернуть здания детских садов, не используемые по назначению в систему дошкольного образования;
- оснастить ДООУ необходимым материально-техническим оборудованием;
- повысить уровень финансирования ДООУ из местного бюджета;
- обеспечить преемственность развития муниципальных систем дошкольного образования с обновлением структуры и содержания общего образования, реструктуризации сети образовательных учреждений, информатизации образования.
- обеспечить полный охват разными формами дошкольного образования;
- создать попечительские советы муниципальных систем дошкольного образования, благотворительных фондов, программ адресной помощи малоимущим семьям в удовлетворении потребностей в дошкольном образовании;
- провести целевое направление педагогического персонала в профессиональные образовательные учреждения;
- пересмотреть систему стимулирования и социальной защиты педагогических кадров и др.

СБАЛАНСИРОВАННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ КОРПОРАТИВНЫХ БЮДЖЕТНЫХ МЕХАНИЗМОВ

В.В. СЕРЕГИН,

кафедра «Экономика и менеджмент»,

Московский государственный институт электронной техники

Интегрированная компания представляет собой совокупность фирм-участников с различной организационно-правовой формой, объединенных (временно или постоянно) для достижения согласованной генеральной (общей) цели, используя компетенции, ресурсные возможности и интересы всех участников.

Интегрированные компании (временные – пул, консорциум, картель и др., постоянные – синдикат, трест, концерн, холдинг, ФПГ и др.), консолидируют капитал фирм-участниц (интеллектуальный, основной и оборотный, трудовой, информационный, логистический и др.) для более эффективного привлечения внешнего инвестиционного капитала при достижении согласованных целей.

Преимущества интеграции фирм в единую компанию для целей развития и повышения капитализации очевидны, однако в процессе функционирования интегрированной компании возникают сложности и проблемы управления консолидированными капиталами. Это обусловлено разными уровнями потенциалов фирм-участников – технологических, финансовых и т. д. В связи с этим в процессе управления возникает проблемы приведения состояния фирм в соответствие с требованиями и условиями достижения общих интересов.

Разность потенциалов участников интеграции вызывает напряженность в деятельности компании, в связи с чем в финансовой политике предприятия должна присутствовать концепция уменьшения этой напряженности за счет выравнивания потенциалов фирм.

Для реализации концепции выравнивания производственных потенциалов фирм предлагается в доходной части бюджета компании выделять определенную долю (~20%) для формирования специального бюджета для финансовой поддержки предприятий по приведению состояний фирм к требованиям управляющей компании по достижению общей цели. Это обеспечит целевую направленность денежных средств в текущей (годовой) деятельности компании. Однако, уменьшение разности потенциалов фирм, объединенных в интегрированной компании, не решает проблемы сбалансированности их эффективного взаимодействия при достижении общей

цели. Это объясняется необходимостью развития интегрированной компании для обеспечения последовательного экономического роста. Поэтому, не менее важны проблемы развития, требующие для своего решения определенные объемы инвестиций практически для всех составляющих интегрированной компании. Однако инвестиционные ресурсы как всегда ограничены и зависят от инвестиционной привлекательности компании. Данное состояние требует адресности инвестиций в приоритетные направления развития.

Инвестиционное развитие компании должно отвечать условиям сбалансированности, так как в противном случае достижение экономического роста на основе инвестиций в развитие может привести предприятие к кризисному состоянию. Для обеспечения сбалансированности темпов развития с сохранением устойчивого состояния предприятия необходимо определять допустимые границы инвестирования с учетом организационно-технического потенциала интегрированной компании, включающего его ресурсные возможности.

Таким образом, для управления инвестиционной деятельностью интегрированной компании необходимо формировать специальный инвестиционный бюджет как из собственных ресурсов, так привлеченных инвестиций. Инвестиционный бюджетный механизм должен обеспечить развитие перспективных точек экономического роста и создание или закрепление конкурентных преимуществ компании. Для формирования расходной части инвестиционного бюджета развития необходимо выделить приоритетные проекты для первоочередной реализации. Эта задача решается при формировании планов производства и развития. Экономически обоснованная величина инвестирования приоритетных проектов развития определяется в процессе корпоративного планирования с учетом потенциальных возможностей фирм-участников проектов и расчета граничных условий, обеспечивающих текущую ликвидность и финансовую устойчивость компании. Для этих целей разработана специальная экономическая модель, которая в процессе моделирования при различных воздействиях и условиях позволяет выявить граничные условия инвестирования развития. Экономическая модель гармонично входит в инвестиционный бюджетный механизм.

Процессы текущего функционирования и развития интегрированной компании осуществляются в условиях неопределенности от внутреннего и внешнего воздействия факторов. В этих условиях должны активно использоваться элементы самоорганизации деятельности работников и принципы децентрализации принятия управленческих решений. При этом должна работать эффективная система мотивации. Для поддержания творческой активности работников и удовлетворения их личных и социальных интересов предусматривается формирование специального социально-мотивационного бюджета. Источником формирования такого бюджета яв-

ляется консолидированный корпоративный бюджет. Данный бюджетный механизм включает систему мотивации роста производительности и эффективности труда, а также методику определения необходимого соотношения между темпами роста производительности и эффективности труда и темпами роста заработной платы и социальной поддержки. Соблюдение экономически целесообразных соотношений показателей деятельности работников и конечных результатов являются обязательным условием формирования и использования социально-мотивационного бюджета.

Кроме рассмотренных специальных бюджетов из доходной части корпоративного бюджета формируется традиционный бюджет текущего функционирования компании для достижения плановых показателей деятельности компании.

Выделяемый бюджетный лимит для сметы затрат выполняет роль ограничений для расходования денежных средств по элементам затрат по основной и обеспечивающей деятельности. В этом суть бюджетного управления интегрированной компанией. Наличие бюджетных ограничений способствует поиску инструментов и путей снижения удельных затрат (трудоемкости, материалоемкости, энергоемкости и т.п.) при выполнении плановых заданий. В свою очередь плановые показатели устанавливаются с учетом рациональных экономических соотношений по темпам роста выручки, прибыли, затрат, оборотных средств и т.п. для обеспечения роста производительности и снижения ресурсных затрат.

Формирование плановых заданий осуществляется на основе использования специальной экономической модели, позволяющей учитывать степень неопределенности достижения конечных целей.

Наличие специальных бюджетов и бюджетных механизмов их использования позволит создать условия для сбалансированного планирования текущей и стратегической деятельности предприятия и обеспечить устойчивость компании в условиях развития. Сбалансированность планирования обеспечивается за счет дозированного и целенаправленного финансирования объединенных фирм, с целью приведения их потенциальных возможностей к требованиям управляющей компании, а также за счет адресных инвестиций в перспективные точки роста и в создание конкурентных преимуществ компании.

На сбалансированность планирования влияет и соблюдение рациональных экономических соотношений и пропорций по темпам роста прибыли, выручки, удельных затрат, производительности. Соблюдение экономических пропорций гарантирует разумные темпы развития и обновления (продукции, технологии) с сохранением устойчивости компании и обеспечением эффективного использования ресурсов.

Актуальность предлагаемого подхода к сбалансированности плановой деятельности на основе специальных корпоративных бюджетных механизмов обусловлена также цикличностью инновационного развития

компании. Цикличность развития связана с периодическим появлением инноваций (продуктовых, технологических, управленческих и др.).

Как известно, в период фазы развития, спада нарушается экономическое равновесие в деятельности компании, ухудшаются показатели ликвидности, рентабельности, а также нарушаются рациональные экономические пропорции, обеспечивающие эффективность функционирования компании. Для восстановления экономического равновесия используются предлагаемые специальные бюджеты, играющие роль резервных фондов для возникающих ситуаций.

Таким образом, переход на корпоративное бюджетное управление позволит избежать резких экономических колебаний в период развития и обеспечить финансовую устойчивость интегрированной компании.

Литература

1. Анискин Ю.П., Сергеев А.Ф., Ревякин М.А. Финансовая активность и стоимость компании: аспекты планирования. М.: Омега-Л, 2005. 240 с. (Деловая активность).
2. Анискин Ю.П., Павлова А.М. Планирование и контроллинг: Учебник. М.: Омега-Л, 2007. 280 с.

АНАЛИЗ ДОХОДНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Г.А. СИЧИНАВА,

кафедра «Организация и планирование производства»,
Ухтинский государственный технический университет

Многие управленческие решения принимаются исходя не только из величины полученной строительной организацией прибыли, но и величины доходности, которая характеризует эффективность деятельности организации, а также мастерство управления инвестициями. Подавляющую часть дохода составляет прибыль. Однако прибыль организации, приводимая в отчетности, в определенной степени является величиной условной.

На практике в системе бухгалтерского учета, в нормативных документах, регулирующих налогообложение, прибыль отождествляется с доходом [2]. Толковые словари трактуют доход как поток денежных средств, поступающих в распоряжение государства, организации или отдельного лица в процессе распределения национального дохода. При этом называются четыре его основные формы: прибыль, рента, заработная плата и процент. То есть понятие «доход» по сравнению с понятием «прибыль» является более емким.

Необходимо различать понятие «доход» в узком и широком смысле слова. В узком смысле оно может использоваться как синоним любой из его форм. Поэтому правомерно, например, прибыль от реализации продукции, работ и услуг называть доходом от основной деятельности организации. В широком смысле слова понятие «доход» охватывает все денежные средства, в различных формах поступающие в распоряжение организации.

При административном управлении экономикой доход строительной организации ограничивался только одной формой поступления средств – прибылью. В современных условиях хозяйствования все большую роль в доходах организации наряду с прибылью начинают играть поступления (проценты, дивиденды) от ценных бумаг других эмитентов. В связи с этим конечный результат ее финансово-хозяйственной деятельности правильнее было бы называть не балансовой прибылью, а доходом по балансу (балансовым доходом). Название показателя должно отражать его экономическую сущность [2].

Основным моментом, являющимся решающим в различиях между прибылью и доходом является то, что каждая организация имеет в своем распоряжении временно свободные средства. Это те, которые имеют целевой характер, регулярно поступают на расчетный счет организации, накоп-

ливаются там, но использовать их предполагается лишь спустя неопределенный, возможно, длительный (более года) срок. Это амортизационные отчисления, отчисления в резервный или другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством.

Амортизационные отчисления, хотя и учитываются в бухгалтерском учете как расходы, для организации служат источником средств. Износ представляет собой снижение стоимости основных средств и нематериальных активов в результате их использования и устаревания. В бухгалтерском учете амортизационные отчисления относят на себестоимость произведенной строительной продукции, поскольку они являются расходом, необходимым для осуществления производственной деятельности. Но поступившая в составе выручки от реализации амортизация по существу выступает «компенсацией» организации самой себе за ранее произведенные расходы на приобретение основных фондов и нематериальных активов. Амортизационные отчисления проходят по активу баланса, но строительная организация может использовать их в различных целях по своему усмотрению. В любом случае это один из источников средств организации.

Начисление износа основных средств в течение срока их полезного использования осуществляется равномерно. Чтобы содействовать обновлению производственного потенциала, организациям предоставлена возможность применять в отдельных случаях ускоренную амортизацию основных фондов. Более широко ускоренную амортизацию применяют малые предприятия. Наряду с использованием механизма ускоренной амортизации активной части производственных фондов малым предприятиям предоставлено право в первый год эксплуатации дополнительно списывать как амортизационные отчисления до половины первоначальной стоимости основных средств со сроком службы свыше трех лет.

Порядок начисления износа основных средств неоднозначно влияет на конечные результаты деятельности строительной организации:

- может проявиться в увеличении оборотных средств за счет сокращения прибыли от реализации, когда ускоренная амортизация не привела к росту цен на готовую строительную продукцию.
- когда дополнительные расходы на ускоренную амортизацию полностью покрываются ростом цен на строительную продукцию и в этом случае ускоренная амортизация не влияет на размер прибыли от реализации, а ведет лишь к увеличению средств организации в обороте.
- применение понижающего коэффициента амортизации положительно влияет на прибыль от реализации, но в условиях инфляции практически лишает строительную организацию источника обновления основных средств.

На сумму отчислений в резервный или другие аналогичные фонды уменьшается балансовая прибыль до ее налогообложения. Не входят эти отчисления и в прибыль, остающуюся в организации (чистую прибыль).

Поэтому, нужно наряду с чистой прибылью и амортизационными отчислениями рассматривать средства резервного или других аналогичных фондов, создаваемых за счет прибыли. В совокупности все эти поступления наиболее полно характеризуют доходность организации в отчетном периоде.

При определении степени доходности вложенного капитала предлагается использовать несколько десятков различных способов расчета показателей уровня доходности. Они представляют собой соотношения определенного вида дохода с той или иной базой сравнения. Их называют показателями или коэффициентами рентабельности текущей деятельности [1].

Различные аспекты доходности строительной организации характеризуют следующие показатели:

- прибыль (доход) от основной деятельности, которая соответствует прибыли от реализации продукции, работ и услуг, характеризует финансовый результат деятельности, ради которой была создана организация;
- прибыль или убыток от финансовой деятельности, которые отражают сальдо между доходами и убытками по операциям, не связанным с реализацией продукции, работ и услуг организации (с учетом процентов за пользование банковскими кредитами);
- доход от инвестиционной деятельности – составная часть прибыли от финансовой деятельности, представляющая собой сумму доходов предприятия от финансовых вложений в паи, акции других организаций, в облигации и другие ценные бумаги;
- балансовый доход (балансовая прибыль), который характеризует суммарный доход, полученный предприятием от его производственной и финансовой деятельности;
- чистая прибыль, которая равняется части балансовой прибыли минус отчисления в резервный или другие аналогичные фонды, уплаты рентных платежей и других отчислений от прибыли до ее налогообложения, а также налога на прибыль и налога на превышение фактических расходов на оплату труда по сравнению с их нормируемой величиной;
- прибыль, находящаяся в полном распоряжении организации – это та часть дохода, которая остается в организации после завершения всех распределительных операций и представляет собой чистую прибыль, уменьшенную на сумму начисленных дивидендов по акциям;
- нетто-результат эксплуатации инвестиций, который отражает экономический эффект, полученный организацией от использования вложенного в нее капитала. Нетто-результат эксплуатации инвестиций равен сумме балансовой прибыли и процентов за кредит, отнесенных на себестоимость продукции, так как на величину последних в соответствии с действующим законодательством занижен общий доход (балансовая прибыль) от использования вложенного в организацию капитала;

● поток наличности – показатель, характеризующий величину средств, которую имеет предприятие в своем распоряжении (хотя и временно). Рассчитывают его путем прибавления к чистой прибыли суммы начисленных в отчетном периоде амортизационных отчислений и отчислений в резервный или другие аналогичные фонды.

Наибольшее внимания в качестве базы сопоставления дохода заслуживают следующие виды средств:

● выручка от реализации продукции, работ и услуг (без НДС и акцизов);

● собственный капитал, представляющий собой сумму уставного, добавочного и резервного капиталов, резервных фондов и нераспределенной прибыли прошлых лет, фондов накопления и средств социальной сферы, целевого финансирования и поступлений из бюджета и межотраслевых внебюджетных фондов;

● чистые активы, характеризующие величину средств, инвестированных в организацию. Величина чистых активов определяется по данным баланса как сумма собственных источников средств и долгосрочных обязательств (или, что то же самое, как разность между общей суммой активов и величиной краткосрочных обязательств).

При расчете уровня доходности иногда используют остатки указанных средств на конец отчетного периода. Более точные значения относительных показателей доходности могут быть получены при сопоставлении со среднегодовыми данными.

Различные соотношения того или иного вида дохода с тем или иным видом средств характеризуют определенную сторону доходности организации [3].

1. Показатели доходности деятельности организации:

Норма самофинансирования = Прибыль, находящаяся в полном распоряжении организации / Выручка от реализации × 100%.

Норма самофинансирования отражает прибыль, которую организация имеет с каждого рубля реализованной продукции после завершения всех распределительных операций. Этот показатель характеризует способность организации к самофинансированию, имеет важное значение при разработке политики финансирования капиталовложений, а, следовательно, и инвестиционной политики организации;

**Норма предпринимательского дохода =
Чистая прибыль / Выручка от реализации × 100%.**

Норма предпринимательского дохода дает наиболее точное представление о конечных результатах деятельности организации, о степени прочности его положения на рынке. Тенденция к снижению этого показателя может свидетельствовать о сокращении спроса на продукцию;

**Рентабельность реализованной продукции, работ и услуг =
Прибыль от реализации / Выручка от реализации × 100 %.**

Рентабельность реализованной продукции характеризует доходность основной деятельности организации. Используют показатели рентабельности реализованной продукции для контроля за взаимосвязью между ценами, количеством реализованной продукции и величиной издержек производства и реализации продукции.

II. Показатели рентабельности собственного капитала:

**Чистая рентабельность собственного капитала =
Чистая прибыль / Собственный капитал × 100%.**

Чистая рентабельность собственного капитала является ключевым инвестиционным показателем, характеризующим норму прибыли на собственный капитал. Он наилучшим образом характеризует результативность деятельности организации, показывая, сколько прибыли приносит каждый рубль собственного капитала. Большое значение показателя чистой рентабельности собственного капитала гарантирует высокий уровень дивидендов не только в отчетном году, но и в будущем, так как предохраняет значительное накопление прибыли;

**Общая рентабельность собственного капитала =
Прибыль от реализации Собственный капитал × 100%.**

Общая рентабельность собственного капитала характеризует доходность предприятия от всех видов его деятельности в расчете на рубль вложения собственных средств. Применяется этот показатель при анализе использования оборотного капитала, выборе политики его формирования.

III. Показатели рентабельности активов:

**Чистая рентабельность организации =
Чистая прибыль / Чистые активы × 100%.**

Показатель чистой рентабельности организаций служит для определения эффективности использования капиталов на разных предприятиях и в отраслях, поскольку дает общую оценку доходности вложенного в производство капитала, как собственного, так и заемного;

**Рентабельность совокупного капитала =
Поток наличности / Чистые активы × 100%.**

Рентабельность совокупного капитала еще в большей мере, чем предыдущий показатель, дает возможность судить об общей доходности предприятия, т. е. его способности извлекать прибыль из всех находящихся в его распоряжении экономических ресурсов. Этот показатель имеет большое значения при определении ликвидности организации;

**Общая рентабельность организации =
Нетто-результат эксплуатации инвестиций / Чистые активы × 100%.**

Это основной показатель результативности деятельности организации.

Приведенные показатели доходности организации тесно взаимосвязаны. Чем больше прибыли получит организация с каждого рубля выручки от реализации и чем больше объем продаж на каждый рубль, вложенный в собственные средства (или активы), тем выше будет чистая рентабельность собственного капитала (или чистая рентабельность организации):

**[Чистая прибыль / Собственный капитал (чистые активы)] =
[Чистая прибыль / Выручка от реализации × Выручка от реализации /
Чистая прибыль]**

Анализ показателей доходности имеет важное практическое значение, так как он позволяет оценить доходность производства и эффективность использования вложенного в него капитала, выбрать рациональную инвестиционную политику, определить степень ликвидности организации.

Литература

1. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА, 2003.
2. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2002.
3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности. М.: Финансы и статистика, 2000.

ПРИНЦИПЫ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА НЕРАСПРЕДЕЛЕННОЙ ПРИБЫЛИ

О.В. СКРИПКИНА,

кафедра «Финансовый менеджмент»,

Рязанский государственный радиотехнический университет

В экономической литературе зарубежными авторами для обозначения нераспределенной прибыли используются такие термины, как «реинвестированная прибыль» – часть прибыли, полученная от ведения коммерческой деятельности, которая была вновь вложена в предприятие, а не распределена акционерам; «кумулятивная прибыль» – чистая прибыль фирмы со времени ее создания минус общая сумма выплачиваемых дивидендов. Американский институт присяжных бухгалтеров рекомендует следующие термины: нераспределенный доход, нераспределенная прибыль, аккумулированная прибыль или прибыль, оставленная для использования в бизнесе.

В отечественной экономической литературе последних лет принципам учета нераспределенной прибыли уделяется недостаточно внимания. Такое положение связано в первую очередь с тем, что нераспределенная прибыль является составной частью капитала организации, понятие и место которого в законодательстве и в нормативном регулировании бухгалтерского учета в настоящее время отсутствуют.

Определение понятия “капитал” приведено в п. 7.4 Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России (одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине России 29 декабря 1997 г.). Капитал – это остаток хозяйственных средств организации после вычета из них кредиторской задолженности.

В соответствии с МСФО капитал представляет собой стоимость активов, не обремененных обязательствами, то есть это стоимость активов, которые не будут направлены в будущем на урегулирование обязательств.

Эта сумма, как правило, отличается от совокупной стоимости акций организации на фондовом рынке или от продажной стоимости организации как целостного действующего предприятия либо продажной стоимости его активов, реализуемых по частям.

В отчетном бухгалтерском балансе элемент капитала может быть разделен на составные подэлементы, представляющие интерес для пользователей. В корпоративном (акционерном) предприятии капитал подразделяется, по крайней мере, на три статьи: средства, внесенные акционерами; нераспределенная прибыль; резервы, представляющие выделение нераспределенной прибыли, – и отдельно корректировки, обеспечивающие под-

держание капитала. К первым относятся резервы, образуемые в соответствии с уставом или законодательством и представляющие дополнительные гарантии от возможных убытков или образуемые в соответствии с налоговым законодательством с целью получения освобождения от налогообложения либо снижения суммы налогов. Ко вторым относятся резервы, связанные с переоценкой стоимости активов в результате инфляционного снижения стоимости валюты, применяемой при составлении отчетности, дотационные и иные аналогичные суммы.

Активы, обязательства и капитал являются единым агрегатом, составляющим балансовое уравнение.

В системе МСФО принято следующее балансовое уравнение:

$$A - O = K,$$

которое отражает формирование капитала через активы. Собственный капитал (K) любой организации представляет ту часть активов (A), которая свободна от направления их на погашение обязательств (O). Отсюда вытекает вывод, что величина капитала зависит от стоимости активов организации и стоимости ее обязательств.

Балансовое уравнение можно представить иначе:

$$A = O + K.$$

В таком виде балансовое уравнение показывает, что активы формируются только за счет собственного капитала и предстоящих к оплате обязательств.

Если собственный капитал разделить на составляющие – внесенный собственниками (B), накопленный из прошлой прибыли (H) и чистой прибыли текущего отчетного периода (П), – то балансовое уравнение можно записать так:

$$A - O = B + H + П.$$

Оно свидетельствует о том, что чистая прибыль за конкретный период представляет приращение стоимости активов (или уменьшение обязательств) за данный период, так как внесенный капитал и накопленная прибыль остаются неизменными. Поэтому легко определить новые взносы собственников либо изъятие ими части ранее накопленной прибыли.

В Российской Федерации структура собственного капитала по-разному трактуется различными нормативными актами, регламентирующими ведение бухгалтерского учета. Так, Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации в состав собственного капитала организации включаются уставный (складочный), добавочный и резервный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы. При этом полный состав резервов не раскрывается.

По-другому определяет структуру собственного капитала седьмой раздел действующего Плана счетов бухгалтерского учета «Капитал». В соответствии с ним в составе капитала организации учитывают: нераспределенную прибыль, уставный (складочный) капитал, акции, выкупленные

акционерным обществом у акционеров для их последующей перепродажи или аннулирования, добавочный капитал, резервный капитал, целевое финансирование.

И, наконец, перечень составляющих капитала приведен в системе показателей, представляющих собой содержание рекомендуемой формы Отчета об изменениях капитала, приведенной в Указаниях об объеме форм бухгалтерской отчетности, утвержденных приказом Министерства финансов РФ от 22 июля 2003 г. № 67н. В этой отчетной форме в дополнение к вышеприведенным составляющим капитала указан перечень резервов, относящихся к нему. Это оценочные резервы и резервы предстоящих расходов.

Важнейшей составляющей собственного капитала является нераспределенная прибыль, т. е. та часть прибыли, которой распоряжаются собственники организации. В условиях рыночной экономики прибыль является финансовой базой развития организаций с различными организационно – правовыми формами хозяйствования и собственности.

Само название этой важнейшей категории «капитала» организации несет в себе юридический, а не экономический подход, т.е. речь идет о той части прибыли, которая не выплачена собственникам в форме дивидендов или доходов.

По нашему мнению, нераспределенную прибыль следует относить к накопленному капиталу, включающему в себя также и резервный капитал.

Поэтому можно рассматривать категорию «нераспределенная прибыль» как собственный капитал организации, которая с одной стороны трактуется как средства собственников, инвестированные в деятельность организации, с другой – как прибыль, оставшаяся в распоряжении организации с начала ее деятельности за минусом выплат собственникам, создания резервов и других изъятий, отраженных на счете нераспределенной прибыли в соответствии с действующим законодательством.

Действующая нормативная база регулирования бухгалтерского учета предполагает, во-первых, применение безфондового метода использования прибыли. Во-вторых, ограниченное использование дебета счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Конкретный порядок использования нераспределенной прибыли зависит от организационно-правовой формы хозяйствования.

Это особенно важно для организаций с ограниченной ответственностью, ведь выплаты акционерам дивидендов не могут производиться из суммы внесенного ими капитала и нормативных общих резервов, подлежащих сохранению в соответствии с законом или уставом общества.

Вопросы формирования нераспределенной прибыли/непокрытого убытка в составе собственного капитала организации нельзя ограничивать только рамками включения в него чистой прибыли/убытка отчетного периода. Само наличие прибыли предполагает ее распределение по различ-

ным направлениям. В свою очередь наличие непокрытого убытка порождает правила его покрытия. В таблице 1 отражены направления использования нераспределенной прибыли в зависимости от организационно-правовой формы хозяйствования.

Таблица 1.

Направления использования нераспределенной прибыли.

Организационно-правовая форма хозяйствования	Объекты распределения прибыли	Комментарий
Акционерные общества	– резервный капитал	Создание резервного капитала обязательно
	– дивиденды	При недостаточности прибыли для выплаты дивидендов по привилегированным акциям используют средства резервного капитала
Общество с ограниченной ответственностью	– резервный фонд	Резервный фонд создается по усмотрению организации
	– распределение чистой прибыли между участниками общества	Нельзя распределять прибыль до полной оплаты уставного капитала

Деятельность акционерных обществ регулируется Федеральным законом от 26.12.1995 № 208-ФЗ “Об акционерных обществах” (далее – Закон № 208-ФЗ). В соответствии с п. 1 ст. 47 этого Закона годовое общее собрание акционеров проводится в сроки, устанавливаемые уставом, но не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года, то есть в интервале с марта по июнь включительно. И только общее собрание акционеров имеет право утверждать годовые отчеты, а также распределять прибыль (п.п. 11 п. 1 ст. 48 Закона № 208-ФЗ). Нераспределенная прибыль прошлых лет может расходоваться на те же цели и в том же порядке, что и чистая прибыль текущего года.

Общее собрание акционеров может направить нераспределенную прибыль на формирование резервного капитала (если он еще не достиг максимального размера, предусмотренного уставом или законом) и выплату дивидендов.

Создание резервного капитала в акционерном обществе обязательно, в него должно отчисляться не менее 5% от годовой чистой прибыли до достижения фондом размера не менее 5% от уставного капитала. Уставом может быть предусмотрен больший размер капитала и отчислений в него. Средства резервного капитала акционерного общества предназначены

только для покрытия убытков, для погашения облигаций и для выкупа акций общества, когда на это нет других средств.

В соответствии с ПБУ 7/98 объявление годовых дивидендов по результатам деятельности акционерного общества за отчетный год признается событием после отчетной даты. В соответствии со ст. 42 Закона об акционерных обществах общество вправе один раз в год принимать решение (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям. Согласно Федеральному закону от 07.08.2001 № 120-ФЗ начиная с 30 сентября 2002 года, акционерные общества вправе принимать решения о выплате дивидендов по результатам первого квартала, полугодия и девяти месяцев финансового года. Такое решение может быть принято в течение трех месяцев после окончания соответствующего периода.

Промежуточные дивиденды выплачивают до подведения итогов работы в отчетном году за каждый квартал или полугодие. Окончательные дивиденды объявляют и выплачивают по результатам отчетного года. Решение о выплате окончательных дивидендов принимает высший орган акционерного общества – общее собрание акционеров по предложению совета директоров. Общество обязано выплатить объявленные по акциям каждой категории (типа) дивиденды. Дивиденды выплачиваются денежными средствами, а в случаях, предусмотренных уставом общества, – иным имуществом. Размер годовых дивидендов не может быть больше рекомендованного советом директоров (наблюдательным советом) общества. Если уставом общества или решением общего собрания акционеров дата выплаты годовых дивидендов не определена, срок их выплаты не должен превышать 60 дней со дня принятия решения о выплате годовых дивидендов. В деятельности акционерного общества может сложиться такая ситуация, когда по результатам работы за год оно не заработало достаточно прибыли для выплаты дивидендов. В этом случае дивиденды на обыкновенные акции не выплачивают, но даже в такой ситуации общество обязано выплатить дивиденды на привилегированные акции. Если законодательство позволяет, а устав акционерного общества предусматривает, то при недостаточности прибыли на эти цели используют средства резервного капитала.

Деятельность обществ с ограниченной ответственностью регулируется Федеральным законом от 08.02.1998 № 14-ФЗ “Об обществах с ограниченной ответственностью” (далее – Закон № 14-ФЗ). Согласно п.п. 7 п. 2 ст. 33 этого документа принятие решения о распределении чистой прибыли общества между участниками общества относится к исключительной компетенции общего собрания участников общества. Кстати, п.п. 6 п. 2 ст. 33 гласит, что утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов также является исключительной прерогативой общего собрания.

Собрание участников общества проводится в сроки, определенные уставом общества, но не реже чем один раз в год. Это собрание должно проводиться не ранее чем через два месяца и не позднее чем через четыре

месяца после окончания финансового года, то есть в марте или апреле следующего года (ст. 34 Закона № 14-ФЗ). Существуют ограничения распределения прибыли общества между участниками общества, описанные в ст. 29 Закона № 14-ФЗ. Так, например, невозможно распределять прибыль до полной оплаты всего уставного капитала общества. То есть если какая-либо сумма задолженности учредителей значится по дебету счета 75 «Расчеты с учредителями», распределения прибыли быть не может. Исключено распределение прибыли между учредителями и в случае банкротства компании, а также если стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала и резервного фонда или станет меньше их размера в результате принятия решения о распределении прибыли. Аналогичные ограничения наложены и на выплату дивидендов по акциям (ст. 43 Закона № 208-ФЗ). Согласно п. 1 ст. 28 Закона об обществах с ограниченной ответственностью общество вправе принимать решение о распределении чистой прибыли. Однако в силу п. 2 ст. 28 этого Закона распределению подлежит не вся чистая прибыль, а только часть, предназначенная для распределения между участниками общества с ограниченной ответственностью. Оставшаяся после расходования на пополнение резервного фонда и начисление дивидендов прибыль не подлежит распределению. Записи по дебету счета 84 «Нераспределенная прибыль» в дальнейшем не производятся.

В организациях, где единственный учредитель является еще и директором, никаких собраний не проводится. В ст. 39 Закона № 14-ФЗ сказано, что в обществе, состоящем из одного участника, решения по вопросам, относящимся к компетенции общего собрания участников общества, принимаются единственным участником общества единолично и оформляются письменно. Аналогичное положение содержится и в п. 3 ст. 47 Закона № 208-ФЗ.

Как известно, в годовой отчетности данные показываются без учета рассмотрения итогов деятельности организации за отчетный год, принятых решений о покрытии убытков, выплате дивидендов и пр.

Нераспределенная прибыль так же может быть реинвестирована в хозяйственную деятельность организации. Такое решение принимается в случае, если собственники рассчитывают, что расширение хозяйственной деятельности является более выгодным вложением капитала, чем изъятие прибыли в форме дивидендов.

Однако методика отражения в учете направления части капитала на производственное развитие организации в настоящее время отсутствует. Как уже указывалось, этому препятствует двойственная природа категорий бухгалтерского учета. Направление части нераспределенной прибыли на производственное развитие организации представляет собой капитализацию прибыли в активы организации. При этом отражение в учете капитализации прибыли осуществляется только записями на счетах активов организации. Соответственно сумма собственного капитала организации оста-

ется неизменной.

Единственным выходом в сложившейся ситуации наряду с записями на счетах активов является отражение капитализации части нераспределенной прибыли внутренними записями на счете, предназначенном для учета рассматриваемого показателя. Появление в учете внутренних записей на указанном счете означает, что часть остатка нераспределенной прибыли инвестирована в производственное развитие организации.

Таким образом, распределение прибыли осуществляется по следующим объектам учета, предусматривающим:

- отражение остатка нераспределенной прибыли как составной части собственного капитала организации;
- использование нераспределенной прибыли отчетного года на покрытие убытков прошлых лет;
- направление нераспределенной прибыли на увеличение величины уставного капитала в соответствии с действующим законодательством;
- отчисление из нераспределенной прибыли в резервный капитал организации;
- отражение результатов уценки объектов основных средств;
- начисление за счет нераспределенной прибыли дивидендов (доходов) собственникам;
- направление прибыли на осуществление мероприятий, не связанных с деятельностью организации и ее персонала (благотворительность, спонсорство и т. п.);
- использование нераспределенной прибыли в качестве финансового обеспечения производственного развития организации и иных аналогичных мероприятий по приобретению (созданию) нового имущества. Состав объектов покрытия чистого убытка также определяется решениями собственников. Собственники могут принять решение либо об оставлении на балансе непокрытого убытка (имея в виду его покрытие в будущем), либо о его покрытии при наличии такой возможности.

В случае принятия первого решения непокрытый убыток является составной частью собственного капитала, уменьшающей его величину.

При принятии решения о покрытии убытка собственники определяют возможные источники такого покрытия. Ими являются средства собственников (в случаях, разрешенных законодательством), суммы резервного капитала (капитализированная чистая прибыль прошлых лет) и часть добавочного капитала в виде эмиссионного дохода, полученного от превышения номинальной стоимости над рыночной стоимостью размещенных акций за минусом издержек, связанных с продажей акций.

Таким образом, учет распределения прибыли базируется на методологическом принципе ограничения, а методические принципы вытекают из экономической природы учитываемого объекта. При этом учет нераспределенной прибыли (покрытия убытка) строится по нескольким направле-

ниям, выбор одного из которых определяется структурой объектов учета, присущих конкретной организации.

Литература

1. Букина О.А. Распределение нераспределенной прибыли (кроме дивидендов) // Бухгалтерский бюллетень. 2006. № 7.
2. Дыбов А.И. Куда направить чистую прибыль по итогам года // Главная книга-2008, спецвыпуск.
3. Чеглакова С.Г. Формирование информации о собственном капитале в системе российских и международных стандартов учета и отчетности // Бухучет в сельском хозяйстве. 2008. № 2.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ И КОНФИГУРАЦИЯМИ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Е. СМОЛИК,

Московская академия рынка труда и информационных технологий

Введение

Под термином «управление инфраструктурой» будем понимать контроль за текущим состоянием элементов инфраструктуры, своевременное выявление и устранение проблем, а также принятие необходимых управленческих решений и их исполнение. Неотъемлемой частью процесса управления является наличие возможности контролировать текущее состояние всех систем и их компонентов. Когда речь идет об информационной (ИТ) инфраструктуре, обычно возникают следующие задачи:

- разработка и применение правил учета элементов ИТ-инфраструктуры, а также правил получения/предоставления информации и проверки ее точности;
- осуществление повседневной деятельности в соответствии с разработанными правилами.

Правила учета элементов инфраструктуры

На начальном этапе необходимо определить, что входит в ИТ-инфраструктуру и насколько подробно требуется отслеживать ее отдельные элементы. Излишне высокая степень детализации позволяет при необходимости учесть даже минимальные возможности и отклонения, однако требует существенных ресурсов на ведение базы данных. Существенное значение также имеет система классификации объектов инфраструктуры. Для построения учетных номеров, как правило, используется структурированная система кодирования, которая позволяет определить, к какому типу относится конфигурационная единица, какой она версии и т.д. Все имеющиеся конфигурационные единицы должны быть помечены соответствующими им учетными номерами. После того, как элементы инфраструктуры промаркированы, встает вопрос об организации базы данных, содержащей информацию о них – «базы данных конфигурационных единиц» (Configuration Management Data Base, CMDB).

Роль CMDB в управлении конфигурациями

CMDB содержит и предоставляет, прежде всего, подробные данные о конфигурационных единицах, предоставляемых и используемых услугах, о потребителях и конечных пользователях различных служб, ИТ-персонале, поставщиках, субподрядных организациях и т.д., а также о

взаимосвязях между всеми перечисленными элементами. CMDB позволяет выдавать ответы на различные запросы, такие как, например, список конфигурационных единиц, на которые может оказать влияние некоторый запрос на внесение изменения.

Доступность информации, размещенной в CMDB, является очень важным фактором построения множества управленческих процессов. Практически все управленческие процессы с той или иной частотой обращаются к данным, хранящимся в CMDB, именно поэтому модуль управления конфигурациями как правило, находится в центре эталонной модели ITSM. Информация в CMDB может быть конфиденциальной, содержать не подлежащие широкому распространению данные о системах, договорных отношениях и т.д., поэтому ее предоставление должно быть четко регламентировано. С другой стороны, для реального повышения эффективности управления ИТ она должна быть доступна всем, кому это необходимо по роду служебной деятельности.

Далее, необходимо гарантировать, что хранящиеся в CMDB данные соответствуют действительности. Это может обеспечиваться различными методами, но в любом случае рекомендуется периодически организовывать проверки истинности хранящейся информации. Должны быть разработаны специальные процедуры, определяющие последовательность проведения проверок и необходимые для этих целей ресурсы.

Управление изменениями

Изменения в информационной инфраструктуре предприятия связаны с необходимостью замены вышедшего из строя оборудования, с переходом на новые версии программного обеспечения, с новыми потребностями бизнеса и др. Однако необходимо организовать внесение изменений таким образом, чтобы гарантировать отсутствие снижения качества обслуживания. В рамках методологии ITSM за это отвечает процесс управления изменениями (Change Management), в самом общем виде несущий ответственность за соблюдение процедур внесения изменений. Предлагается следующая схема организации внесения изменения. Прежде всего, осуществляется регистрация запроса на внесение изменения (Request for Change, RFC). Инициатором запроса может быть любой сотрудник компании; более точно это определяется соответствующими регламентами.

Обычно рекомендуется выделять, по крайней мере, три типа запросов на внесение изменений: простейшие, решение по которым менеджер управления изменениями может принимать самостоятельно; срочные (аварийные), время реализации которых строго ограничено и которые осуществляются в соответствии со специальными процедурами; все остальные, обрабатываемые в соответствии с основной процедурой.

Часто предлагаемые изменения ИТ-инфраструктуры потенциально могут оказать существенно большее влияние на ее остальные элементы, нежели предполагалось изначально. Поэтому принятие решения об изме-

нении должно осуществляться с учетом различной информации и при взаимодействии с другими процессами. Большая часть необходимой для принятия решения информации содержится в CMDB и при необходимости должна предоставляться подсистемой управления конфигурациями. Для проведения стандартных изменений необходимо определить все потенциально связанные с изменением конфигурационные единицы, оценить влияние на них данного изменения, проверить, не ведет ли оно к снижению качества предоставляемых услуг, оценить экономическую эффективность изменения и в итоге принять его или отвергнуть.

По каждому непринятому изменению его инициатор должен получить аргументированный ответ о причинах отказа, что позволит сократить число аналогичных запросов и учесть причины при инициировании новых.

Последующий анализ и учет произведенных изменений обязателен для всех типов изменений. В ходе такого анализа выясняется, удалось ли осуществить изменение, достигнут ли ожидаемый эффект, какие возникли сложности в ходе его осуществления и т.д. Учет изменений в данных о соответствующих конфигурационных единицах, обеспечивает актуальность CMDB.

Все произведенные изменения должны быть тщательно и подробно учтены. Это подразумевает, что изменения могут не привести к ожидаемому результату, или, что хуже, оказать неблагоприятное воздействие на работу различных систем и приложений. В этом случае следует вернуть все системы к состоянию, которое предшествовало внесению изменения. ITIL рекомендует заранее планировать процедуры возврата к предыдущему состоянию: только в этом случае можно быть уверенным, что даже при неудачном изменении важные для бизнеса ИТ-службы будут восстановлены в кратчайшие сроки.

Литература

1. Van Bon J. IT Service Management: An Introduction. ITSMF, 2001.
2. CCTA. Best Practice for Service Support. London: The Stationery Office, 2000, 306 p.
3. ГОСТ 34.601-90. Комплекс стандартов на автоматизированные системы. Автоматизированные системы стадии создания.
4. Worthen B. ITIL Power // CIO Magazine. September 1, 2005.
5. Potgieter V.C., Botha J.H., Lew C. Evidence that use of the ITIL framework is effective // 18th Annual Conference of the National Advisory Committee on Computing Qualifications, Tauranga, NZ, 2005.

СТОИМОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Е. СМОЛИК,

Московская академия рынка труда и информационных технологий

Инвестиции в ИТ

Существует точка зрения, согласно которой всякое предприятие инвестирует в ИТ дважды: первый раз для того, чтобы эти системы могли использоваться бизнесом, и второй – для управления ИТ-ресурсами.

Инвестирование в бизнес-использование представляет собой расходы на внедрение некоторого решения, предназначенного непосредственно для удовлетворения каких-либо конкретно сформулированных бизнес-потребностей. Невзирая на все проблемы, связанные с обоснованием необходимости внедрения этих решений, руководство, как правило, идет на расходы, поскольку приобретаемые преимущества довольно прозрачны. Издержки для этого случая состоят из стоимости персонала, оборудования, технологий, издержек от снижения производительности других подразделений при сбоях и регламентных работах, ущерб от невыполнения контрактов, вызванного некачественным функционированием ИТ-инфраструктуры, несоответствием ее предъявляемым требованиям и т.д.

Вторым стратегическим направлением инвестирования в информационные технологии является инвестирование в средства управления ИТ-ресурсами, и решение этой задачи оказывается намного сложнее. Современная информационная система любого предприятия представляет собой сложный, комплексный организм, со своими собственными правилами взаимодействия отдельных элементов, как правило, иерархической структурой. От управления ею зависит качество функционирования приложений, непосредственно использующихся для ведения бизнеса, и, как следствие, общий успех бизнеса как целого. Но бизнес, как правило, непосредственно не сталкивается со всем спектром использующихся для удовлетворения его потребностей технологий и, соответственно, не всегда понимает их важность. Поэтому на практике существуют различные варианты отношения бизнеса к системам управления ИТ-ресурсами и соответственно – различные варианты реализации таких систем. Для выработки структурного подхода к дальнейшему анализу ситуации многие западные исследователи вводят «модель зрелости» (Capability Maturity Model, СММ). Для систем управления ИТ-ресурсами эта модель состоит из пяти уровней – от «хаотичного» до «интегрированного».

Под термином «*управление инфраструктурой*» будем понимать контроль за текущим состоянием (мониторинг) элементов инфраструктуры, своевременное выявление и устранение проблем, а также принятие необходимых управленческих решений и их исполнение.

Для расчета экономического эффекта от внедрения систем управления ИТ-ресурсами применяются подходы, позволяющие оценить *эффективность использования* средств управления ИТ-ресурсами. Предлагается оценить производительность информационной системы до и после внедрения соответствующих технологий. Для этого нужно учесть:

- эффективность деятельности сотрудников ИТ-подразделения (администраторов серверов, сетей, приложений и т.д.);
- упущенную предприятием прибыль из-за простоев различных элементов ИТ-инфраструктуры;
- снижение производительности труда пользователей ИТ-систем при возникновении тех или иных нештатных ситуаций.

Существует также множество факторов, позволяющих системам управления ИТ-ресурсами обеспечивать повышение производительности труда сотрудников предприятия: уменьшение числа избыточных задач, выполняемых персоналом, облегчение доступа к необходимой управленческой информации и т.п.

Введем теперь следующие расчетные формулы, которые могут использоваться для расчета экономического эффекта от внедрения систем управления ИТ.

Обозначим через P_{IT} показатель *продуктивности* ИТ, который показывает, насколько эффективно используется время сотрудников ИТ-подразделения. Пусть T_0 – время, которое тратилось одним сотрудником службы ИТ в среднем на «ручное» выполнение работ до внедрения системы управления ИТ; T_s – время, которое должно тратиться одним сотрудником службы ИТ в среднем на «ручное» выполнение работ *после* внедрения системы управления ИТ; q_h – средний уровень почасовой заработной платы исполнителей. Тогда

$$P_{IT} = (T_0 - T_s) q_h .$$

Обозначим через E_{IT} показатель *эффективности ИТ-персонала*, который характеризует резерв подготовленности персонала: с каким дополнительным числом различных технологий и устройств может справиться штат ИТ-подразделения без увеличения численности.

Пусть N_0 – число сотрудников службы ИТ, необходимых для поддержки дополнительных устройств, приложений и пользователей, до внедрения системы управления ИТ; N_s – ожидаемое число сотрудников службы ИТ, необходимых для поддержки дополнительных устройств, приложений и пользователей, **после** внедрения системы управления ИТ; q_y – величина годовой заработной платы ИТ-специалиста. Тогда

$$E_{IT} = (N_0 - N_s) q_y .$$

Обозначим через E возрастание производительности труда пользователей при сокращении времени простоев. Пусть W_0 – время, в течение которого пользователи не имеют доступа к нужным для исполнения их обязанностей приложениям, до внедрения системы управления ИТ; W_s – ожидаемое время, в течение которого пользователи не будут иметь доступа к нужным для исполнения их обязанностей приложениям, **после** внедрения системы управления ИТ; s_h – средний уровень почасовой заработной платы сотрудников предприятия. Тогда

$$E = (W_0 - W_s) s_h.$$

Таким образом, чтобы оценить экономический эффект, необходимо рассчитать перечисленные выше показатели и просуммировать полученные по каждому направлению эффекты. Результат представляет собой ту сумму, которая составит экономию в случае внедрения предлагаемой системы управления ИТ-ресурсами. Если вычесть из нее расходы на приобретение и эксплуатацию самой системы, то получится окончательная оценка эффекта от ее внедрения.

Литература

1. Van Bon J. IT Service Management: An Introduction. ITSMF, 2001.
2. CCTA. Best Practice for Service Support. London: The Stationery Office, 2000, 306 p.
3. ГОСТ 34.601-90. Комплекс стандартов на автоматизированные системы. Автоматизированные системы стадии создания.
4. Worthen B. ITIL Power // CIO Magazine. September 1, 2005.
5. Potgieter B.C., Botha J.H., Lew C. Evidence that use of the ITIL framework is effective // 18th Annual Conference of the National Advisory Committee on Computing Qualifications, Tauranga, NZ, 2005.

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ МЕЖДУ КОНКУРЕНТНЫМ И КОМПЕТЕНТНЫМ ПОДХОДАМИ

И.М. СТЕПНОВ, докт. экон. наук,
Ю.А. КОВАЛЬЧУК, канд. экон. наук,
кафедра «Финансовый менеджмент»,
Рязанский государственный радиотехнический университет

В современной экономике – «экономике знаний» – экономический рост может быть достижим только на основе инновационного развития. Поиск источника экономического роста и использование в качестве такого инноваций осуществляется не только в теоретических исследованиях, но и в практической деятельности по укреплению российской экономики.

Выбор современной России – обеспечение экономического роста как развитой промышленной державы – не только обеспечивает необходимую ресурсную основу для вовлечения в хозяйственный оборот продуктов интеллектуальной собственности, но и предполагает изменение приоритетов национального развития. К числу новых приоритетов необходимо отнести разработку и внедрение новых продуктов и новых технологий во всех сферах деятельности – именно инновационная деятельность становится необходимым фактором дальнейшего развития.

Если рассматривать инновационное развитие с точки зрения роли механизмов его государственного регулирования, то возникает два взаимозависимых направления инновационной политики государства: это формирование и развитие экономических систем, ориентированных на инновационное развитие – национальных инновационных систем (НИС), и собственно поиск в экономических системах различного уровня потенциальных инноваций.

В НИС эффективность инновационных процессов зависит не только от того, насколько эффективна деятельность самих экономических субъектов (фирм, научных организаций, различных инновационных структур), но и от того, как они взаимодействуют друг с другом в качестве элементов коллективной системы создания и использования знаний, а также с общественными институтами (такими, как ценности, нормы, право).

Следовательно, в рамках НИС должны быть установлены устойчивые взаимодействия ее элементов, что, с одной стороны, позволит гарантировать чувствительность НИС к новым знаниям, а с другой стороны –

сформировать доступ к инновационной инфраструктуре для инноваторов и предприятий, ориентированных на инновационную деятельность.

Следует отметить, что классическая теория предполагает, что в основе экономической деятельности фирмы (которая включает в себя и инновационную) лежат три фактора: цели, наборы вариантов выбора и максимизирующий выбор. Исходя из этого, взаимодействие, которое складывается на рынке между фирмами или индивидуумами, есть результат выбора из известных проектов с известными последствиями (например, в виде удовлетворения потребности исходя из ее полезности). В качестве цели фирмы чаще всего представляются либо рост прибыли, либо рост стоимости фирмы, т.е. воспроизводство ресурсов фирмы в объеме достаточном для потребления и дальнейшего роста. Удовлетворение потребности часто сводится к обеспечению функционального набора полезностей.

Наборы вариантов выбора в классической теории представлены, прежде всего, производственными возможностями фирмы, однако четкой границы между тем, что фирма может произвести и тем, что не может произвести – нет. Несмотря на это, применение производственных возможностей достаточно распространено в теоретических построениях экономистов, в то время как практики предпочитают использовать показатели выбора более связанные с устойчивостью процесса (например, внутренняя норма рентабельности), нежели с возможностью или невозможностью осуществления той или иной деятельности. Предполагается, что фирма стоит перед выбором альтернатив, связанных с производственными ресурсами (рис. 1), которые они будут привлекать, и продукцией, которую они будут производить. При этом фирма делает свой выбор в условиях конкуренции.

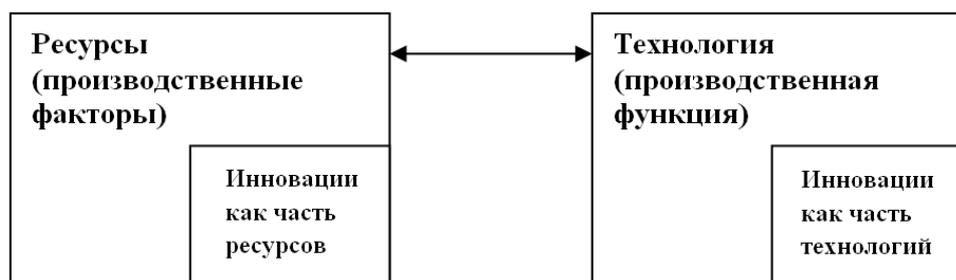


Рис. 1. Альтернативы выбора для фирмы в рыночной экономике.

При таком подходе инновации автоматически включаются в общую схему принятий решений, инновации являются одинаковыми для всех, при этом судьба фирмы, включившейся в отбор неизвестна, известно лишь, что будет найдена процедура, приводящая к преобладанию наиболее привлекательной инновации. При этом подтверждением действительно внедренной инновации является остаток прибыли полученной сверх стандартной нормы отдачи на вложенные ресурсы [1].

Если рассматривать инновационную деятельность промышленных предприятий на основе положений эволюционной теории, то осуществление инновационных процессов предполагает биологический механизм распространения инноваций: ресурсы и стабильные организационные процедуры как носители гена подвергаются мутации при осуществлении отбора инноваций в селективной среде. Для такого механизма ключевым фактором является взаимодействие между экономическими субъектами, обществом и селективной средой – конкуренций (рынок) или государственной поддержкой (в условиях слабой конкуренции). При применении эволюционного подхода важным условием становится применение институциональной и неинституциональной теорий, более адекватной описывающих процессы обновлений.

В работах Р.Р. Нельсона и С.Дж. Винтера [2] процессы экономических изменений описываются как процессы отбора рутин на основе поиска в селективной среде. Отправным пунктом этой теории является введение и изучение понятия умения как некоей совокупности знаний и навыков, интегрированных с выбором в соответствии со средой. Умения присущие индивидууму могут складываться в знания присущие организации в целом и появлению потенциальных возможностей организации как набора рутин (исторически сложившихся процедур). Авторы теории понимают рутину в широком смысле этого слова как постоянно повторяющуюся часть деятельности организации. Организационная рутина выступает как память организации о том, что уже делали, как компромисс между работниками и организацией, как контроль и адаптация, как репликация – необязательная реакция на удачу, и сокращение – обязательная реакция на неудачу, и наконец, целью рутины может быть имитация рутины другой фирмы.



Рис. 2. Описание процессов экономических изменений на основе отбора рутин.

Инновации подразумевают изменение рутин – как правило, существуют прямое противопоставление рутин и инноваций, однако само существование инновационной деятельности фирм управляемых рутинами позволило сделать несколько интересных выводов. Прежде всего, именно наличие проблем вызванных управлением на основе рутин вызывает к жизни вопросы, требующие ответа, т.е. рождает инновации, если бы фирма была

готова ко всем изменениям рынка, то она никогда бы не стала источником роста или инновации, а только бы следовала рутинным процедурам. Кроме того, инновации достаточно часто связаны с осуществлением новых комбинаций факторов по Й. Шумпетеру [3]. Каждое новое достижение не просто отвечает на задачу, но и становится компонентом следующей инновации. Следовательно, инновации по большей части будут состоять из существующих рутин. И, следовательно, успех инновации может быть определен надежностью используемых рутин с однозначно понимаемыми пределами.

Поиск или отбор осуществляется в двух подходах – выбор между выполнением собственных исследований (собственно инновации) или имитацией новшеств, что отражается на затратах фирмы. Несмотря на то, что в теории фирма, ведущая НИОКР, имеет возможность отказаться от данной инновации, в практике это зачастую не реализуемо – фирма или вынуждена добиваться результата, продолжая вкладывать ресурсы, либо признавать убыток. Имитация же новшеств не требует значительных затрат и фирма имеет возможность более свободного выбора. Поиск отличается от рутинизированной реакции прежде всего:

- необратимостью – связана с тем, что понесенные затраты на поиск рентабельного решения, как транзакционные издержки не могут быть исключены и, следовательно, должны быть компенсированы в новом решении или продолжении поиска;
- неопределенностью – связана с невозможностью предвидеть, что изучение осознанных альтернатив может привести к таким альтернативам которые первоначально не рассматривались;
- условностью – определена тем, что поиск новых решений осуществляется в реальных процессах, а выбор новых комбинаций – условных представлениях).

Критерии отбора чаще всего носят инвестиционный характер, хотя до сих пор отсутствует единая теория инвестиций и инноваций.

Таким образом, влияние конкурентной среды может быть представлено в модели селекционной среды (в терминах эволюционистов):

- характер выгод и издержек, которые взвешивают организации, когда принимают решения: принимать инновации или нет;
- способ, когда потребительские предпочтения или правила регулирования влияют на то, что считать прибыльным;
- соотношение между прибылью и расширением или сокращением конкретных организаций или подразделений;
- характер механизмов, посредством которых одна организация узнает об успешных инновациях в других организациях, способствующие или препятствующие имитации.

К недостаткам теории эволюционистов относят игнорирование, как общественного признания рутин, так и индивидуального привыкания но-

сителей умений. При этом не учитываются как особенности индивидуального вовлечения в среду фирмы, так и трудности координации с удаленными от такой среды (например, потребителями). Очень важным необходимо признать тот факт, что подобно тому как трудовая деятельность предполагает подстройку фирмы и окружения работником под себя, что остается незамеченным для производственных функций или контрактов, но очень важно для внедрения инноваций, потребление товаров и услуг связано также с установлением к ним личностного отношения потребителя. Этот факт требует серьезных корректировок эволюционной теории.



Рис. 3. Влияние селекционной среды на изменение экономических процессов.

Й. Шумпетер, описывая экономический мир в «Теории экономического развития» говорит о том, что независимым изобретателям, для того чтобы внедрять изобретения приходится устанавливать связи с фирмами или с предпринимателями, желающими создать новые фирмы. Эволюционная теория не отражает этого факта, с ее точки зрения, если исторический опыт фирмы не накопил рутин для такого взаимодействия, то издержки будут очень велики.

Эволюционная теория также пытается дать ответ на вопрос – стоит ли государству вмешиваться в процесс поддержки инновационной деятельности, формируя институты. С точки зрения сторонников эволюционной теории периодическая поддержка государством допустима на рынках со слабой конкуренцией (например, национальные проекты в области здравоохранения и образования в России). Однако государственный отбор зачастую далек от практики и не ведет к появлению преимущества фирм на эффективном рынке. Более того, государственная поддержка не в форме создания инфраструктуры, а в форме определения направлений исследова-

ний может привести к увеличению совершенной конкуренции, когда новшество распространяется мгновенно при определенном уровне транзакционных издержек, и теряется монополистический стимул для реализации инноваций. Необходимое же условие осуществления инновации состоит в том, что после испытания изобретения на практике будет ли она признана целесообразной теми организациями, которые определяют, следует ли применять эту инновацию или нет (отнюдь не государством).

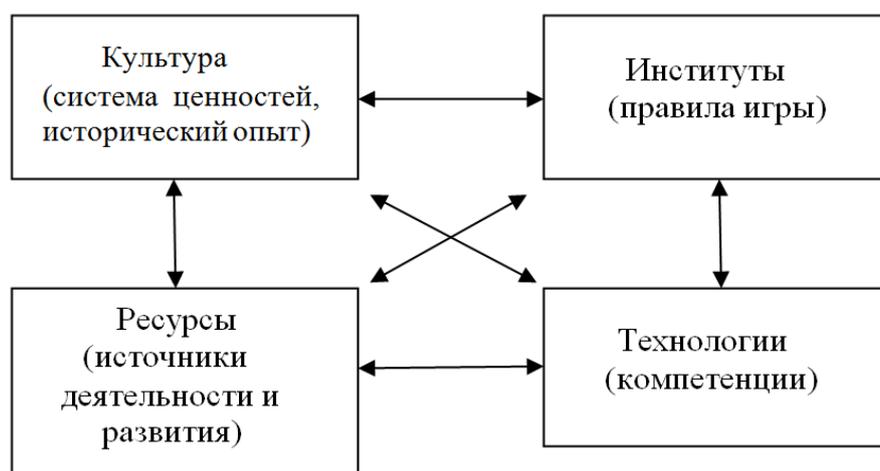


Рис. 4. Системы, необходимые для экономического развития [4].

Дополняя эволюционную теорию принципами неоинституциональной теории необходимо отметить, что итоговым действием осуществления инновации должен быть контракт или соглашение. Понимая контракт как механизм структурирования взаимных приспособлений участников сделки и ограничения действий, направленных на перераспределение выигрыша от сделки, следует представлять, что именно контракт является условием осуществления инновации.

В этом случае существенную роль в продвижении инновации имеют транзакционные издержки, рассматриваемые как существующие в реальном мире помехи процессу взаимного приспособления участников сделки. Таким образом, в неоинституциональной теории особое место отводится транзакционным издержкам и в связи с обновлением. Стороны сделки заключают контракт, если ожидаемые от него выгоды (за вычетом транзакционных издержек) превышают выгоды от организации транзакции иным способом.

Инновации в институциональной и эволюционной теориях порождают неопределенность результата даже при устойчивости организационных процедур (рутин). Именно неопределенность результата и приводит к необходимости исследования устойчивости взаимных приспособлений участников сделки. Эта неопределенность может быть снижена применением различных видов контрактного права:

- классического контрактного права, применяемого в идеальных транзакциях, где продавцы и покупатели автономны;
- иерархического контрактного права, применяемого в иерархиях, которые предусматривают ограничение определенного вида действий;
- гибридного контрактного права, применяемого при независимости контрактов, но взаимосвязи участников сделки определенными соглашениями, что дает большую гибкость контрактации.

Совершенно очевидно, что наиболее комфортные условия для продвижения инноваций создает гибридная контрактация, когда контракты независимы, но действия участников взаимосогласованы, т.е. осуществляется взаимодействие.

При этом существование локальных взаимодействий ставит ряд проблем:

- смещение критериев в сторону частных решений;
- приоритет блага фирмы или индивида;
- поиск компромисса на рассмотрение всех альтернатив, а не исключения всех кроме одной альтернативы;
- установление диалога между сторонами и снижение информационной асимметрии между ними при поиске соглашения.

Такое взаимодействие следует определить как ситуативное в отличие от контракта, заключенного по классическим правилам. Ситуативное взаимодействие, в значительной степени искажая институциональный подход, позволяет, тем не менее, более корректно решить задачу формирования теории устойчивого инновационного взаимодействия.

Основные положения, используемые в разработанной теории, были представлены выше и, далее, мы предлагаем ее изложение в рамках концепции 3-С (конкуренция, капитал, компетенции) (рис. 5).

Прежде всего, необходимо отметить, что основой экономической деятельности мы считаем факт взаимодействия экономических субъектов (индивидов или фирм). Такое взаимодействие может происходить, прежде всего, на рынке, как прямое взаимодействие между продавцом и покупателем. Источником взаимодействия со стороны продавца являются ресурсы и умения, или объединяя их в терминах ресурсного подхода ключевые компетенции индивида или организации. Индивид, обладая ключевыми компетенциями, может продать свой труд на рынке достаточно быстро и эффективно, фирма, обладающая ключевыми компетенциями, также монополизировала на какой период времени сегмент рынка и осуществляет без значительных затрат конкуренцию на этом сегменте.

Понимая ключевые компетенции, как способности совершать тот или иной вид деятельности, мы можем в их состав отнести и профессиональные рутинные. Более того, включение рутинных в компетенции расширяет понятие рутины и позволяет их развивать, используя концепции формирования знаний – например, обучению делая.

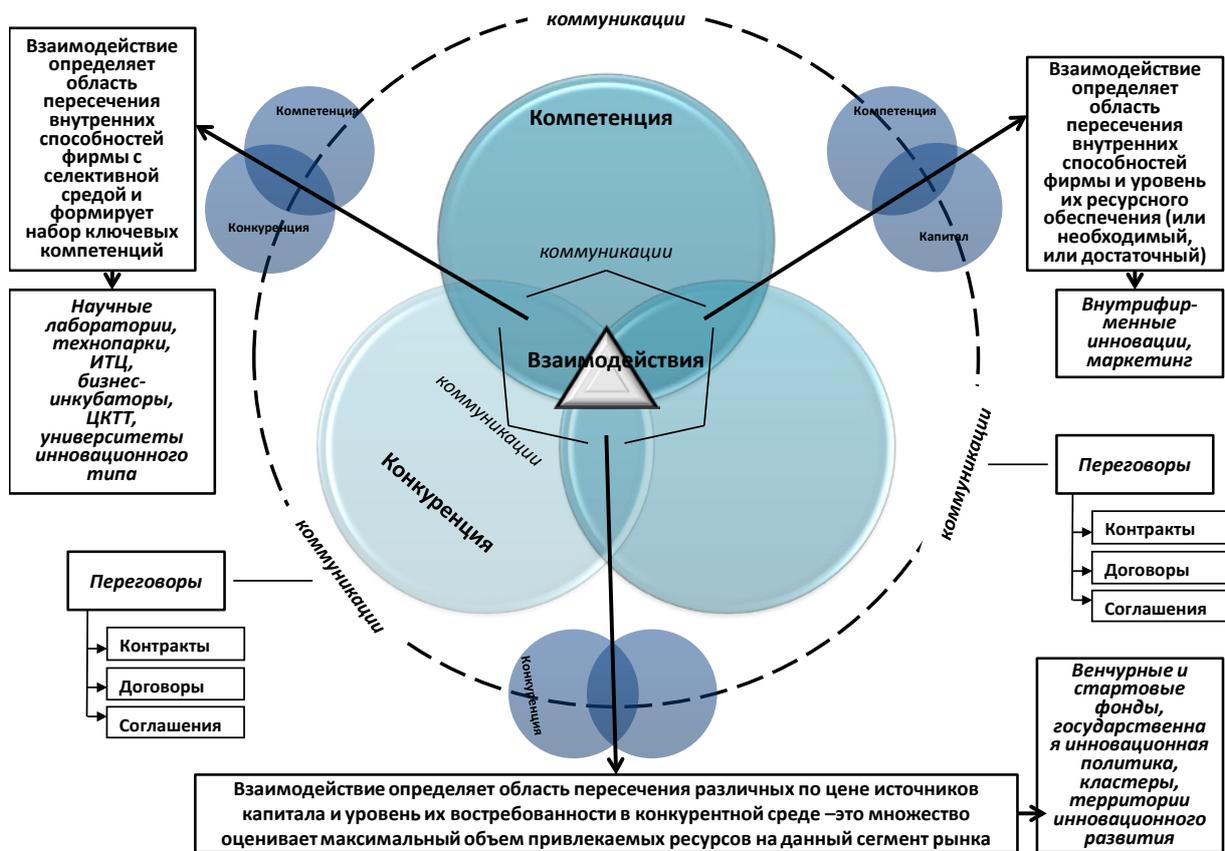


Рис. 5. Структура взаимодействия – модель 3-С (competence, competition, capital).

Объединение части рутин и компетенций как единого понятия приводит к мысли отнести и само взаимодействие к организационным рутинам, но изучение этого вопроса показывает, что это не целесообразно. Проектирование взаимодействия и проектирование контрактов как итога взаимодействия является процессом именно поиска компромисса для локальных участников, а любая рутинная процедура позволяет нарушить права участников сделки, что приведет либо к ущемлению прав потребителя, либо не заключению сделки.

Но, кроме прямого взаимодействия в современном обществе складывается регулируемое и косвенное взаимодействие – между государством и фирмой, общественными объединениями и фирмой, саморегулируемыми организациями и индивидуумами – однако сущность их не меняется за исключением того, что такое взаимодействие не всегда осуществляется на рыночных условиях.

Таким образом, источником возникновения взаимодействия, мы считаем ресурсы, использование которых допустимо наличием соответствующих компетенций. Следовательно, в качестве источника целесообразно рассматривать компетенции, обеспеченные ресурсами, так как отсутствие ресурсов не означает отсутствие компетенции и может быть организован

поиск соответствующих ресурсов. В то же время, наличие ресурсов, не подкрепленных компетенциями, не позволяет предусмотреть их использование, а иногда и просто отсутствует знание о наличии таких ресурсов.

Очень важным является изучение компетенций обеих сторон сделки, так как именно наличие соответствующих компетенций продавца – приобретателя блага – позволяет совершить сделку. Конечно, возможно, как и формирование потребности – как новой компетенции, так и ее деградация – когда реклама или способ продажи замещает компетенции потребителя. В случае деградации компетенции потребитель не задумывается над тем, что оплачивает собственные транзакционные издержки продавцу по его выбору, при этом понесенные издержки не ведут к формированию компетенции.

Итак, в идеальном случае взаимодействие возникает при наличии соответствующих компетенций у продавца и покупателя. Однако гораздо чаще, осуществляется замена исследования компетенции покупателя на исследование компетенций конкурентов (конкурентной среды или рынка), считая, что совокупность свершившихся взаимодействий привела к тому, что продавцы набрали совместно итоговый портфель компетенций и знание его позволяет отказаться от изучения индивидуальных компетенций покупателя.

Сложился такой подход при развитии исследований в области маркетинга (прежде всего, подход М. Портера [5]), когда фирма определяется как соответствие конкурентной среде, а ее внутренние свойства обеспечивают такое соответствие. Над тем, что при таком подходе теряется источник экономического развития и роста, многие последователи не задумываются, считая, что в современном экономическом мире достаточно большее количество альтернатив – неиспользуемых и, скорее всего, никогда не использоваться не будут.

Конечно, с точки зрения практического агрегирования компетенций, модель рынка удобнее, чем исследование индивидуальных компетенций потребителя, поэтому имеет смысл в качестве селективной среды выбрать модели конкуренции на данном сегменте рынка, или всей внешней среды, если участие нерыночных субъектов достаточно велико. Кроме того, несмотря на признание важности локального взаимодействия, максимальный доход приносит институциональное взаимодействие. Введение понятия ключевая компетенция, т.е. та, которая дает конкурентное преимущество, упрощает задачу определения источника – именно ключевая компетенция объединяет ресурсы, компетенции для использования и компетенции потребителя.

Таким образом, если компетенции существуют, и селекция рынка оставила их для контракта, то задача альтернативного выбора также имеет свое место – насколько эффективен выбор тех или иных компетенций с точки зрения капитала. Необходимо еще раз подчеркнуть, что как и селек-

ция рынка и так и отбор капиталом, происходит среди компетенций, а не среди фирм или индивидов и судьба фирмы не является предметом селекции или отбора. Именно те компетенции, которые лягут в основу будущих проектов, дающих максимальную рентабельность и должны развиваться в первую очередь обеспечивая тем самым устойчивость фирмы. Поэтому систему отбора ключевых компетенций для проектирования контрактов следует по нашему мнению формировать на основе цены капитала. Очевидно, что классическое рассмотрение альтернативы как взаимоисключающего выбора в данном случае будет вести к неустойчивому состоянию.

Дизайн или проектирование контракта включает в себя поиск объекта контракта, продолжительности контракта, способа финансирования контракта, цен и способа их корректировки, полноты контракта.

Проектирование начинается с выбора объекта контракта – ключевой компетенции, который потенциально определяется на начале парных взаимодействий:

- компетенции – конкуренция; это взаимодействие определяет область пересечения внутренних способностей фирмы с селективной средой и формирует набор ключевых компетенций;

- компетенции – капитал; это взаимодействие определяет область пересечения внутренних способностей фирмы и уровень их ресурсного обеспечения (или необходимый, или достаточный);

- капитал – конкуренция; это взаимодействие определяет область пересечения различных по цене источников капитала и уровень их востребованности в конкурентной среде – именно это множество оценивает максимальный объем привлекаемых ресурсов на данный сегмент рынка.

Пересечение множеств парных взаимодействий приводит к возможности осуществления общего взаимодействия и началу проектирования контракта.

Таким образом, взаимодействие можно определить как последовательность реализации ключевой компетенции, начинающийся проектированием контракта, заключением контракта и его выполнением. Для целей данного исследования мы не рассматриваем источники возникновения ключевых компетенций и считаем взаимодействие состоявшимся, если контрактация осуществлена.

Следовательно, если началом взаимодействия является ключевая компетенция, итогом выполненный контракт, то содержанием взаимодействия становится последовательность базовых компетенций (рутинных) от поиска стороны по сделке, до умения вести переговоры и формировать компромиссы.

Таким образом, началом инновации является новая компетенция, и для того чтобы ее реализовать должно на рынке возникнуть взаимодействие, которое после поиска компромисса завершается контрактом. Если контракт успешен, то фирма осуществляет его репликацию. В связи с этим

взаимодействие должно включить в себя ряд компетенций, которые существовали ранее и не являются инновационными, далее собственно инновационную компетенцию – источник инновации, и возможно некоторое количество дополнительных компетенций, которые могут и не являться инновационными для других фирм, но быть новыми для данной.

Литература

1. Solow R. A contribution to the theory of economic growth // *Quart. J. Econ.* 1956. Vol. 70. Febr.
2. Нельсон Р.Р., Уинтер С. Дж. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. М.: Прогресс, 1982.
4. Hayami Y. *Development Economics from the poverty to wealth of nations*. Oxford, 1997.
5. Портер М. *Международная конкуренция*. М.: Международные отношения, 2007.

ФИНАНСОВАЯ ДИАГНОСТИКА ОТРАСЛЕВОГО РАЗВИТИЯ В РЕГИОНЕ

А.А. ТАТУЕВ, докт. экон. наук,
кафедра «Менеджмент и маркетинг»,
Кабардино-Балкарский гос. университет им. Х.М. Бербекова

Базисными активаторами экономического роста являются функционирующие в определенном сочетании концепции: финансово-инвестиционная (через увеличение продуктового предложения) и потребительская (на основе роста соответствующего спроса). В связи с тем, что обе они, прежде всего, определяются денежными средствами, направляемыми на инвестиционную и потребительскую составляющие, денежные доходы населения и доходы консолидированного бюджета, содержанием воспроизводственного процесса является финансовое обеспечение социально-экономического развития.

В итоге, объемы и структура денежных средств, направляемых на рост предложения товаров и услуг или потребительского спроса (при целевом характере которого наблюдается последующее адекватное увеличение необходимых продуктов), наряду с институциональными трансформациями и структуризацией производства, во многом определяют уровень и эффективность функционирования региональных и национальной экономик.

Судя по базовым словарным источникам ([1, 4] и др.), финансы, в переводе с французского – это денежные средства, с латинского – наличность, доход. Вместе с тем, этому ясному и логическому определению противоречит понятие, практикуемое в российской экономике, в соответствии с которым, финансами является совокупность экономических отношений.

При этом под финансовыми ресурсами (терминологически, ресурсы – это денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники) в современной экономической литературе зачастую понимаются фонды денежных средств. Следовательно, дословно, подставляя в термин «финансовые ресурсы» понятие самих ресурсов, получаем искусственное словосочетание «финансовые денежные средства», хотя финансы – это и есть денежные средства.

Такая терминологическая путаница понятий финансов и финансовых ресурсов сложилась исторически и используется по привычке, возможно, в результате некорректного перевода с западных источников.

Обобщение литературных источников и экономическая логика позволяют определить понятие финансов, как совокупность всех видов денежных средств и соответствующих активов, формирующихся и функцио-

нирующих в рамках экономических отношений в процессе производства, трансформаций и использования валового внутреннего и региональных продуктов, взаимных расчётов хозяйствующих субъектов, движения, обращения и использования денежной массы.

С этих позиций, возможно определение содержания финансового обеспечения воспроизводственного развития регионов и страны на основе доходов консолидированных бюджетов, денежных доходов населения, сальдированного финансового результата организаций, банковских вкладов и финансовых вложений, определяющих финансы регионального хозяйства, домохозяйств и хозяйствующих субъектов.

Система различных видов денежных средств, имеющихся и используемых в том или ином субъекте Федерации, формируется в рамках, с одной стороны, функционирования бюджетной сферы, с другой стороны, коммерческой деятельности предпринимательского сектора экономики, определяя диалектику развития системы финансового обеспечения регионов, во взаимосвязи с валовым региональным продуктом [2, 3, 4, 6].

С одной стороны, ВРП является источником формирования соответствующих элементов доходов консолидированного бюджета, денежных доходов населения и финансов организаций, определяющих размеры банковских вкладов и финансовых вложений – всё это, в итоге, и формирует соответствующие объёмы обеспечения субъектов Федерации.

С другой стороны, расходы региональных консолидированных бюджетов и коммерческая деятельность предпринимательского сектора обуславливают формирование соответствующих частей денежных доходов населения, определяя объёмы потребительских рынков. Следствием этих взаимодействий, во многом является расширенное воспроизводство валового регионального продукта.

Валовой внутренний продукт страны, в том числе валовые продукты региональных экономик, формируются с учётом оплаты труда наёмных работников (включая социальные отчисления работодателей), и скрытой оплаты, поступлений налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему, валовой прибыли организаций и доходов индивидуальных предпринимателей.

Соответственно, в рамках использования, валовой региональный продукт распределяется на конечное потребление (в том числе, домашних хозяйств и государственного управления) и валовое сбережение, включающее накопление основного капитала, чистое кредитование (за минусом заимствования), изменение запасов материальных оборотных средств. В итоге, формируются денежные доходы населения и консолидированные бюджеты Российской Федерации и регионов, осуществляется региональная инвестиционная деятельность.

Наряду с этим, анализируемые стоимостные характеристики коррелируют между собой, формируя различные цепочки и ранги зависимостей.

Об этом свидетельствует расчёт и анализ матрицы коэффициентов тесноты связи разнообразных экономических показателей между собой по регионам РФ.

Самые высокие характеристики детерминации наблюдаются по базисной цепочке «денежные доходы населения – потребительский рынок». Высокая теснота связи также наблюдается по подсистемам «валовое накопление основного капитала – инвестиции в основной капитал – основные фонды», «сальдированный финансовый результат – финансовые вложения», «доходы консолидированных региональных бюджетов – финансовая обеспеченность регионов» и др.

В свою очередь, различные элементы приведенных подсистем связаны между собой, ибо, например, денежные доходы населения во многом формируются в рамках функционирования субъектов хозяйствования, а также из доходов консолидированных бюджетов региона. Финансовая система субъекта Федерации, в том числе банковская, прежде всего, действует на основе вкладов юридических и физических лиц. Потребительский рынок развивается в двух ипостасях – с позиций обеспечения потребностей населения, а также субъектов хозяйствования. В итоге формируется многоярусная и многокомпонентная система социально-экономических показателей на региональном уровне.

Следствием этих процессов, на этапах обмена и потребления (как производственного – на уровне субъектов хозяйствования, так и непроизводственного – с позиций удовлетворения жизненных потребностей населения) является развитие потребительского рынка, с дальнейшим, в рамках конечной стадии воспроизводственного цикла, переходом к следующему экономическому обороту – начиная от производства валового продукта и заканчивая его использованием и потреблением.

Текущей основой воспроизводственного развития региональной экономики является финансовое обеспечение, формирующееся из консолидированных доходов бюджета, банковских вкладов и финансовых вложений, сальдированного финансового результата и денежных доходов населения. Все эти элементы, в той или иной степени проявляющиеся, как производные от предыдущего валового регионального продукта, в рамках экономического цикла также являются факторами формирования последующего ВРП, во многом определяя его объёмы.

Судя по размерам и структуре, материальное обеспечение региональной экономики активизируется в воспроизводственном цикле в рамках двух направлений социально-экономического развития: финансово-инвестиционном (исходя из инвестиций в основной капитал, финансовых вложений, в большей мере банковских вкладов, частично других структурных элементов) и потребительском, прежде всего, на основе денежных доходов и соответствующих расходов населения с определённым участием

сальдированного финансового результата организаций и консолидированных доходов региональных бюджетов.

В реальной практике финансовая, инвестиционная и потребительская концепции функционируют совместно (с превалированием в разных воспроизводственных циклах, или на их этапах той или иной из них), во многом определяя специфику и результаты социально-экономического развития национальной и региональных экономик.

Сравнивая эти концепции, следует отметить, что, если роль и значение финансово-инвестиционной в экономической литературе и практике реально отражаются, а ожидания от неё иногда завышены, то значимость потребительской концепции, как правило, сводится только к фиксации обменной функции соответствующего рынка, как транслятора денежных и материальных активов.

На самом деле, значимость потребительской концепции до сих пор недооценена. Дело в том, что увеличение денежных доходов населения (прежде всего, за счёт оплаты труда наёмных работников и доходов от предпринимательской деятельности, которые в валовом региональном продукте РФ занимают существенно меньший удельный вес, нежели в развитых и даже многих развивающихся странах) обуславливает большие потребительские расходы в рамках активизации соответствующих рынков.

Увеличивающийся, в связи с этим, спрос приводит к большему потреблению разнообразных, в том числе, новых, товаров и услуг, что, в свою очередь, через финансовое обеспечение, воздействует на рост и развитие отраслей реального сектора национальной и региональных экономик: сельского хозяйства, промышленности и т.п.

При должном государственном регулировании, с позиций целевой направленности потребительских расходов населения на производство отечественных товаров и услуг, денежные средства (в том числе, в виде специфических пластиковых карт, прежде всего, для населения с доходами ниже прожиточного минимума, для удовлетворения потребностей и активизации спроса) через транслятор потребительского рынка реализуются в национальной экономике, приводя:

- к существенному увеличению объёмов производства и продаж товаров и услуг субъектами хозяйствования с соответствующим возможным снижением удельной себестоимости продукции;

- выходу всё большего ассортимента видов продукции на безубыточный уровень, с увеличением выручки и сальдированного финансового результата организаций;

- росту поступлений налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации с увеличением региональных бюджетов и соответствующих доходов населения.

Всем этим в итоге обеспечивается необходимый, непрерывно повторяющийся, воспроизводственный цикл с последующей компенсацией

предшествующих государственных расходов, адекватным социально-экономическим развитием регионов и страны в целом.

Наблюдающиеся в реальной практике взаимосвязи позволяют выявить диалектику воспроизводственного процесса, который заключается в системе частных зависимостей: валовой региональный продукт → доходы консолидированных бюджетов, вложения в основной капитал, денежные доходы населения → потребительский рынок → валовой региональный продукт (предыдущий ВРП во многом определяет инвестиции, доходы регионов и населения, которые через соответствующие расходы формируют потребительский рынок, во многом влияющий на последующий валовой продукт как регионов, так и страны).

Сущностной основой социально-экономического развития национальной и региональных экономик, расширенного воспроизводства экономического продукта является использование и (или) воссоздание во всё увеличивающихся размерах базисных производственных факторов в виде природных ресурсов, рабочей силы и капитала. В совокупности живой труд, с позиций занятых в экономике, и прошлый (включающий основные фонды и оборотные средства, инвестиции в основной капитал), с учётом специализации, формируют воспроизводственный потенциал региональных экономик.

При этом живой труд в меньшей мере подвержен существенным количественным трансформациям, тогда как капитал (которым являются ресурсы, созданные и используемые людьми для производства товаров и услуг с целью получения дополнительного дохода), как в динамике, так и в пространстве претерпевает значительные и непрерывные, как количественные, так и качественные, изменения.

Воспроизводственный характер накопленного капитала определяется системой его структурных элементов, включающих физический (в виде средств производства) и инвестиционный (в финансовые и нефинансовые активы), а также текущие расходы на производство, обращение и сбыт продукции, которые с позиций связей с результатами экономической деятельности, делятся на условно-постоянные и условно-переменные.

На фоне различных понятий инвестиций базовым является определение, содержащееся в федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений». Однако в нём отсутствует характеристика долгосрочности вложений, в связи с чем, под инвестициями в основной капитал как будто могут пониматься и текущие расходы, необходимые для осуществления производственной деятельности.

Кроме того, для получения дополнительной прибыли используются не только имущественные, но и нематериальные активы, например, технологии и инновации. Ценные бумаги могут быть самыми разнообразными, поэтому, с позиций инвестиционной направленности, должен быть отра-

жён целевой характер их применения. Значительным инвестиционным потенциалом обладают банковские вклады, которые также должны быть учтены в инвестиционных возможностях.

В связи с этим, базисное определение федерального закона должно быть существенно дополнено и расширено в виде приведенного далее понятия. Инвестициями являются долгосрочные вложения денежных средств в основной капитал целевые банковские вклады и ценные бумаги, технологии и инновации, иное имущество, в том числе, имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, используемые в объектах предпринимательской и (или) иной деятельности, в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Основными факторами, определяющими отчётные вложения в нефинансовые активы, прежде всего, в основной капитал, являются амортизация материально-технической базы, предшествующие инвестиции, а также валовое сбережение, в рамках использования располагаемого дохода, с соответствующим накоплением основного капитала.

Совокупность сальдированного финансового результата субъектов хозяйствования, банковских вкладов физических и юридических лиц, денежных доходов населения, финансовых вложений организаций, доходов консолидированных бюджетов в итоге формирует материальное обеспечение субъектов Федерации, которое, в значительной мере, также используется для инвестирования.

Интегральной характеристикой, в рамках которой осуществляются не только расходы на конечное потребление домашних хозяйств и государственное управление, но и производится накопление основного капитала, является валовой региональный продукт субъектов Федерации.

Объём производства валового регионального продукта в целом по РФ за 2006г. составляет около 22292,5 млрд. руб. [7]. С учётом этого показателя, характеризующего размеры региональной экономики, субъекты Российской Федерации можно разбить на семь специфических групп.

Первая группа представлена масштабными регионами, имеющими общенациональное значение, к которым относятся г. Москва (в 2006 г. 5145,9 млрд. руб., в 1,24 раза больше, чем в 2005 г., более чем 23,1% ВРП страны) и Ханты-Мансийский автономный округ (соответственно, 1633,3 млрд. руб., в 1,17 раза больше, чем в 2005 г.). Вместе они производят 30,4% валового регионального продукта РФ, при 30,2% в 2005 г.

К очень крупным регионам Российской Федерации в ранжированном ряду относятся 16 субъектов Федерации, начиная от Московской области (938,4 млрд. руб.) и Санкт-Петербурга (811,7 млрд. руб.), до Ростовской области (336 млрд. руб.) и Иркутской области без АО (316,5 млрд. руб.) В совокупности эти субъекты Федерации производят 36,9% ВРП страны со средним объёмом, в расчёте на один регион, 514,5 млрд. руб.

Крупные регионы РФ, производящие от 180 до 300 млрд. руб. валового регионального продукта, представлены 14 субъектами Федерации, начиная от Оренбургской (299,7 млрд. руб.) и Новосибирской (286,9 млрд. руб.) областей до Томской (186,5 млрд. руб.) и Белгородской (181 млрд. руб.) областей, с суммарной долей в национальном производстве на уровне 14,1%. Средне-региональный объём производства ВРП здесь составляет порядка 224 млрд. руб.

Группа субъектов Федерации с объёмами ВРП от 100 до 180 млрд. руб. включает 15 регионов, начиная от Ставропольского (178,7 млрд. руб.) и Алтайского (167,9 млрд. руб.) краёв до Курской (100,5 млрд. руб.) и Ульяновской (101,3 млрд. руб.) областей. Эти регионы производят 9,4% ВРП страны со средне-региональным размером около 140 млрд. руб.

Объёмы производства валового регионального продукта существенно ниже средне-регионального уровня (от 70 до 100 млрд. руб.) характерны для 14 субъектов Федерации, начиная от Калининградской (99,9 млрд. руб.) и Кировской (96,4 млрд. руб.) областей до Тамбовской (78,5 млрд. руб.) и Новгородской (73,2 млрд. руб.), с суммарной долей ВРП в стране на уровне 5,4%. В среднем на один регион здесь приходится 86,5 млрд. руб. валового регионального продукта.

Довольно многочисленной является группа мелких регионов с колеблемостью объёмов ВРП от 30 до 70 млрд. руб. В эти субъекты Федерации в ранжированном ряду от больших к меньшим входят 12 регионов, начиная от Курганской (66,5 млрд. руб.) и Орловской (62,4 млрд. руб.) областей до республик Марий Эл (42,5 млрд. руб.) и Кабардино-Балкарской (41,8 млрд. руб.). В совокупности перечисленные регионы производят 2,8% ВРП страны, при его средне-региональном уровне в размере 52,2 млрд. руб.

К группе очень мелких регионов страны относятся 15 субъектов Федерации, начиная от Магаданской области (29,9 млрд. руб.) и Чеченской республики (29,2 млрд. руб.) до Таймырского и Эвенкийского автономных округов (с размерами ВРП 5,5 и 2,6 млрд. руб.). В целом они производят только 0,86% ВРП страны, а в среднем на один регион здесь приходится 12,8 млрд. руб. валового регионального продукта.

Воспроизводственное развитие национальной и региональных экономик определяется многими факторами, в том числе, с позиций использования валового регионального продукта, расходами, которые идут на конечное потребление, прежде всего, домашних хозяйств и государственное управление, а также накопление основного капитала.

Фактическое конечное потребление домашних хозяйств (в объёмном измерении – по регионам, и в удельном – в расчёте на одного человека) является одним из важнейших показателей уровня жизни населения. Соответствующие характеристики конечного потребления включают расходы домашних хозяйств на приобретение потребительских товаров и услуг, ин-

дивидуальные нерыночные услуги (в сфере здравоохранения, образования, культуры и др.) на основе государственного финансирования, продукты, получаемые домашними хозяйствами в натуральной форме в виде трансфертов.

Кроме того, в расходах на питание, как важного составного элемента конечного потребления домашних хозяйств, наряду с приобретением продовольственных товаров, учитывается стоимость натуральных поступлений сельскохозяйственной продукции от личных подсобных хозяйств и полученной в виде подарков.

По федеральным округам в 2005 г. доля главных структурных составляющих в ВРП (расходов домашних хозяйств и валового накопления основного капитала) ниже всего в Уральском федеральном округе (49,1%), в связи с максимальными фискальными отчислениями в федеральный бюджет. В Дальневосточном, Центральном, Приволжском и Сибирском округах эти значения колеблются в пределах от 88,1% до 75,3%.

Вместе с тем, в Северо-Западном и, особенно, Южном федеральных округах они превышают 100% (105,9 и 118,2%) от ВРП, что обусловлено значительной централизованной поддержкой многих субъектов Федерации, в том числе, с позиций доходов консолидированных бюджетов, потребления домашних хозяйств, а также инвестиционной составляющей.

В связи с этим, по федеральным округам Российской Федерации резко колеблется соотношение валового накопления основного капитала с расходами домашних хозяйств, обусловленное значительными различиями объёмов ВРП потребления домашних хозяйств и инвестирования, а также численности населения. При среднем коэффициенте по РФ на уровне 0,387, соответствующие характеристики выше всего в Уральском и Дальневосточном округах (0,704 и 0,647), при самых низких в Центральном, Южном и Сибирском округах (от 0,287 до 0,323).

С позиций обеспеченности домашних хозяйств необходимыми продуктами важным индикатором уровня жизни населения являются характеристики, свидетельствующие о питании населения, в том числе, с позиций удельного веса расходов на соответствующие продукты в конечном потреблении. При этом, как показывают расчёты, данный структурный показатель связан со среднедушевыми характеристиками валового регионального продукта.

Соответствующие оценки по федеральным округам РФ показывают, что, если при изменении удельных характеристик ВРП с 50 до 75 тыс. руб./чел. доля расходов на питание снижается с 42,8% до 41,5% (на 1,3 процентных пункта), то в пределах от 225 до 250 тыс. руб. ВРП на одного человека, соответственно, с 34,7% до 33,6% (на 1,1 п.п.). При прогнозировании за пределами изучаемого ряда, значение результативного показателя последовательно уменьшается, примерно с 33,6% при ВРП на уровне по-

рядка 10 тыс. \$ на человека до 24,9% (при 20 тыс. \$/чел.), а, далее до 18,5% (при 30 тыс. \$/чел.).

О значимости показателя доли расходов на продукты питания, как одного из важных показателей уровня жизни населения, свидетельствуют аналогичные расчёты по странам мира в рамках выявления зависимостей доли различных расходов в конечном потреблении домашних хозяйств от среднедушевых характеристик валового внутреннего продукта, соизмеримого по паритетам покупательной способности.

По мере роста среднедушевого валового внутреннего продукта по анализируемым странам мира наблюдается чёткая двуединая закономерность. С одной стороны, последовательно снижается удельный вес затрат на продукты питания, напитки и табак, с другой стороны, возрастает доля расходов на отдых, культуру и образование.

Наряду с текущими расходами на потребление (прежде всего, домашних хозяйств и государственное управление), важным элементом воспроизводственного развития региональной экономики являются долговременные инвестиционные вложения в основной капитал, позволяющие восстанавливать, модернизировать и наращивать материально-техническую базу в виде основных фондов, составляющих важнейшую часть национального богатства России.

Однако имеющийся материально-технический потенциал характеризуется высокой степенью износа: по РФ в 2006 г. 44,4%, с колеблемостью по федеральным округам от 31,4% в Дальневосточном до 53,5% в Уральском (по видам экономической деятельности самый высокий износ наблюдается в сферах торговли и ремонта, а также добычи полезных ископаемых).

При этом удельный вес полностью изношенных основных фондов, при среднем по России показателе 13,3% (по добыче полезных ископаемых 21,5%), варьирует по макро-регионам от 8 и 9,2% в Дальневосточном и Центральном федеральных округах до 15,9 и 18% в Уральском и Приволжском, в которых, с позиций добычи полезных ископаемых, полностью изношено, соответственно, 24 и 28,9% имеющейся материально-технической базы.

Ещё большие различия наблюдаются по регионам федеральных округов: в ЦФО – между Тамбовской и Костромской областями (55,4 и 29,5%, в 1,88 раза), в СзФО – республиками Коми и Карелия (49,4 и 26%, в 1,9 раза), в ЮФО – республиками Адыгея и Кабардино-Балкария (56,1 и 32,4%, в 1,73 раза), в ПрФО – Оренбургской областью и республикой Башкортостан (59,4 и 43,7%, в 1,36 раза), в УФО – Ханты-Мансийским АО и Челябинской областью (57,5 и 45,6%, в 1,26 раза), в СФО – Усть-Ордынским Бурятским АО и республикой Бурятия (54,5 и 17,5%, в 3,11 раз), в ДФО – между Корякским АО и Еврейской автономной областью (59,1 и 16,1%, в 3,67 раза).

Всем этим определяется особая значимость воспроизводственного процесса развития материально-технической базы региональной экономики, восстановления, реконструкции, обновления и увеличения объёмов основных фондов.

Судя по коэффициенту детерминации, материально-техническая база региональной экономики на 94,8% определяется влиянием инвестиционной составляющей. При этом, как показывает коэффициент регрессии, за год каждый рубль инвестиций позволяет увеличить объём основных фондов на 0,0686 руб. Иными словами, в анализируемых условиях соотношения этих результативного и факториального признаков, материально-технический потенциал воспроизводится только за 14,6 лет.

О низком уровне капитализации воспроизводства основных фондов свидетельствует их соотношение с инвестициями в основной капитал, которое в расчёте на один рубль материально-технической базы, в целом по Российской Федерации в 2006 г. составляет 9,6 коп., в большинстве федеральных округов от 8,4 коп./руб. (в УФО) до 10,4 коп./руб. (в ЮФО) и только в Дальневосточном и Северо-Западном округах превышает 12 коп., при минимально необходимом показателе, применительно к современному этапу состояния основных фондов, на уровне 20 и более копеек.

О закономерностях воспроизводственного процесса развития региональных экономик, в рамках формирования и использования доходов консолидированного бюджета, денежных доходов населения (с соответствующим потребительским рынком) и инвестиций в основной капитал с их опосредованным влиянием на валовой региональный продукт свидетельствуют данные по федеральным округам РФ [2, 3, 4, 6, 7].

Во-первых, в федеральных округах с превалирующими объёмами предыдущего валового регионального продукта, с учётом централизованных поступлений из федерального бюджета, наблюдаются, как правило, большие характеристики консолидированных доходов бюджетов, конечного потребления и денежных доходов населения, валового накопления и инвестиций в основной капитал, опосредованно влияющих на дальнейшее воспроизводственное развитие регионов.

Во-вторых, наряду с существенными различиями объёмов и среднедушевых доходов населения, по федеральным округам наблюдаются ещё большие структурные трансформации. Удельный вес доходов от предпринимательской деятельности в 2006 г. колеблется от 7,4% по СзФО до 16,7% по ЮФО, оплаты труда наёмных работников – от 30,8% по ЮФО до 51,7% в ДФО, социальных выплат – от 9,8% в УФО до 14,2% в ЮФО, доходов от собственности, в виде процентов по вкладам и ценным бумагам, а также дивидендов – от 4,7 и 4,9% в ЮФО и ДФО до 16,7% в ЦФО.

Доля других доходов, включая скрытую заработную плату, во всех округах является весьма весомой, составляя от 20,5% всех денежных доходов населения в Уральском федеральном округе и 21,2% в Дальневосточ-

ном, до 27,1 и 27,9% в Северо-Западном и Центральном и 33,6% – в Южном.

В-третьих, базисными элементами доходов населения являются, в ранжированном ряду по округам: в ЦФО – оплата труда, другие доходы, доходы от собственности; в СзФО, ПрФО, СФО и ДФО – оплата труда, другие доходы и социальные выплаты; в УФО – оплата труда, другие доходы, доходы от предпринимательской деятельности, в Южном федеральном округе – другие доходы, оплата труда, доходы от предпринимательской деятельности.

В-четвёртых, за исключением Дальневосточного и Уральского федеральных округов, в которых доля оплаты труда составляла 51,7% и 48,7% (при двукратной разнице среднедушевого ВРП – то есть, большая оплата труда наблюдается и при меньшем валовом продукте, за счёт преференций из федерального центра и скрытых доходов), в других макро-регионах наблюдается низкий удельный вес оплаты труда наёмных работников (в ЮФО он составляет всего лишь 30,8%).

В-пятых, по макро-регионам наблюдается более чем полуторная разница между характеристиками среднедушевой стоимости фиксированного набора товаров и услуг, которая определяется на основе единых объёмов потребления (при региональных ценах) по 30 видам продовольственных и 41 виду непродовольственных товаров, а также 12 видам услуг. Дешевле всего минимальный набор в Приволжском и Южном федеральных округах (соответственно, 56,1 и 57,6 тыс. руб./чел.), дороже в Центральном (67,9 тыс. руб./чел., на 20% больше, нежели в ПрФО) и, особенно, в Дальневосточном округе (84,6 тыс. руб./чел.).

Ещё большие различия по этому показателю наблюдаются по полярным регионам федеральных округов: в ЦФО – между Москвой и Орловской областью (от 92,1 до 50,3 тыс. руб./чел., при соответствующих среднедушевых доходах 357,6 и 70,5 тыс. руб./чел.), в СзФО – Мурманской и Псковской областями (фиксированный набор 83,6 и 55,2, доходы 151 и 76,6 тыс. руб./чел.), в ЮФО – Ставропольским краем и республикой Северной Осетией-Аланией (фиксированный набор 61,5 и 50,9, доходы 79 и 72,3 тыс. руб./чел.), в ПрФО – Самарской областью и республикой Марий Эл (фиксированный набор 67,7 и 49,4, доходы 138,4 и 58,9 тыс. руб./чел.), в УФО – Ямало-Ненецким АО и Курганской областью (фиксированный набор 96,2 и 55,7, доходы 325 и 78,4 тыс. руб./чел.), в СФО – республикой Бурятия и Омской областью (фиксированный набор 67,6 и 53,2, доходы 84,2 и 118,8 тыс. руб./чел.), в ДФО – между Чукотским АО и Еврейской автономной областью (фиксированный набор 137,1 и 69,5, доходы 291,8 и 88,8 тыс. руб./чел.).

В-шестых, важным является соотношение среднедушевых доходов населения и стоимости фиксированного набора товаров и услуг. Несмотря на меньшие цены, в Южном федеральном округе соответствующий коэф-

фициент составляет 1,42 раза (с колеблемостью по полярным регионам от 1,66 по Волгоградской области до 0,78 по Калмыкии и 0,62 по Ингушетии), в Приволжском – 1,71 раза (от 2,16 по Татарстану до 1,25 и 1,20 по Пензенской и Кировской областям), тогда как в округах с более высокими ценами, соответственно: в Дальневосточном – 1,58 раза (от 2,13 по Чукотскому АО до 1,18 по Амурской области), в Сибирском – 1,65 раз (от 2,06 и 2,03 по Кемеровской и Омской областям до 0,93 по республике Тыва), в Северо-Западном – 2 раза (от 2,56 по Санкт-Петербургу до 1,39 по Псковской области), в Уральском – 2,27 раз (от 3,38 по Ямало-Ненецкому АО до 1,41 по Курганской области), в Центральном – 2,47 раз (от 3,88 по Москве до 0,95 по Ивановской области), ибо в этих округах наблюдаются самые высокие среднедушевые доходы населения.

В-седьмых, исследование по федеральным округам Российской Федерации как абсолютных (в млрд. руб.), так и среднедушевых характеристик за предшествующий год доходов консолидированного бюджета, денежных доходов населения (с соответствующим потребительским рынком, включающим оборот розничной торговли и общественного питания, а также платные услуги населению) и инвестиций в основной капитал свидетельствует об их взаимосвязи с валовым региональным продуктом последующего периода.

Литература

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.В. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат, 2007.
3. Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2007.
4. Социальное положение и уровень жизни населения России. М.: Росстат, 2006.
5. Финансы и кредит субъектов Российской Федерации. Калининград: БИЭФ, 1999.
6. Финансы России. М.: Росстат, 2006.
7. www.gks.ru.

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО ЧЕРЕЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ)

В.Ю. ТЕПЛЫШЕВ, докт. техн. наук,
Энергосберегающая компания «ТБН энергосервис»

Внедрение инноваций в жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) обычно подразумевает создание инновационного механизма регулирования собственности на жилище и инфраструктуру, влияющего, в свою очередь, на контрактацию (институциональные аспекты допустимых сторон контракта и его свободу) и обеспечение полноты финансирования свободных контрактов. Инновационный механизм развития ЖКХ требует институализации рыночных (а не муниципальных) структур по оказанию коммунальных сервисов. Важнейшей инновацией должен быть переход к тем способам финансирования, которые могли бы обеспечить свободу рыночных отношений в сфере обслуживания жилых помещений и тем самым способствовать самоподдерживающемуся развитию спроса и предложения на благоустроенное жилье (полное покрытие издержек, невозможность неоплаты или неполучения услуги, адресное субсидирование как демпфирующая мера). Эти изменения запустят непрерывный инновационный рыночный механизм самообновления (самоподдерживающегося развития) участвующих сфер деятельности – когда неэффективные предприятия будут уходить, а приходить – новые эффективные предприятия, использующие новые технологии и бизнес-модели. Так как в ЖКХ «завязано» очень много совершенно разнотипных сфер, то необходимо внедрение в каждую сферу деятельности адекватного сложившимся условиям инновационного механизма.

Институциональная схема ЖКХ включает совокупность отдельных элементов – организационных структур (учреждений и организаций), прямо или косвенно участвующих в деятельности ЖКХ, их состав, задачи, функции и операции, сферы, взаимосвязи и иерархию.

Резюмируя все сказанное выше, можно сказать, что на рынок жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) приходят новые действующие лица.

Потребители

Основным потребителем ЖКУ является жилищный фонд, большей частью находящийся в собственности граждан. Организация граждан в качестве потребителя ЖКУ может быть самой разнообразной (рис. 1).

Первоначальная задача ЖКХ – изменение структуры управления отраслью в соответствии с требованиями законодательства об основах местного самоуправления, согласно которому сформирована совершенно новая правовая среда, требующая пересмотра целей, направлений, методов деятельности органов местного самоуправления в сфере жилищно-коммунальных отношений.

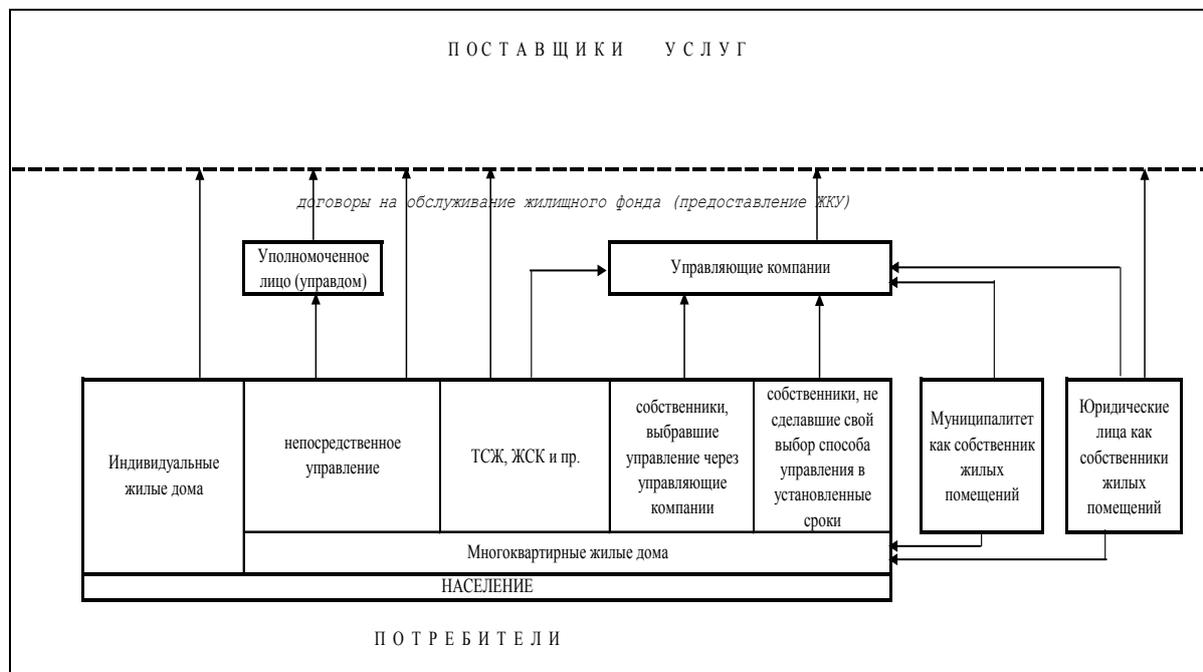


Рис. 1. Институциональная схема ЖКХ со стороны потребителей ЖКУ.

Старая система управления жилфондом предусматривала, что управление многоквартирными жилыми домами, находящимися в ведении города, осуществляют муниципальные учреждения дирекции заказчика. Теперь это в определенной мере не соответствует положениям действующего жилищного и гражданского законодательства и требованиям нормального и устойчивого развития отрасли. Во-первых, управление отнесено к управляющей деятельности, а муниципальные учреждения – это некоммерческие организации. Во-вторых, на сегодня кредиторская задолженность муниципальных предприятий ЖКХ Рязанской области составляет 1,8 млрд. рублей, и определенная часть этого долга не может быть реструктурирована. Если такая задолженность обоснована, и муниципальное учреждение продолжит оказание жилищных и коммунальных услуг, существует несколько способов ее взыскания с учреждений за счет средств жильцов. В противном случае работа учреждений может оказаться парализованной, а собственники помещений в многоквартирных домах могут остаться без услуг ЖКХ. Таким образом, сохранение существующей системы управления не отвечает интересам города и, в первую очередь, интересам самих жильцов. Сегодня из полномочий органов местного самоуправления ис-

ключаются обязанности по управлению и содержанию жилищного фонда. Эта обязанность возлагается теперь на собственников помещений в многоквартирных домах.

Для формирования системы управления многоквартирными домами в соответствии с рыночными принципами необходимо, с одной стороны, исходить из законных прав и обязанностей собственника, а с другой стороны – из экономической и социальной целесообразности.

Основными элементами структуры обслуживания и ремонта многоквартирных домов и предоставления коммунальных услуг проживающим в них являются управляющие и эксплуатирующие организации. Понятно, что товарищество собственников жилья (ТСЖ) также является управляющей организацией и представляется вполне приемлемой, даже более желательной формой общественного самоуправления.

Организационно-правовая форма управляющей организации может быть любой, не противоречащей действующему законодательству. При этом следует иметь в виду, что создание хозяйствующего субъекта в форме ООО и МУП – это наиболее оперативный и эффективный управленческий маневр.

Законодательство не запрещает функционирование МУП в сфере ЖКХ, однако имеются все предпосылки к ликвидации ЖЭУ и Служб (дирекций) заказчика с целью развития конкуренции в жилищном секторе. Чтобы держать ситуацию под контролем и централизованно управлять жилищным фондом, проводится реорганизация ЖЭУ из подразделений муниципальных учреждений в общества с ограниченной ответственностью. Акционерное общество (ОАО) также позволяет осуществлять непосредственное управление, но его создание требует внесения изменений в план приватизации муниципального имущества, а это более длительный процесс. Управляющие компании могут быть широкопрофильными, осуществляющими услуги управления и предоставления коммунальных и иных услуг, а также выполняющими обслуживание и ремонт, но могут быть и специализированными.

Для оценки эффективности новой структуры необходимо проводить мониторинг деятельности управляющих организаций, руководствуясь принципом конечного результата. Поэтому предлагаются следующие основные критерии оценки деятельности управляющей организации, фиксируемые при передаче управления, а также за отчетный период их работы:

- техническое и внешнее состояние переданного в управление имущества, санитарное состояние мест общего пользования;
- удовлетворенность жильцов дома качеством жилищно-коммунального обслуживания и оперативностью устранения недостатков содержания;
- относительные финансово-экономические характеристики результатов деятельности управляющей организации.

Наиболее эффективная схема работ по обслуживанию жилищного фонда создается, когда частный подрядчик по условиям договора получает деньги только за фактически выполненный объем работ. Контролировать расходы по каждому дому позволяет пообъектное планирование. При этом управляющие компании должны отчитываться перед жителями о расходовании собранных с них денежных средств, что будет способствовать формированию ответственности самих жителей за собственные решения.

Для повышения эффективности новой системы и обеспечения ее структурного управления необходимо вести и поддерживать информационную и соревновательную составляющие, добровольную регистрацию управляющих и обслуживающих организаций, мониторинг показателей деятельности, систематическое информирование общественности о результатах этого мониторинга и поощрение компаний, добившихся лучших показателей.

Внедрение такой системы управления жилищным фондом позволит создать полноценный, рыночный и управляемый механизм функционирования жилищного хозяйства города, обеспечить приход частного, считающегося более эффективным, предпринимательства на рынок услуг ЖКХ и его демонополизацию.

В связи с выходом правил содержания и ремонта общего имущества в многоквартирных домах полномочия в установлении тарифов органами местного самоуправления распространяются только на жилье, находящееся в собственности города. Согласно действующему законодательству, тарифы для населения устанавливаются не реже, чем раз в год и должны публиковаться не позднее месяца до их введения.

Имеется федеральный стандарт предельных затрат на содержание, ремонт жилья и коммунальные услуги. В перспективе будут утверждены региональные стандарты. Кроме того, рост тарифов ограничен как социальными факторами, так и соответствующими решениями Правительства РФ. Это означает, что будут проблемы с установлением тарифов: с одной стороны их рост ограничен, с другой – необходимы дополнительные затраты на содержание и ремонт жилого фонда вследствие высокой степени его износа. При принятии тарифов, превышающих суммы, установленные конкретным собственником для своих нанимателей (а это возможно уже на сегодняшний день), разницу обязан возмещать собственник, то есть в бюджете должны быть предусмотрены средства на компенсацию этой разницы, либо должны быть установлены максимальные тарифы, согласно федеральному стандарту, с последующим возвращением или зачетом переплаченных сумм.

Особо стоит проблема, связанная с предоставлением собственникам жилья, товариществам собственников жилья и управляющим организациям бюджетных средств на капитальный ремонт многоквартирных домов.

Необходимо провести инвентаризацию состояния общего имущества жилых домов и оценить потребность в затратах на их капитальный ремонт.

Предполагается, что финансирование капремонта должно осуществляться в порядке оказания финансовой помощи, но необходим регламент формирования таких средств, их распределения, передачи, контроля эффективного целевого использования – такой порядок необходимо разработать и утвердить в самое ближайшее время.

Федеральное законодательство установило, что до 1 января 2009 года органы местного самоуправления должны освободиться от имущества, не связанного с их полномочиями. Таким образом, в самое ближайшее время они должны определиться с муниципальным имуществом для целей управления и эксплуатации жилищного фонда, чтобы не допустить разрушения и потери базы жилищно-коммунальной сферы города и в то же время добиться ее эффективного использования по назначению.

Таким образом, в целом реализация реформ ЖКХ в Рязанской области должна включать в себя два этапа. На первом этапе необходимо:

- провести все собрания по выбору способов управления;
- решить проблемы передачи домов из управления Служб (дирекций) заказчика в управление другим управляющим организациям;
- активизировать добровольную сертификацию управляющих организаций;
- оптимизировать договорные отношения.

На втором этапе должны быть реализованы следующие мероприятия:

- проведение конкурсов по отбору управляющих организаций многоквартирных домов, где собственники не избрали способ управления, либо избранный ими способ не был реализован;
- проработка инвестиционных программ и программ приватизации ЖКХ, что окончательно сформирует рынок независимых, конкурирующих управляющих жилищным фондом организаций.

Поставщики ЖКУ

Поставщики жилищно-коммунальных услуг в условиях реформы также меняются. Во-первых, для создания необходимых условий развития конкурентной среды в ЖКХ надо четко разделить жилищные и коммунальные услуги. Услуги по техническому обслуживанию жилья, его ремонту, благоустройству территории могут оказывать предприятия разной величины и разных форм собственности. Управление домом посредством создания ТСЖ дает большую свободу выбора поставщика этих услуг и их ценовых характеристик.

Второй важной особенностью реформы является выход на рынок ЖКУ управляющих компаний. Это и компании по управлению жилищным фондом, и управляющие компании-операторы, функционирующие в сфере коммунальных услуг.

Третий момент – постепенное преобразование муниципальных унитарных предприятий в акционерные общества, получающие муниципальные системы теплоснабжения в аренду. Дробление предприятий по территориальному принципу до уровня муниципального образования приведет к необоснованному росту затрат. Поэтому со временем образуется система интегрированных структур, финансово устойчивых и обладающих квалифицированными кадрами для управления инвестициями.

Предложенные схемы организации управления ЖКХ могут быть реализованы как по отдельности, так и одновременно. Рынок ЖКУ со стороны поставщиков услуг будет выглядеть следующим образом (рис. 2). Участниками рынка какое-то время будут оставаться многоотраслевые муниципальные предприятия ЖКХ (которые по каким-либо причинам не подлежат акционированию). Вместе с акционированными предприятиями они могут объединиться в Консорциум «Рязанское тепло». Акционированные предприятия, как было предложено, могут объединиться в холдинги, оказывающие услуги электро- и теплоснабжения, а возможно, и более широкий перечень услуг. Также может быть реализована схема управления теплоснабжением через создание акционерного общества «Рязанские коммунальные системы». В небольших населенных пунктах котельные и сети могут обслуживаться специализированной энергосервисной компанией (ОТЭСКО).

Еще более широкий выбор будет представлен в секторе жилищных услуг. Здесь могут функционировать прежние жилищно-эксплуатационные организации как в форме МУП, так и преобразованные в ООО. Останутся работать в этой сфере и многоотраслевые предприятия, хотя общая тенденция реформирования отрасли ведет к разделению жилищных и коммунальных услуг. Реформа ЖКХ откроет доступ к рынку многочисленным компаниям различных форм собственности, предлагающим услуги по техническому содержанию и ремонту жилья. Подрядчики могут привлекать субподрядчиков для выполнения отдельных видов работ с целью снижения затрат.

Предприятия ЖКХ выстраивают свои отношения с РКЦ на основе заключения договоров на оказание услуг по расчету платежей. Предприятия, оказывающие услуги по техническому содержанию и ремонту жилищного фонда, могут заключить договор с РКЦ (если услуги оказываются на постоянной основе по регулируемым тарифам) или работать по прямым договорам подряда с управляющими компаниями, ТСЖ или непосредственно с жильцами.

Администраторы рынка ЖКУ

В целях предотвращения стихийного развития рынка жилищно-коммунальных услуг администрациям субъектов Федерации, муниципалитетам, органам местного самоуправления передаются функции контроля и регулирования (рис. 3).

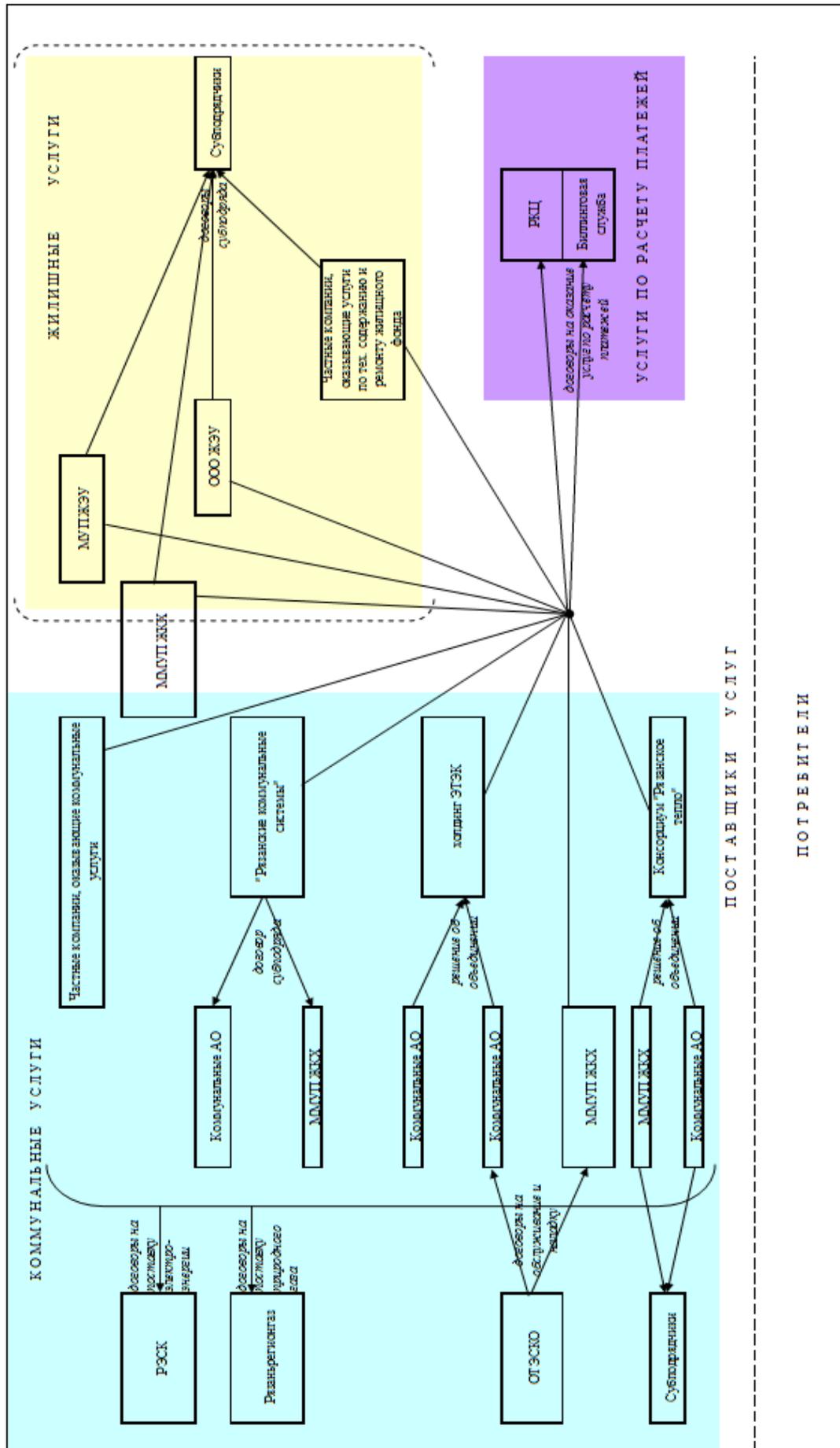


Рис. 2. Институциональная схема ЖКХ со стороны поставщиков ЖКУ.

На смену административным методам управления приходят экономические. Администрации муниципальных образований, органы местного самоуправления по отношению к коммунальному акционерному обществу могут выступать в роли акционера, а также как равноправный партнер (при заключении договора аренды).

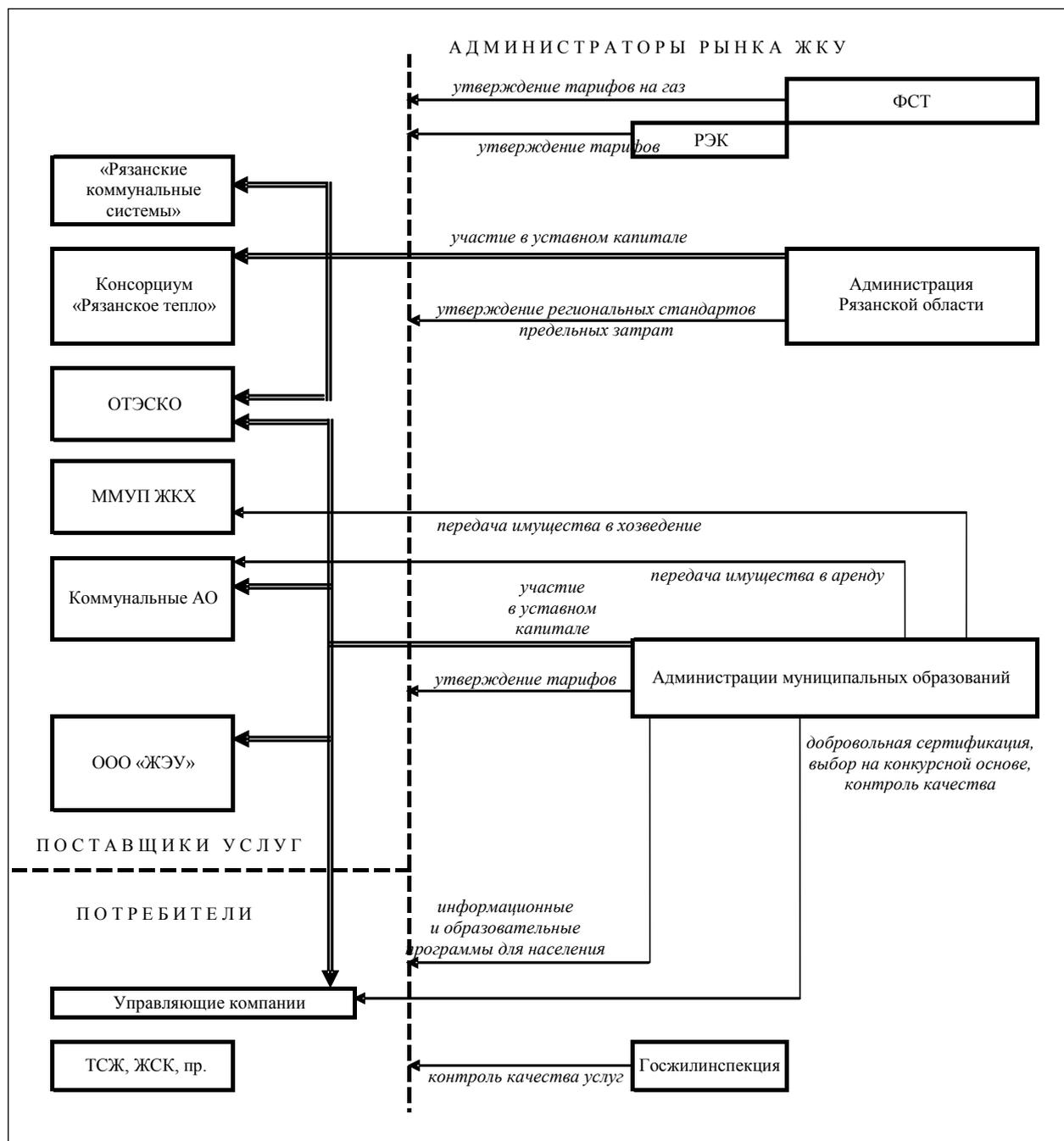


Рис. 3. Институциональная схема ЖКХ с точки зрения администрирования рынка ЖКУ

Важным рычагом управления ЖКХ останутся инновационные методы, а именно, финансирование инвестиционных программ, направленных на модернизацию и развитие отрасли.

Большое внимание следует уделить проведению рекламных кампаний и акций, реализации информационных и образовательных программ для населения, разъясняющих суть проводимых реформ, обучающих жителей области действовать в новых условиях. Следует организовать обучающие курсы для будущих управляющих многоквартирными домами, курсы повышения квалификации для руководящих работников управляющих компаний.

Институциональная схема ЖКХ Рязанской области

При проведении институциональных изменений в ЖКХ Рязанской области следует стремиться к максимальной степени единообразия построения институциональной структуры ЖКХ в схожих по социально-экономическим показателям населенных пунктах.

Для развитых городов характерна схема, при которой муниципальный заказчик в лице департамента, комитета ЖКХ (Службы заказчика), выполняет функции по формированию и размещению муниципального заказа, контролю за качеством жилищно-коммунального обслуживания в муниципальном образовании.

В новых условиях функции Службы заказчика переходят к собственникам жилья, выступающим как индивидуальные потребители услуг, или организованные одним из описанных выше способов. Наиболее распространенным способом управления многоквартирными домами будет управляющая компания. Управляющие компании могут иметь любую форму собственности, но больше доверия и возможностей на первых этапах реформ будут, очевидно, иметь муниципальные предприятия.

Связано это, в первую очередь, с положением Жилищного кодекса о том, что если жители многоквартирного дома не определяются с выбором, то такие дома будут выставлены на конкурсы по выбору управляющей компании. Учитывая низкую активность россиян, можно ожидать, что большинство управляющих компаний будет выбрано таким образом. В такой ситуации муниципальные предприятия имеют преимущества в виде опыта, сложившейся инфраструктуры, кадров.

При построении системы договорных отношений в новых условиях (рис. 4) абсолютно исключено дублирование и смешение роли и функций заказчика (управляющей компании или управляющего конкретным домом либо группой домов) и подрядчика (предприятия любой формы собственности, оказывающего жилищные или коммунальные услуги).

Управляющие организации по жилищному фонду (в Рязани и Скопине сегодня эти функции выполняют Дирекции единого заказчика) являются структурами, наиболее приближенными к населению и реализующими функции органов власти. Управляющим организациям по жилищному фонду делегируются полномочия по организации обеспечения населения услугами по содержанию и ремонту жилья, а также коммунальными услугами.

Для крупных населенных пунктов Рязанской области характерна развитая система договорных отношений при четком разделении функций каждого субъекта правоотношений: специализированный расчетно-кассовый центр – юридическое лицо; возможность создания нескольких управляющих компаний по эксплуатации жилищного фонда, управляющих компаний-операторов в коммунальном секторе; акционирование специализированных монофункциональных предприятий ЖКХ.

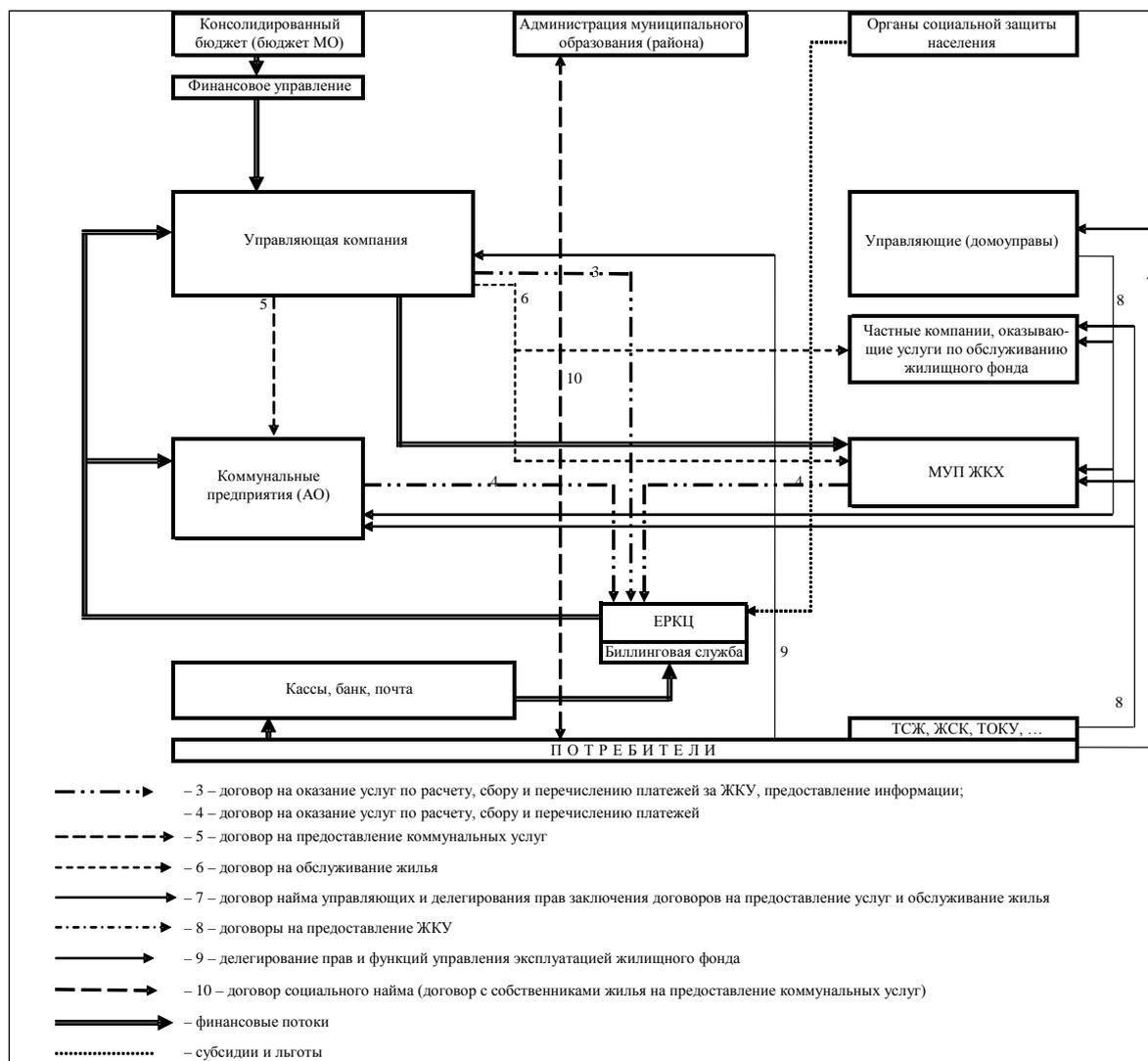


Рис. 4. Схема договорных отношений и финансовых потоков жилищно-коммунального комплекса населенных пунктов первого типа.

Как говорилось выше, при управлении управляющими компаниями жители делегируют им права и функции управления эксплуатацией жилищного фонда. При непосредственном управлении жители могут нанять управляющего (домоуправа), а при управлении ТСЖ, ЖСК и т. п. выбирается доверенное лицо (председатель товарищества, кооператива), исполняющий функции домоуправа. Домоуправ либо самостоятельно от имени жильцов заключает договоры на обеспечение жилищно-коммунальными

услугами (как показано на схеме), либо заключает договор с квалифицированной управляющей компанией.

Техническим обслуживанием жилищного фонда занимаются организации, привлекаемые на подрядной основе в соответствии с условиями конкурсов на размещение муниципального заказа (или конкурсов на обслуживание конкретных домов) – это могут быть уже существующие МУП ЖЭУ (ММУП ЖКХ), а также ООО, ПБОЮЛ и т. п.).

Расчетно-кассовый центр (или расчетно-информационный центр) имеет статус юридического лица – муниципального учреждения. Оперативность и точность расчетов, доведение до населения информации об уровне платежей с использованием для этого наглядных счетов-квитанций, повышение культуры обслуживания, создание максимальных удобств при расчетах за услуги, своевременное напоминание неплательщикам позволяют существенно повысить уровень собираемости платежей. Функции сбора, инкассации и распределения платежей по договору могут осуществлять уполномоченные банки, почта, кассы и другие финансовые организации.

Необходимо правовое урегулирование порядка начисления, сбора, обработки, распределения («расщепления») и перечисления организациям ЖКХ платежей населения за услуги. Обязательства РКЦ перед организациями-поставщиками услуг определяются на основе прямых договоров, поручение РКЦ функций общемуниципального значения определяется договором со службой заказчика. В отдельном договоре службы заказчика с РКЦ должны быть оговорены также условия предоставления РКЦ информационных услуг службе муниципального заказчика и администрации муниципального образования. Для повышения собираемости платежей может быть установлен размер комиссии РКЦ пропорционально ее приросту.

Поскольку идеальная схема прохождения всех платежей через управляющую компанию в России пока не работает, целесообразно замкнуть на нее только финансовые потоки, не связанные с регулируемыми тарифами. То есть, средства за услуги газо-, электро- и теплоснабжения следует сразу, по мере поступления, со счета РКЦ перечислять коммунальным предприятиям-поставщикам услуг, ликвидируя таким образом возможность образования задолженности из-за задержки банковских проводок. Управляющая компания на ближайшем этапе реформ получает финансовые рычаги управления только жилищно-эксплуатационными организациями, и только впоследствии, по мере укрепления платежной дисциплины, в том числе и бюджетов муниципальных образований, возможен переход к идеальной схеме финансовых потоков через управляющую компанию.

Совершенствование системы начисления и сбора платежей и повышение на этой основе платежной дисциплины требуют реализации мер по учету фактического потребления ресурсов. Для эффективного взаимодей-

ствия производителей и потребителей жилищно-коммунальных услуг при оценке фактического потребления на основе приборного учета целесообразно создание биллинговой службы. Услуги биллинговой службы особенно важны при образовании ТСЖ, когда жители должны оплачивать не только собственное потребление, но и общественные нужды, фиксируемые общедомовыми приборами учета.

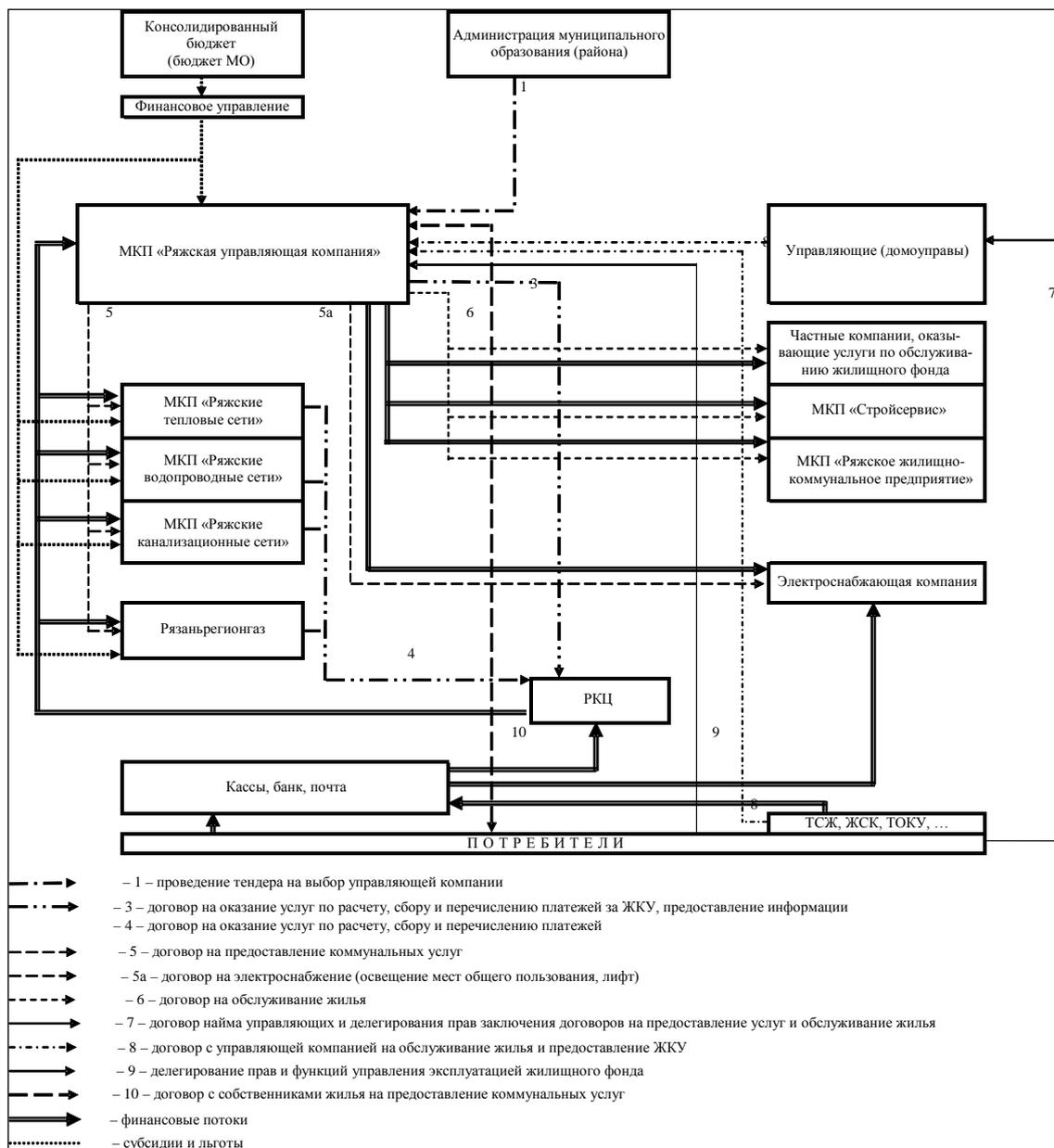


Рис. 5. Схема договорных отношений и финансовых потоков жилищно-коммунального комплекса в Рязком районе

В крупных населенных пунктах Рязанской области возможна функциональная и информационная, но не организационная интеграция биллинговой службы с расчетно-кассовым центром.

Такая схема практически реализована в г. Рязани, в г. Скопине, где жилищным фондом управляют Дирекции единого заказчика, а также в Ер-

мишинском, Рыбновском и Рязском районах, где созданы управляющие компании. Ее можно рекомендовать также в г. Новомичуринске, где энергоснабжение осуществляет немunicipальное предприятие. Идеальная институциональная схема ЖКХ создана в Рязском районе (рис. 5).

В Ермишинском районе управляющая компания совмещает функции заказчика и подрядчика, что нарушает основу ее деятельности, лишает заинтересованности в снижении затрат на обслуживание жилищного фонда. Такое совмещение оправдывает только небольшой объем работ по обслуживанию жилищного фонда.

В Рыбновском районе выделение управляющей компании и сохранение МУП МЖКХ может сработать, так как, в принципе, не препятствует привлечению предприятий других форм собственности к выполнению работ по содержанию жилищного фонда.

В небольших населенных пунктах реализуется более простая институциональная схема ЖКХ (рис. 6).

На основании Положения о разграничении прав и полномочий между администрацией муниципального образования и территориальными администрациями поселений (сел, поселков) должен быть заключен договор между администрацией района и сел (поселков), в котором будут отражены требования и условия обеспечения бесперебойной работы коммунальных объектов (включая локальные), сбор платежей и др.

В сельских поселениях районов Рязанской области жилищно-коммунальные услуги оказывают многоотраслевые предприятия. Выделение из многоотраслевых предприятий специализированных видов деятельности, их слияние должны производиться только по соображениям рационального хозяйствования, сокращения удельных ресурсных затрат. Поэтому на схеме указаны как ММУП ЖКХ, так и новые структуры (межрайонная Электро-теплоэнергетическая Компания (холдинг) или ОТЭСКО).

Платежи населения за жилищно-коммунальные услуги целесообразно собирать через кассы, отделения банков или почтовые отделения связи, которые должны в автоматизированном режиме производить распределение средств поставщикам услуг. Функции расчетов могут выполняться подразделением (абонентской службой) поставщика коммунальных услуг.

В каждом районе доминирующие поселения, имеющие развитую инфраструктуру, производственные базы, целесообразно использовать в качестве опорных точек для выездного обслуживания объектов в транспортно доступных поселениях. Для этих поселений целесообразно создание локальных высоко автоматизированных установок с немногочисленным дежурным персоналом и выездным ремонтно-профилактическим обслуживанием специализированными бригадами.

При этом должны заключаться договоры с коммунальными предприятиями, выездными бригадами о совместном обслуживании объектов ком-

мунальной инфраструктуры. Для более эффективного обслуживания мелких населенных пунктов предложено создание ОТЭСКО.

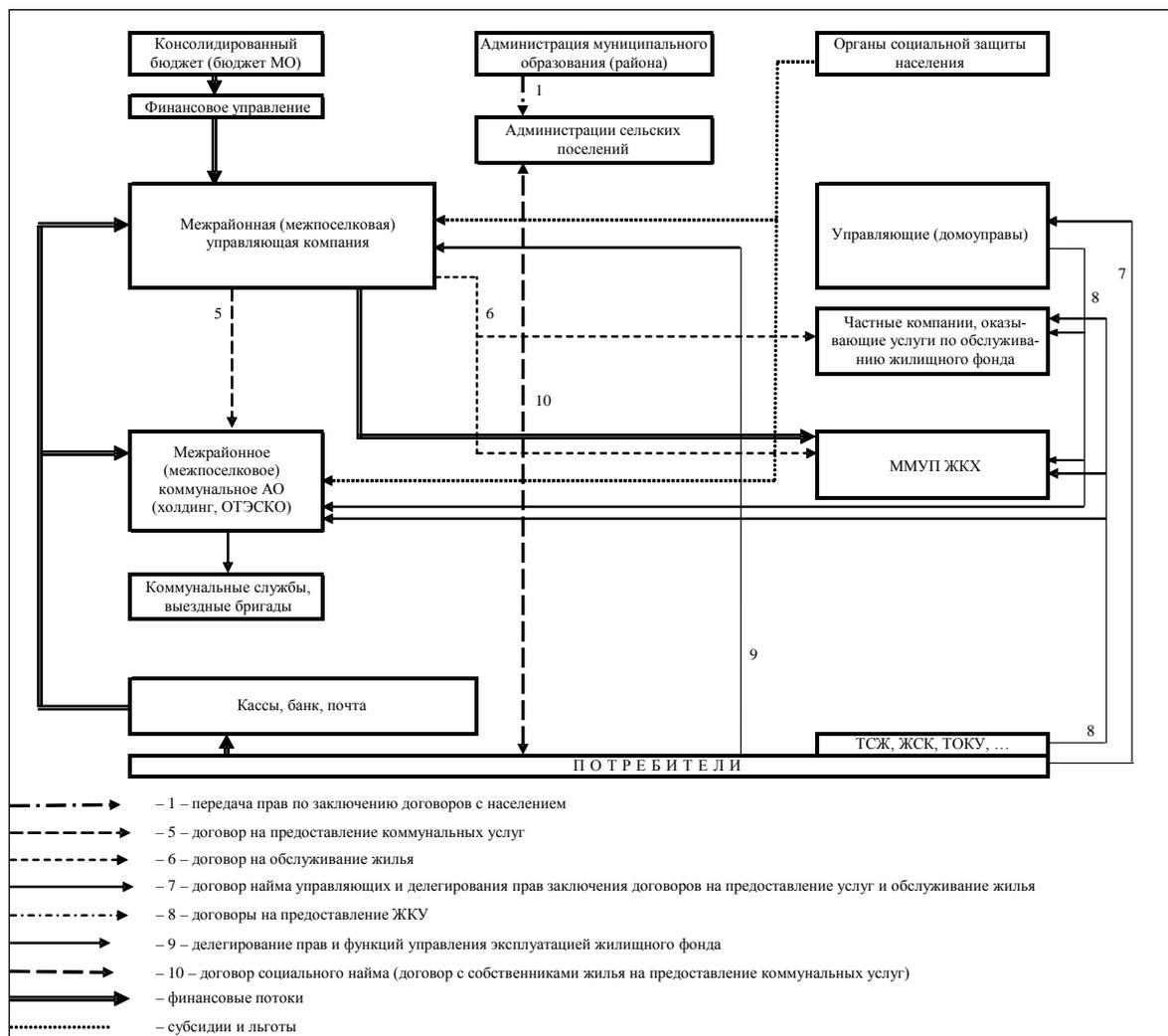


Рис. 6. Схема договорных отношений и организации финансовых потоков для ЖКХ больших населенных пунктов Рязанской области.

В небольших населенных пунктах более широко может использоваться институт управляющих (эквивалент организации по управлению жилищным фондом), которым передаются частичные функции муниципального заказчика. Например, функции заключения договоров с населением.

Здесь необязательно создание управляющих компаний в каждом населенном пункте. Для снижения затрат функции управления жилищным фондом может выполнять межмуниципальная (межрайонная) управляющая компания, работающая в нескольких населенных пунктах или даже в нескольких районах. То же самое можно сказать об Управляющей компании-операторе в сфере коммунальных услуг, в частности, теплоснабжения. Разумная степень интеграции мелких предприятий – залог успешной реализации реформ.

УРОКИ КЕЙНСИАНСТВА И СОВРЕМЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС

В.И. ТЕФАНОВ, канд. экон. наук,
кафедра «Бухгалтерский учёт и аудит»,
Московский инженерно-физический институт

Современное состояние мировой экономики, вызванное финансовым кризисом, начало которому положило безудержное по масштабам и юридически абсолютно незащищённое ипотечное кредитование в США, вынуждает вновь обратиться к затянувшемуся противостоянию представителей неолиберализма и кейнсианства.

Уместно вспомнить, что работа Джона Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» [1] была опубликована в 1936 г., на пике Великой депрессии, последовавшей, как очередная фаза делового цикла после непосредственного экономического кризиса 1929-1933 гг. Автор в этом труде требовал от правительств западных государств, не теряя времени, т.е. не дожидаясь завершения фазы депрессии и начала фаз оживления и подъёма, активно влиять регулирующими функциями на хозяйственные процессы.

Главная идея, предложенной им «социально-ориентированной» модели развития экономики, взамен прошлой, «либеральной», состояла в том, что система рыночных отношений не является совершенной и саморегулируемой, поэтому максимально возможную занятость трудовых ресурсов и экономический рост в целом, может обеспечить только активное вмешательство государства в экономику.

Вместе с тем, Кейнс с пониманием относился к позиции Адама Смита, автора противоположной модели, утверждавшего в своей теории «невидимой руки» постулат абсолютных возможностей стихии рынка, исключаяющей правительственное влияние. Для своего времени взгляды Смита были более чем прогрессивны. Критика Кейнса была направлена против так называемых «сторонников» упомянутой теории, живущих в XX веке, прекрасно осознающих несостоятельность максимальной либерализации экономики в условиях монополистического капитализма. Ни свободный рынок, ни свободная конкуренция были уже невозможны при разрушительном воздействии искусственных монополий.

В настоящее время становится очевидной общая выгода признания, в течение почти двухсот лет, непогрешимости учения Смита, как для государств, так и для представителей частного бизнеса. Чем жёстче заявляли о своей исключительности монополисты, тем безответственнее были правительства, снимая с себя и возлагая на предпринимательство обязанности по

реализации социально-экономических программ: формирование новых рабочих мест, выплат различных пособий, пенсионное обеспечение, и, кроме того, открыто демонстрируя бесконтрольность за объёмами доходов частного бизнеса, как налогооблагаемой базы для отчислений выплат в бюджет.

Не случайно итогом своего исследования Кейнс считал создание качественно новой экономической теории, указывающей на необходимость государственного контроля в тех сферах, в которых действуют частные предприниматели. Государство должно оказывать своё руководящее влияние на процессы потребления налоговой политикой, нормами банковских процентов. Более того, по убеждению Кейнса, централизованный, государственный контроль за обеспечением полной занятости трудоспособного населения и ростом инвестиций, требует значительного расширения функций правительства.

Подтверждением правоты Кейнса является период либерального вхождения России в рыночную экономику (90-е годы прошлого века). Отдав нефте-газодобычу в частные руки, государство обрекло эту отрасль на хищническое выкачивание нефтедолларов, лишив необходимых капиталовложений в разведку и разработку новых месторождений. В этой связи стоит вспомнить рекомендации последователей Кейнса – Хансена [2], Самуэльсона [3] – увеличение налоговых ставок, с целью замены частных инвестиций бюджетными расходами, тем более, что Кейнс в своё время доказывал – рост доходов не гарантирует приток инвестиций, поскольку одновременно увеличиваются объёмы потребления и сбережений. Таким образом, реализация инвестиционной политики объективно требует усилий органов государственного аппарата.

Современный мировой финансовый кризис, с учётом неуёмных аппетитов ипотечных банков, это и есть результат максимальной свободы действий агентов (участников) международных кредитных, фондовых, валютных рынков. В результате, мировая экономика получила переизбыток денежной массы, необеспеченной суммарной стоимостью продукции реального сектора (промышленность, строительство, сельское хозяйство). Внесли свою «лепту» и взаимовыгодные спекулятивные межбанковские депозиты транснациональных банков, пользуясь пресловутой «тайной вклада» в соответствии с законами «О банках и банковской деятельности».

Безусловно, в любой ситуации нельзя впадать в крайности. Мировая экономика, в периоды эффективного своего развития, наглядно доказывала определённую пользу сочетания элементов либеральной и социально-ориентированной моделей, т.е. неолиберализма и некейнсианства. Но, в то же время, нельзя забывать о практически неменяющейся базовой идее неолиберализма – создание условий для неограниченной свободной конкуренции, благодаря частичному вмешательству государства в экономические процессы.

Ещё в 1938 г. на парижской конференции представителей неолиберализма, была предпринята попытка обосновать принципы необходимости государственного содействия к возвращению правил свободной конкуренции и обеспечению их выполнения всеми участниками хозяйственных процессов. Кроме того, участники данной конференции выдвинули требование, – частная собственность, свободный рынок, могут ограничиваться государством, лишь в непредвиденных случаях (войны, стихийные бедствия, прочие катастрофы).

Остаётся лишь заметить, что подобная изоляция государства привела капитализм в конце 20-х годов XX в. к бесконтрольной монополизации и, как следствие, к мировому экономическому кризису. В настоящее время, забвение государствами своих регулирующих и контролирующих функций, как основных хозяйствующих субъектов национальных экономик, позволило разразиться широкомасштабному финансовому кризису. Видимо, учитывая свершившиеся факты, нельзя забывать одно из основных утверждений Джона Кейнса – экономическая политика является проявлением государственной власти.

Литература

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.
2. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. М.: Прогресс, 1959.
3. Самуэльсон П. Экономика. М.: Прогресс, 1964.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛАТЕРАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

О.И. ТРЕГУБОВА,

кафедра «Производственный менеджмент»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

В настоящее время предприятиям и фирмам, стремящимся добиться коммерческого успеха, постоянно приходится выпускать новые товары и придумывать способы их продвижения. Раньше такая крупная корпорация как «Sony» могла разработать революционную новинку и три года пожинать плоды успеха. Теперь этот период сократился до полугода. Конкуренты быстро перенимают идеи, и чтобы быть на шаг впереди, требуется непрерывно разрабатывать и внедрять новые товары.

Именно этого ждут от компаний и потребители. Они становятся менее лояльными, «изменяют» старым брендам и всё охотнее пробуют новые. Однако выживают далеко не все инновационные идеи. На потребительских рынках неудачными оказываются около 80% новых товаров. Одна из причин этого в том, что большая часть новшеств разрабатывается традиционно. В продукт вносят лишь незначительные изменения, связанные с запахом, размером, дизайном упаковки, содержанием отдельных элементов и т.п. Но есть более перспективный, хотя и более рискованный путь создания новинок. Известный исследователь феномена творчества Эдвард де Боно в свое время предложил термин «латеральное мышление» – в противоположность «вертикальному» или логическому. Речь идет о поиске решения нестандартными методами. «Невозможно вырыть яму в ином месте, если только углублять уже существующую. Вертикальное мышление необходимо для углубления имеющейся ямы. С помощью латерального – яму копают на новом месте», – говорит Эдвард де Боно [1]. Его идеи в приложении к маркетингу развили Филипп Котлер и Фернандо Триас де Без в книге «Новые маркетинговые технологии». Они предложили решать задачи развития маркетинга, взглянув сперва на них со стороны, и здесь есть определенная провокация. «Латеральный маркетинг» – это когда вы думаете не «вдоль», а «поперек», – утверждает Филипп Котлер.

Естественно, что латеральный маркетинг ни в коей мере не заменяет вертикального, а лишь дополняет его. Используя нестандартный подход к проблеме, компания, возможно, получит ответ на целый ряд вопросов: «Какие потребности сможет удовлетворить новый товар, если его изменить?»; «Кого из не потребляющих мой товар удастся заинтересовать, если внести изменения?»; «Какими свойствами стоит дополнить мой товар,

чтобы сделать его иным?»; «Для чего еще может послужить мой товар?». Разработка идей с помощью технологий латерального маркетинга нередко приводит к появлению новых товарных категорий и рынков, что позволяет получать большие прибыли. Обобщив опыт многих успешных компаний, Ф. Котлер и Ф. Триас де Без предложили технологию латерального маркетинга.

Латеральный маркетинг на уровне товара предполагает изменить что-то в продукте или услуге и найти, как этим можно воспользоваться. Суть ее заключается в нахождении связи между двумя разными понятиями. Допустим можно взять цветок и сфокусироваться на одном из его качеств – «цветок вянет». А затем осуществить латеральный сдвиг данного качества, то есть выдвинуть некую провокационную идею – «цветы не вянут». Образовалось несоответствие, логический разрыв, и теперь его нужно ликвидировать. В каких ситуациях цветок никогда не вянет? Если он сделан из ткани или пластика. Решение найдено: искусственные цветы. «Инновация – это результат взаимосвязи двух идей, которые в принципе не имеют явной и непосредственной связи», – пишут Ф. Котлер и Ф. Триас де Без [2].

Такой же подход можно использовать для различных элементов комплекса маркетинга (product, price, place, promotion). Сначала компания должна выбрать инновационный объект и определить, что именно она хочет изменить в своей деятельности. Обычно выбор падает на один из трёх уровней: на уровень рынка, товара или на остальную часть маркетингового комплекса (цены и продвижения товаров).

Латеральный маркетинг может быть реализован в следующей последовательности:

1. *Выбор товара или услуги.*

2. *Определение одного из уровней вертикального маркетингового процесса:* уровень рынка, уровень товара или остальные части комплекса маркетинга.

Рыночный уровень, на котором смогут варьироваться: потребность или полезность, цель, место, время, ситуацию, опыт.

Уровень товара, на котором можно изменять материальную основу товара, упаковку, атрибуты бренда и т.д. При этом могут использоваться следующие методы: замена, исключение, объединение, реорганизация, гиперболизация, инверсия.

Остальные части маркетингового комплекса, которые могут изменять: систему ценообразования, схемы коммуникаций, способы распространения.

3. *Выбор латерального сдвига.*

4. *Объединение выборочных решений на основе анализа:* процесса покупки, определения позитивных моментов, определения возможностей реального использования товара или услуги.

Наиболее практичный прием использования латерального маркетинга на уровне рынка. В этом случае компания не меняет свой товар, а просто ищет для него новые ситуации, время и место продажи, и тем самым расширяет возможности его применения.

Другой вариант – найти потребность, которая до сих пор не рассматривалась, и подумать, как бы ее мог удовлетворить рассматриваемый продукт.

Латеральный маркетинг на уровне комплекса маркетинга предполагает отход от существующих способов представлять товар или услугу потребителю. В отличие от первых двух уровней, этот вариант скорее тактический, он ничего не меняет в продукте, но дает результаты немедленно. Обычно речь идет о новых методах ценообразования, распространения и коммуникации.

Еще больше нестандартных творческих решений можно отыскать в сфере коммуникаций. Некоторые фирмы вместо дорогостоящей телевизионной рекламы распространяют компакт-диски с описанием своих товаров и перспектив их использования.

Использование множества новых товаров по принципу объединения имеет также определенный эффект. Например, в интернет-кафе к кафетерию предлагается доступ в мировую сеть.

Новые продукты, полученные с помощью латерального маркетинга, часто требуют значительных инвестиций в производство, скажем, «Kinder Surprise» сложнее произвести, чем простую плитку шоколада. Кроме того потребитель должен еще привыкнуть к ним, поэтому для продвижения такого рода товаров требуются определенные усилия.

Конечно, латеральная идея не всегда приводит к успеху. Компания «Danone» несколько лет назад заключила в России договор о продаже своей продукции через сеть аптек ICN. Однако эксперимент продолжался недолго. Дело в том, что россияне обычно ходят в аптеку за лекарствами, а молочные продукты им привычнее покупать в магазине, поэтому массового спроса не оказалось. В пресс-службе компании «Danone» отметили: проект имел скорее имиджевый характер, и в результате компания получила ценный опыт.

Для многих российских компаний данные технологии не являются открытием. Как говорит президент рекламного агентства «Командор РА» Алексей Юров, латеральный маркетинг существовал на отечественном рынке всегда, но обычно работал спонтанно, оригинальные идеи возникали случайно. Целенаправленное применение латерального маркетинга в России многие считают пока преждевременным. Алексей Юров: «Даже с вертикальным маркетингом, точнее, с «маркетингом» как таковым, пока разобрались лишь лидеры рынка. Для остальных, к сожалению, это просто модное слово». Отмечается разрыв между Москвой и региональными рынками, которые еще в меньшей степени нуждаются в нестандартных идеях.

Того же мнения придерживается и генеральный директор агентства «IQ Marketing» Наталья Степанюк: «Концепция латерального маркетинга уместнее на Западе, где конкуренция сумасшедшая, а насыщенность брендами невероятная. Для нашего рынка данный подход – пока нечто футуристическое, хотя компаниям уже стоит об этом задуматься».

Однако, несмотря на то, что российский рынок весьма молод и географически конкуренция развита преимущественно в крупных субъектах, маркетологи всерьез задумываются об эффективном привлечении российского потребителя. Сегодня одного раскрученного бренда уже недостаточно: люди больше не выстраиваются в многочисленные очереди, едва услышав название Pepsi-Cola. Новые запросы – новые возможности – новый маркетинг. И от этого никуда не денешься. Сегодня маркетинг – это уже искусство и творчество.

Литература

1. де Боно Э. Латеральное мышление: учебник творческого мышления. Минск: Попурри, 2005.
2. Котлер Ф., Триаз де Без Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей. СПб.: Нева, 2004.

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Е.В. УСМАН, канд. экон. наук,
кафедра «Экономика»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Актуальность темы определяется необходимостью разработки и совершенствования легитимных методов налогового планирования.

Налоговое планирование существует во всех развитых странах и является повседневным элементом деятельности коммерческих предприятий. В условиях российской экономики налоговое планирование определяется через систему оптимизации налогообложения, которая часто воспринимается как синоним сокращения уплаты налоговых платежей.

В качестве основных способов сокращения уплаты налоговых платежей в экономике России выделяют следующие [1]:

- уклонение от уплаты налогов;
- использование противоречий и недоработок нормативных законодательных актов;
- уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов

Первые два способа относят к **незаконному уменьшению налогов**. Повышать количество контролирующих органов и ужесточать меры по отношению к налогоплательщикам не имеет смысла, поскольку это не делает налоговую систему централизованной и не повышает собираемость налогов.

Анализ налоговых систем зарубежных стран свидетельствует следующее:

- в США в сфере налогообложения занят единый орган – Служба внутренних доходов с ее региональными и окружными управлениями, и в среднем на одного налогового служащего приходится 2100 граждан. Налоговая служба США при этом обеспечивает собираемость платежей на уровне 95-98% от плановых показателей;
- в Великобритании сбор налогов возложен на единую службу и составляет 750 граждан на одного налогового служащего, при этом собираемость налогов обеспечивается на уровне 98% от расчетных показателей;
- во Франции сборами налогов занимается Главное налоговое управление Министерства экономики, финансов и бюджета и на одного налого-

вого служащего приходится 750 граждан, обеспечивающих собираемость налогов на уровне 96-98% от расчетных.

В России в среднем на одного налогового служащего приходится 780 граждан России, а собираемость налогов по различным источникам составляет от 60 до 80%.

Приводить примеров социально-экономических провалов российской налоговой системы можно много. В связи с этим возникает вопрос, как изменить и переломить ситуацию? Что должно произойти сначала: изменение отношения государства к своим гражданам или граждан к государству? Вопрос риторический...

Психологическую подоплеку этого вопроса можно исследовать на примере. В Германии в троллейбусах нарисована картинка – пять человечков сидят на лавочке, в центре красный, а по бокам белые. Красному человечку очень стыдно, он не заплатил за проезд. Россияне обычно с недоумением воспринимают эту картинку, она отторгается их сознанием. Поэтому менять необходимо не систему, а психологию и государства, и граждан.

Выделяют четыре основных способа, при помощи которых государство предотвращает уклонение от уплаты налогов:

- доктрина «существо над формой»;
- доктрина «деловая цель»;
- презумпция облагаемости;
- заполнение пробелов в налоговом законодательстве.

Доктрина «существо над формой» сводится к тому, что юридические последствия сделки определяются ее существом, а не формой; главное при этом – ее содержание, характер действий ее участников. Решающее значение при рассмотрении вопроса об уплате или неуплате налогов имеет характер фактически сложившихся отношений между сторонами, а не название договора.

Сущность доктрины «деловая цель» заключается в том, что сделка, которая создает налоговые преимущества, подлежит переквалификации, если она не достигает деловой цели.

Презумпция облагаемости предполагает, что налогом должны облагаться все объекты налогообложения, за исключением тех, которые прямо перечислены в законе. Принцип “презумпции облагаемости” подразумевает то, что налогоплательщик сам должен доказывать, что он не заплатил налог на вполне законных основаниях.

Заполнение пробелов в налоговом законодательстве сводится к тому, что государство регулярно принимает соответствующие поправки к налоговым законам, дающим возможность уменьшать размеры налоговых отчислений и уклоняться от уплаты налогов.

Незаконное уклонение от налогов имеет и еще одно отрицательное последствие для предприятий: искажается финансовая отчетность, снижа-

ются показатели прибыльности предприятия, что делает предприятие неперспективным с точки зрения инвесторов и других партнеров.

Легальный путь уменьшения налоговых обязательств основан на соблюдении налогового законодательства путем планирования финансово-хозяйственной деятельности компании и построение системы, позволяющей сочетать маркетинговые и финансовый планы компании с целью эффективно контролировать и своевременно реагировать на изменения как во внешней среде, окружающей компанию, так и на внутренние процессы, протекающие внутри компании. Планирование финансово-хозяйственной деятельности включает: разработку оптимальной учетной политики предприятия; оптимизацию налогов при помощи договорных отношений; применение льгот и освобождений, прямо предусмотренных законом. Корректировка финансово-хозяйственной деятельности предусматривает анализ альтернатив по каждому направлению.

Таким образом, **налоговое планирование** можно определить как совокупность плановых действий, направленных на увеличение финансовых ресурсов организации, регулирующих величину и структуру налоговой базы, воздействующих на эффективность управленческих решений и обеспечивающих своевременные расчеты с бюджетом по действующему законодательству.

Инструменты налогового планирования – налоговые льготы, специальные налоговые режимы, зоны льготного налогообложения на территории Российской Федерации и за рубежом, соглашения об избежании двойного налогообложения и т.д., позволяющие практически реализовать предусмотренные законодательством наиболее выгодные с позиций возникающих налоговых последствий условия хозяйствования.

Оперативное налоговое планирование можно определить как совокупность плановых действий, осуществляемых в процессе деятельности предприятия и направленных на регулирование уровня его налоговой нагрузки. Оперативное налоговое планирование имеет среднесрочный характер и базируется на условиях хозяйствования и налогообложения хозяйствующего субъекта, определенных на уровне стратегического налогового планирования.

Определим систему критериев оценки эффективности налогового планирования и систему ограничений.

Эффективность налогового планирования следует соотносить с затратами на его проведение, поскольку необходимость и объем налогового планирования напрямую связаны с тяжестью и объемом налогового бремени предприятия.

В качестве базовых критериев эффективности налогового планирования выступают следующие: обобщающие показатели эффективности налоговой политики; частные показатели; показатели, характеризующие эффективность использования налоговых льгот [2].

1. Обобщающие показатели эффективности налоговой политики.

Коэффициент эффективности налогообложения ($K_{эн}$). Он показывает, как соотносятся между собой показатели чистой прибыли и общей суммы налоговых платежей организации. Расчет этого коэффициента осуществляется по формуле:

$$K_{эн} = ЧП/Н,$$

где ЧП – планируемая (или фактическая) сумма чистой прибыли, Н – общая сумма налоговых платежей.

Увеличение показателя свидетельствует о снижении общего налогового бремени организации относительно величины чистой прибыли. Целесообразно проводить сравнение коэффициентов эффективности налогообложения за ряд лет.

Налогоемкость реализации продукции (НЕ). Этот показатель позволяет определить сумму налоговых платежей, приходящихся на единицу объема реализованной продукции, и определяется по формуле:

$$НЕ = (Н/Р) \times 100\%,$$

где Н – общая сумма налоговых платежей, Р – объем реализации продукции (работ, услуг).

Если показатель находится в пределах 20-25% и держится в этом пределе в течение нескольких произвольно взятых периодов, то, значит, система налогового планирования работает достаточно эффективно и не нуждается в корректировке.

Если показатель находится в пределах 25-40% и держится в этом пределе в течение нескольких произвольно взятых периодов, то, следовательно, система налогового планирования работает недостаточно эффективно и нуждается в корректировке с учетом специфики предприятия и может быть выполнена за счет внутренних резервов предприятия силами бухгалтерии и использования разовых консультаций.

Если показатель находится в пределах 40-70% и держится в этом пределе в течение нескольких произвольно взятых периодов, это означает, что система налогового планирования работает неэффективно и требуется корректировка финансовой схемы бизнеса, создание специализированных подразделений для решения этой задачи и переход к доминирующему положению этих служб или специалистов над остальными подразделениями. То есть система налогового и финансового планирования должна стать доминирующей среди остальных систем предприятия или фирмы. При получении показателя более 70% вообще следует задуматься о продолжении данного вида бизнеса и возможных методах предупреждения полной потери финансовых средств.

2. Частные показатели:

– коэффициент налогообложения издержек: $K_{нз} = НЗ/З$;

- коэффициент налогообложения цены: $K_{\text{нц}} = \text{Нц}/\text{Ц}$;
- коэффициент налогообложения прибыли: $K_{\text{нп}} = \text{Нп}/\text{П}$,

где: Нз – сумма налоговых платежей, входящих в состав издержек (затрат производства); Нц – сумма налоговых платежей, входящих в цену продукции; Нп – сумма налоговых платежей, уплачиваемых за счет прибыли; З – сумма издержек (затрат) организации; Ц – цена продукции; П – сумма балансовой прибыли.

3. К показателям, характеризующим эффективность использования налоговых льгот, относят:

а) коэффициент льготного налогообложения, который определяется как отношение величины налоговой экономии, полученной в результате использования налоговых льгот к сумме налоговых обязательств, возникших без учета льгот (при значении коэффициента близком к единице – эффективность льготы повышается). Использование льгот иногда накладывает дополнительные обязанности на предприятие, а экономический эффект не так велик, как хотелось бы налогоплательщику. В ряде случаев, возможно, выгоднее отказаться от льготы, чем применить ее.

б) коэффициент эффективности льготирования, который определяется как отношение величины налоговой экономии, полученной в результате использования налоговых льгот к общему объему выручки от реализации продукции (при значении коэффициента большем нуля применение льгот приносит прибыль). Данный коэффициент характеризует величину налоговой экономии, получаемой в результате использования льгот на один рубль выручки от реализации продукции, показывает долю участия той или иной льготы в увеличении финансовых ресурсов организации относительно величины общей выручки.

Помимо показателей оценки эффективности налогового планирования, предприятию следует соблюдать ряд рекомендаций, установленных налоговыми органами. Данные рекомендации можно рассматривать как систему ограничения мер налогового планирования на предприятии. Согласно приказу ФНС от 30 мая 2007 г. «Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок» общедоступными критериями самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемыми налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок, могут являться:

1. Налоговая нагрузка у данного налогоплательщика ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (виду экономической деятельности).
2. Отражение в бухгалтерской или налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов.
3. Отражение в налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов за определенный период.

4. Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг).

5. Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте Российской Федерации.

6. Неоднократное приближение к предельному значению установленных Налоговым кодексом Российской Федерации величин показателей, предоставляющих право применять налогоплательщикам специальные налоговые режимы.

7. Отражение индивидуальным предпринимателем суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода, полученного за календарный год.

8. Построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с контрагентами-перекупщиками или посредниками (“цепочки контрагентов”) без наличия разумных экономических или иных причин (деловой цели).

9. Непредставление налогоплательщиком пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности.

10. Неоднократное снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах налогоплательщика в связи с изменением места нахождения (“миграция” между налоговыми органами).

11. Значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики.

12. Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском.

Таким образом, налоговое планирование, являясь составляющей общей системы планирования, должно строиться на принципах законности, эффективности, разумности и комплексном расчете экономии и потерь.

Литература

1. Гиндзбург Л. Бюджетирование или налоговое планирование // Экономика и жизнь. 7 июня 2002 г.

2. Козенкова Т. Налоговое планирование // Экономика и жизнь. 17 ноября 2001 г.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КЛЮЧЕВЫХ МАРШРУТОВ ПОСТАВОК НЕФТИ ИЗ ПРИКАСПИЙСКОГО РЕГИОНА НА РЫНОК ЕВРОПЫ

А. А ЧЕГЛАКОВ,

кафедра «Глобальная энергетическая политика и энергетическая
безопасность»,

Московский государственный институт международных отношений

На сегодняшний день в Прикаспийском регионе представлены практически все крупные нефтедобывающие компании мира. Освоение месторождений нефти интенсивно развивается благодаря долгосрочной динамике мировых цен на нефть и повышению рентабельности добычи на больших глубинах, а также развитию технологий нефтедобычи. Объем разведанных запасов нефти в регионе – 4% мировых, что подтверждает то, что в перспективе регион займет достойное место в мировой нефтедобыче.

Основная часть запасов нефти приходится на Казахстан. Оценки его запасов достигают 11,5 млрд. тонн. Эти оценки, однако, не являются окончательными. По мнению многих аналитиков, Казахстан обладает богатейшим во всем Азиатско-Тихоокеанском регионе нефтегазовым потенциалом. В настоящее время среднегодовой уровень добычи нефти в регионе соответствует среднегодовому уровню добычи нефти в Бразилии, второму крупнейшему производителю нефти в Южной Америке. К 2010 году уровень добычи нефти странами Прикаспийского региона превысит уровень добычи нефти в Венесуэле, крупнейшем производителе нефти в Южной Америке. Согласно оценкам МЭА, к 2010 году объемы добычи нефти в Туркменистане увеличатся до 18 млн. тонн.

Основными потребителями нефти региона являются Западная Европа и страны АТР. На протяжении следующих 15 лет в странах-членах ОЭСР Европы ожидается рост спроса на нефть более 200000 баррелей в день.

Значительное увеличение добычи, а также растущий спрос на нефть в различных регионах мира делает актуальным вопрос развития нефтепроводной инфраструктуры в регионе и диверсификации маршрутов экспорта нефти.

Эффективная система транспортировки должна отвечать, как минимум, трем важнейшим условиям:

- обеспечивать возможность стабильных поставок в долгосрочной перспективе;
- учитывать сложившуюся конъюнктуру нефтяного рынка;

– быть экономически эффективной.

Все заинтересованные стороны – и производители, и потребители, и транзитные страны поддерживают концепцию множественности путей доставки. Вопрос здесь заключается в поиске баланса между экономической эффективностью трубопроводных проектов и минимизацией рисков, связанных с доставкой нефти на мировой рынок по каждому из них.

При определенных условиях, все существующие и планируемые маршруты являются эффективными и в будущем могут стать даже взаимодополняющими. Но часто эффективность проектов обеспечивается не только экономическими преимуществами, но и протекцией глобальных политических центров. Существующие и перспективные маршруты экспорта нефти из региона проложены в трех основных направлениях: Европа, Иран и Китай. Существует конкуренция в вопросе выбора путей транспортировки нефти как между данными тремя направлениями, так и в рамках каждого из направлений.

Нефтепроводы в направлении Европы можно разделить на 2 группы: 1) нефтепроводы, которые выходят в Черное море; 2) нефтепроводы, пролегающие в обход черного моря.

Основным маршрутом первой группы является КТК (Тенгиз-Новороссийск), общей протяженностью 1580 км (рис. 1). Соединяет месторождения Западного Казахстана с российским побережьем Черного моря. Источником сырья для наполнения является нефть месторождения Тенгиз в Казахстане. Текущая пропускная способность нефтепровода – 34 млн. т нефти в год. Акционеры КТК согласовали финансирование разработки обновленного ТЭО расширения КТК до 67 млн. тонн в год, которое должно быть подготовлено к лету 2009 года. Сам проект расширения мощностей планируется реализовать к весне 2013 года. Проект предусматривает 2 этапа: первый этап (до 2012 г.) расширения предполагает увеличение пропускной способности до 50 млн. тонн в год, из которых 35 млн. будет приходиться на казахстанскую нефть. На втором этапе мощность возрастет до 67 млн. твг, из которых 50 млн. составит казахстанская нефть, 17 млн. твг – российская.

Основной пользователь КТК – «Тенгизшевройл» больше всех заинтересован в скорейшем расширении пропускной способности нефтепровода: в 2009 году добыча на месторождении Тенгиз вырастет до 25 млн. тонн в год. Дополнительные объемы нефти необходимо транспортировать.

Россия владеет напрямую 24% акций КТК. Кроме того, российские компании участвуют в управлении еще двумя пакетами акций этого консорциума: ЛУКОЙЛ через LukArco B.V. – 12,5% и Роснефть через Rosneft-Shell Caspian Ventures Limited – 7,5%.

Но в настоящий момент существует ограничение, сдерживающее рост объемов прокачки нефти по данному маршруту – турецкий пролив Босфор.



Рис. 1. Система трубопроводов КТК.

Пролив Босфор – это один из самых напряженных водных путей планеты: объем морских перевозок в 3 раза превышает грузопоток через Суэцкий канал и в 4 раза – через Панамский. Здесь не только напряженный график движения, но и трудные условия навигации: двигаясь к 33-километровому Босфору, судно должно, по крайней мере, 12 раз изменить курс. Через пролив проходят в год 50 тыс. грузовых судов. По статистическим данным, в последнее десятилетие здесь произошло более 200 аварий. Босфор с трудом выдерживает существующую нагрузку и не сможет обеспечить проход дополнительных объемов нефти из Прикаспийского региона. Всего в Черноморский бассейн с учетом поставок российской нефти в 2010 году может поступить до 150 млн. тонн экспортной нефти при пропускной способности пролива в 120 млн. тонн.

Этот фактор играет в пользу 2-й группы маршрутов в направлении Европы, основным представителем которой является нефтепровод Баку-Тбилиси-Джейхан (рис. 2).

БТД проложен по территории Азербайджана, Грузии до турецкого порта Джейхан в Средиземном море. Баку-Тбилиси-Джейхан стал конкурентом первой группе российских маршрутов поставок нефти через акваторию Черного моря. По экономическим соображениям импортерам проще покупать нефть в средиземноморском порту Джейхан, нежели в Новороссийске. Положительным моментом проекта является также современная технологическая оснащенность порта Джейхан с пропускной способностью в 4 раза больше, чем в Новороссийске. Джейхан может обслуживать супертанкеры водоизмещением 300 КТ, что дает возможность эффектив-

ной транспортировки как в Северо-Западную Европу, так и в США. Та же Прикаспийская нефть, поступающая в Средиземноморье из акватории Черного моря, перевозится танкерами дедевейтом не более 150 КТ из-за ограничений пропускной способности турецких проливов и Суэцкого канала.



Рис. 2. География нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан.

Однако, рассчитывая загруженность трубопровода мощностью в 60 млн. тонн, его создатели рассчитывали на транспортировку больших объемов нефти от месторождений Азербайджана, запасы которых оказались переоцененными. Крупнейшее месторождение в Азербайджане Азери-Чираг-Гюнешли (АЧГ), на транспортировку нефти которого в первую очередь и был нацелен БТД, в 2008 году даст лишь 45 млн. тонн.

Акционерам БТД приходится искать сторонних поставщиков нефти, таких как Казахстан. Но это осложняется следующими факторами: для поставки нефти в Баку из Казахстана можно использовать танкерный флот. Но суда, курсирующие по Каспийскому морю вмещают максимум 6000 тонн нефти. Также есть предложения строительства трубопровода Актау – Баку по дну Каспийского моря. Но этот проект малоперспективен, так как другие Прикаспийские государства, не заинтересованы в его реализации.

Минусом БТД является то, что его участок проходит по территории Грузии и Турции, на территории которых в последнее время возникают вооруженные конфликты и террористические акты. Так, в августе текущего года в результате грузино – южно-осетинского конфликта нефтедобывающие компании останавливали поставку нефти на рынок Европы по данному нефтепроводу. Незадолго до этого вследствие теракта возник пожар на турецком участке БТД. Нефтяные компании были вынуждены переориентировать поставки нефти на другие экспортные направления.

Отрицательным моментом БТД является и высокий тариф на прокачку нефти, который вынуждает многих потенциальных клиентов трубо-

провода перевозить нефть по железной дороге. Тариф за транспортировку нефти по БТД составляет \$47 за тонну с учетом танкерных перевозок по Каспийскому морю. Причем данная ставка транспортировки нефти по трубопроводу БТД приводится без учета ж.д. тарифа на транспортировку нефти до казахстанского порта Актау. Немаловажен еще и тот факт, что у порта Актау в данный момент нет возможностей увеличить объемы переваливаемой нефти для поставки в Баку. В 2007 году объем перевалки грузов на АММТП превысил 11 млн. тонн, что близко к пределу проектной мощности. 80% перевалки в порту обеспечивается нефтеналивом. Существует проект расширения перевалочных мощностей порта до 23 млн. тонн грузов в год. Но реализация его намечена до 2012 года. При текущих мировых ценах на нефть (\$72 за баррель нефти марки Brent) падающих вследствие мирового финансового кризиса, затраты на логистику по БТД становятся чрезмерно высокими.

По нефтепроводу КТК экспортировать казахстанскую нефть дешевле, чем посредством БТД. Тариф КТК за транспортировку составляет \$38 за 1 тонну нефти на расстоянии от Тенгиза до Новороссийска (причем отдельные акционеры Консорциума настаивают на снижении тарифа до \$30,2 за тонну). Кроме того, при использовании данного маршрута не нужно везти нефть по железной дороге до порта Актау, перегружать и разгружать в портах и транспортировать по Каспийскому морю.

Таким образом, основным преимуществом БТД перед КТК является выход в Средиземное море, минуя пролив Босфор и возможность погрузки нефти на танкеры дедвейтом 300 КТ в порту Джейхан. Однако в последнее время возникают риски безопасности поставки нефти по данному маршруту. Кроме того, проект не имеет экономических преимуществ перед КТК. Более того, транспортировать нефть через систему КТК в настоящее время значительно дешевле. Этот фактор в условиях мирового финансового кризиса и падающих в краткосрочной перспективе ценах на нефть становится ключевым.

Кроме того, преимущество БТД в выходе в Средиземное море будет элиминировано в 2009 году, когда будет построен трубопровод Бургас-Александруполис, оператором которого станет компания АК «Транснефть» (рис. 3).

Проектная протяженность Бургас-Александруполис – 280 км, диаметр трубопровода – 91,5 мм, количество насосных станций – 2. Стоимость – 783 млн. евро. Пропускная способность составит 35 млн. тонн в год (возможно увеличение до 50 млн. тонн). В проект входят морской терминал в Бургасе для разгрузки танкеров грузоподъемностью 150 тысяч тонн и морской терминал в Александруполисе (150/300 тысяч тонн).

В рамках проекта предусмотрена технология последовательной перекачки нефти разных сортов. 15 марта 2007 года Правительствами РФ, Республики Болгарии и Греческой Республики подписано Соглашение о

сотрудничестве при сооружении и эксплуатации нефтепровода Бургас-Александруполис, согласно которому 51% акций проекта принадлежит российским компаниям.

Годовой эффект для отрасли за счет разницы в стоимости транспортировки по трубопроводу и транспортировки через пролив Босфор может составить около 1 млрд. долларов в год.



Рис. 3. Схема трубопровода Бургас-Александруполис.

В качестве основных преимуществ проекта можно назвать следующие:

- надежность транспортировки: нефтепровод проходит по территории стабильных стран;
- предусматривается использование технологии последовательной перекачки нефти разных сортов;
- использование данного байпаса, требующего двойной дополнительной перегрузки нефти – из танкера в трубу и обратно в танкер, все равно делает поставку нефти в Средиземноморье по маршруту КТК более дешевой, чем по БТД.

Основными направлениями экспорта казахстанской нефти в Европу по-прежнему останутся именно российские северный и западный маршруты. Подобный выбор можно объяснить еще и тем, что и добывающие компании, и правительство Казахстана являются акционерами КТК, в проекте же Баку-Тбилиси-Джейхан у них нет долевого участия.

Укреплению позиций РФ способствует и активизация нефтегазового сотрудничества с Казахстаном, которое в настоящее время развивается по нескольким направлениям: совместная работа на крупных месторождениях, создание и использование транспортной инфраструктуры для доставки энергоресурсов на мировые рынки, обмен энергоресурсами.

За годы независимого существования РК и РФ создана солидная база межправительственных соглашений в сфере взаимодействия в нефтегазовой отрасли. Ключевые документы включают соглашение «О техническом и экономическом сотрудничестве и интеграции в нефтегазовых отраслях» от 25 февраля 1997 года, «О разграничении дна в Северной части Каспийского моря в целях осуществления суверенных прав на недропользование» от 6 июля 1998 года, «О сотрудничестве в газовой отрасли» от 28 ноября 2001 года. В июне 2002 года Россия и Казахстан заключили долгосрочное межгосударственное соглашение на 15 лет по транзиту казахстанской нефти через территорию России объемом не менее 17,5 млн. тонн в год.

Примером достижения значительных результатов внешней политики РФ в регионе служит заявления Назарбаева о том, что «Казахстан привержен тому, чтобы большая часть экспорта нефти проходила именно по территории России». Подтверждением этому служит тот факт, что в 2007 году Казахстан транспортировал 52,3 миллиона тонн нефти, из них 42 миллиона тонн по российским трубопроводам.

Бесспорным прорывом российской дипломатии является то, что 51% в проекте Бургас-Александруполис получила российская сторона. Единым оператором по эксплуатации нефтепровода станет компания АК «Транснефть». Главным плюсом проекта является то, что он создает дополнительные конкурентные преимущества российским маршрутам поставок нефти из Прикаспийского региона, а именно нефтепроводу КТК.

Следовательно, в альтернативных маршрутах также есть плюсы для российских энергетических компаний, а именно «ТНК-ВР» и «Газпромнефть». Для этих компаний прокачка нефти по БТД имеет экономический смысл. ТНК-ВР, как родственная компании ВР, может претендовать на пониженный тариф на прокачку по БТД. «Газпромнефть», добывая и экспортируя из порта Туапсе в Европу нефть Siberian Light – лучшего, чем Urals качества (она также осуществляет поставки из порта Новороссийск, но с потерей исходного качества), – может претендовать на получение больших прибылей за счет переориентации своих экспортных поставок и увеличения предложения Siberian Light.

Литература

1. Арбатов А., Белова М. Каспийский Клондайк // Мировая энергетика. 2004. № 11.

2. Белова М. Сдается нефтепровод со всеми удобствами // Нефть России. 2005. № 3.
3. Бутаев А.М. Каспий: Зачем он Западу? М., 2004.
4. Гаджидзе Э. Значение нефтепровода Баку-Джейхан // Экономист. 2004. № 9.
5. Рубанов И. Нефть, которую мы теряем // Эксперт. № 41. 1-7 ноября 2004.
6. The BP Statistical Review of World Energy, June 2006.
7. EIA. Country Analysis Briefs. Caspian Sea, January 2007.

ДИФФУЗИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

М.Н. ЧЕРКАСОВ, канд. экон. наук,
кафедра «Финансовый менеджмент»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Современные промышленные предприятия постоянно стремятся привнести изменения в свои технологические процессы, так чтобы новые технологии снизили себестоимость и улучшили качество их продукции. Особенно это касается товаров широкого потребления или услуг в областях, где очень сложно дифференцировать товар или услугу. Для товаров широкого потребления себестоимость часто является единственной возможностью конкурировать. Внесение изменений или новых функций в продукцию, которую предприятие предоставляет на рынок, или освоение выпуска совершенно нового изделия, является наиболее известным видом инновации, потому что изменения видны в первую очередь потребителям. На сегодняшнем быстро изменяющемся рынке потребители привыкли ожидать существенные и постоянные инновации такого типа. Потребители настолько привыкли ожидать инновации товаров, что сейчас людям свойственно откладывать свои покупки во времени.

В современной науке технологические инновации подразделяются на коммерциализуемые и некоммуциализуемые.

- **Коммерциализуемые** научно-технические разработки в массе своей относятся к прикладной науке. Как результат общественного запроса, технического задания на НИОКР, они способствуют получению нового продукта с новыми потребительскими свойствами и качествами.

- **Некоммуциализуемые** научно-технические разработки, изобретения и открытия могут быть отнесены к разработкам мировоззренческим, разработкам фундаментальной науки. Часть из них относится к иррациональным разработкам, то есть к продуктам (изделиям, технологиям), которые не будут востребованы обществом, не имеют потребителей.

Очень часто новые технологии являются основной частью инновации, они выделяются и привлекают много внимания. Но также возможны варианты, когда технологии «спрятаны» и их может увидеть лишь обслуживающий их производство технический персонал. И тот и другой вид технологий получает свое распространение в обществе или производственной сфере. Причем, одни технологии распространяются довольно быстро, другие же нет. Следовательно, можно говорить о различной скорости распространения новых технологий и технологических инноваций. Такое распространение – это информационный процесс, форма и скорость кото-

рого зависит от множества факторов, причем не только от свойств самой инновации, но и от ее потребителей. Данный процесс можно обозначить как – диффузия инновации. Диффузия инновации – процесс, имеющий различную интенсивность, посредством которого инновация распространяется в социальной системе во времени и пространстве. В результате диффузии возрастает число, как производителей, так и потребителей нововведения и изменяются их качественные характеристики.

В реальных инновационных процессах скорость процесса диффузии технологических инноваций определяется пятью переменными: формой принятия решения, способом передачи информации, свойствами социальной системы, инновационной активностью хозяйствующих субъектов, а также свойствами самого нововведения.

В общем случае, пользуясь приведенным выше определением диффузии как процесса распространения новшества между элементами социальной системы во времени и пространстве, можно выделить три элемента этого процесса, каждый из которых оказывает определенное влияние на его скорость и результативность:

- основные характеристики инновации;
- коммуникативные каналы распространения инновации;
- участники процесса распространения технологической инновации.

Но при рассмотрении технологических инноваций стоит учесть, что скорость диффузии будет также зависеть и от аналогичных свойств тех технологий, которые будут заменены. Причем спрос на технологические инновации определяется не только их объективными и известными на данный момент свойствами, но и ожидаемыми параметрами, к которым можно отнести также:

- будущий спрос на изделия, которые будут произведены по новой технологии;
- издержки на производство изделия по новой технологии;
- изменение уровня качества изделия, производимого по новой технологии.

Скорость диффузии технологических инноваций будет во многом зависеть и от того насколько эффективно будут работать каналы связи, по которым будет передаваться информация о появлении новой технологии. При этом очевидно, что чем лучше организована система передачи информации о новой технологии, тем выше скорость рассматриваемого процесса. Можно выделить следующие институты, способствующие более быстрому распространению и внедрению технологических инноваций:

- Консультативные центры и технологические парки.
- Предпринимательские объединения, ассоциации, возникшие в результате взаимодействия субъектов частного бизнеса между собой, а также с государственными и частными исследовательскими центрами. Участие в таких сетях может быть пассивным и активным. К первому случаю отно-

сятся отношения с поставщиками, покупателями и даже с конкурентами – без специально поставленных целей обмена знаниями или их совместного производства и применения. Активным участием в сетях можно назвать взаимоотношения, когда для предпринимателей выгоднее развивать новую продукцию, сотрудничая со всеми вышеперечисленными субъектами. Все участники сети осознают, что нуждаются друг в друге для успешного достижения поставленных целей, но парадокс заключается в том, что каждый из них стремится стать как можно более независимым от остальных, а при возможности – и контролировать других участников сети. Координация усилий в рамках сети создаёт синергетический эффект, распределяемый в общем случае между всеми участниками, однако тот участник сети, который сможет контролировать всю организацию (например, если сеть была создана в результате поглощения), будет присваивать его целиком.

● Неформальные сети. Участники таких сетей не взаимодействуют друг с другом таким же образом, как анонимные индивиды, встречающиеся на рынке. Они гораздо более охотно занимаются взаимным обменом в дополнение к рыночному – к примеру, передают некоторые преимущества без ожидания немедленного получения какого-либо преимущества в ответ. Такие сети являются решающим фактором технологического развития по следующим причинам [2]:

1. Большое количество информации трудно поддается выражению и не может быть легко превращено в товар, который может продаваться и покупаться на рынке интеллектуальной собственности.

2. Огромная сложность основных технологий и процесса интеграции системы в единое целое означают, что даже самые крупные фирмы не могут создавать адекватное техническое знание отдельно от других.

3. Обмен по таким сетям идет на основе взаимного уважения и доверия, что обуславливает высокое качество информации.

На межнациональном уровне технологические инновации передаются, в частности, через каналы транснациональных корпораций. Как на национальном, так и на международном уровне, на процесс диффузии инноваций оказывает свое влияние среда, в которой предприятие формирует инновации и использует их. Однако стоит отметить, что транснациональные корпорации, как правило, переносят в другие страны лишь те производства, которые являются уже в определенной степени устаревшими, и потому более выгодной для развивающихся стран является передача технологии через “нерыночные” каналы – через личные и академические контакты.

Также на процесс распространения инноваций оказывает влияние не только наличие каналов их передачи, но и их институциональные характеристики (например, защита прав на интеллектуальную собственность).

На скорость и результативность процесса диффузии технологических инноваций оказывают влияние не только свойства распространяемой технологии, но также и уровень квалификации персонала предприятия. При

этом, во-первых, для внедрения новой более сложной технологии необходим более высокий уровень знаний, умений и навыков; во-вторых, со временем необходимый для внедрения уровень квалификации снижается благодаря совершенствованию технологии её разработчиком и повышению её надежности, простоты внедрения и использования. Поэтому более неравномерное распределение уровня квалификации рабочей силы, во-первых, ускоряет процесс диффузии в его начале, но замедляет на последующих этапах; во-вторых, снижает частоту инноваций; и, в-третьих, повышает их значимость.

Кроме того, скорость диффузии зависит также от степени специализации промышленности страны или отдельного региона. Чем выше степень специализации, тем ниже затраты на технологическую диффузию и на любое промышленное применение новой технологии, если она соответствует данной промышленной специализации [1]. Иначе говоря, важным фактором, определяющим скорость диффузии технологических инноваций, является степень однородности экономической системы конкретного государства или экономического региона.

В целом скорость диффузии технологических инноваций трудно определить в каждом конкретном случае с достаточной степенью точности, а тем более предсказать, так как значительные трудности представляет учёт всех возможных способов применения новой технологии, а также учёт всех факторов, которые могут непосредственно воздействовать на скорость диффузии. Причем одни факторы будут тормозить скорость, а другие напротив – способствовать быстрому распространению данной технологической инновации.

Литература

1. Бойко И.В. Технологический рывок: до или после экономического роста? (опыт зарубежных стран для России). СПб: СПбГУЭиФ, 2007.
2. Фукуяма Ф. Великий разрыв. М.: АСТ, 2003.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ЦЕЛЯХ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРИ ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА

М.А. ШАРОВА,

кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
«МАТИ» – РГТУ имени К.Э. Циолковского

Банкротство – это признанная арбитражным судом неспособность юридического или физического лица расплачиваться по своим долгам (ст. 2 Закона о банкротстве [1]). Это признание происходит при принятии арбитражным судом решения об открытии процедуры конкурсного производства. Однако российское законодательство предполагает также и осуществление оздоровительных мероприятий по повышению платежеспособности должника, которые проводятся при двух процедурах банкротства: финансовое оздоровление и внешнее управление.

В рамках этих процедур разрабатываются, соответственно, план финансового оздоровления (разработчиками являются учредители, участники – ст. 84 Закона о банкротстве) либо план внешнего управления (его разработкой занимается внешний управляющий – ст. 106 Закона о банкротстве). План финансового оздоровления и план внешнего управления представляют собой, по сути своей, бизнес-план. Особенностью такого бизнес-плана являются оздоровительный характер направленности и необходимость его утверждения собранием кредиторов и арбитражным судом. Инвестиционный характер мероприятий по оздоровлению подразумевает сам Закон о банкротстве, поскольку среди предлагаемых восстановительных мер законом предусматриваются увеличение уставного капитала должника за счет дополнительных взносов и/или размещение дополнительных обыкновенных акций (ст. 109 Закона о банкротстве). К тому же без дополнительных инвестиций убыточному предприятию сложно будет восстановить свою платёжеспособность.

Законодательство не предусматривает каких-либо критериев принятия плана внешнего управления или финансового оздоровления. Установлено только, что план внешнего управления должен предусматривать срок восстановления платежеспособности должника и содержать обоснование возможности восстановления платежеспособности должника в установленный срок (ст. 106 Закона о банкротстве); а план финансового оздоровления – способы получения должником средств, необходимых для удовлетворения требований кредиторов в соответствии с графиком погашения за-

долженности, в ходе финансового оздоровления (ст. 84 Закона о банкротстве).

Инструкцией, рассматривающей аналитические показатели при проведении процедур банкротства, являются «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа» [2]. Эти правила обязательны для всех арбитражных управляющих и применяются для подготовки предложения о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности, для подготовки плана внешнего управления, прекращения финансового оздоровления. Это постановление Правительства рассматривает методику расчета коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности. Однако, что касается анализа инвестиционной деятельности, он рассматривается только в общих чертах.

Таким образом, при оценке инвестиционной привлекательности убыточных организаций, находящихся в стадиях процедур банкротства, используются обычные критерии: показатели на недисконтируемой основе (срок окупаемости, рентабельность продаж) и на дисконтируемой основе (чистая текущая стоимость – NPV, внутренняя норма доходности – IRR). При этом основным оказывается срок окупаемости, т.к. подобный проект ограничен во времени длительностью проведения процедуры банкротства и необходимостью за это время накопить такое количество денежных средств, чтобы полностью расплатиться по всем обязательствам. Эти показатели связаны с экономической эффективностью, получением выгод от работы предприятия как в настоящем, так и в будущем.

В то же время, качественные и количественные критерии отбора инвестиционных проектов рассмотрены в «Методике расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств инвестиционного фонда Российской Федерации» [3]. Особенно это актуально в случае банкротства градообразующей организации, когда эта инструкция может применяться.

Эта инструкция кроме вышеназванных количественных критериев оценки инвестиционных проектов приводит ещё и качественные показатели, важные с точки зрения государства на макроуровне: повышение уровня занятости населения; повышение уровня здравоохранения (качества оказываемых услуг и их доступности для населения); сохранение и развитие научно-технического потенциала; повышение уровня, качества образования и его доступности для населения; развитие социальной инфраструктуры; повышение уровня обеспечения населения жильем; создание и улучшение транспортной инфраструктуры; улучшение экологической ситуации, применение технологий, обеспечивающих минимальное негативное воздействие на внешнюю среду.

В этом случае обоснованием невозможности реализации инвестиционного проекта без государственной поддержки могут являться:

– необходимость создания и/или реконструкции в рамках реализации инвестиционного проекта объектов, которые в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации находятся или должны находиться в государственной собственности;

– отрицательное значение чистой приведенной стоимости инвестиционного проекта, рассчитанной без учета использования государственной поддержки;

– невозможность привлечения заемных финансовых ресурсов ввиду длительного срока окупаемости инвестиционного проекта.

Для организаций, находящихся в кризисной ситуации, как раз и характерны отрицательное значение NPV и длительный срок окупаемости, что значительно снижает инвестиционную привлекательность организации-банкрота.

Литература

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (с изм.) «О несостоятельности (банкротстве)» (в тексте – Закон о банкротстве).

2. Постановление Правительства Российской Федерации от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».

3. Приказ Минэкономразвития РФ № 139, Минфина РФ № 82н от 23.05.2006 «Об утверждении методики расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств инвестиционного фонда Российской Федерации».

Научное издание

**НАУЧНЫЕ ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА РОССИИ**

Том сто третий

Москва 2008

Над выпуском работали:

Е.В. Усман

М.В. Зеленова

Издание осуществляется Вольным экономическим обществом
России – 125009, Москва, ул. Тверская, 22А

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000 г.
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000 г.

ISBN 978-5-94160-084-7

© Вольное экономическое общество России, 2008

© Некоммерческое партнерство “Новая инновационная межвузовская политика”, 2008

Отпечатано ООО “Эко Энерго”
Тираж 1000 экз.