

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 4-2012



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»
<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

Свидетельство о регистрации
средства массовой коммуникации
Эл № ФС77-45777
от 07 июля 2011 г.

Редакционный совет:

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
Смирнова Т.В., доктор социологических наук, профессор,
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент*

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 4 (июль-сентябрь, 2012). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2012

Абрамов В.И., к.физ.-мат.н.

докторант кафедры менеджмента

Самарский государственный экономический университет

Россия, г.Самара

АКТУАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ВИДАХ ИННОВАЦИОННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И НАПРАВЛЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НОВШЕСТВ

Научный вопрос формализации результатов и эффектов инновационной деятельности не является столь однозначным, как это кажется в первом прочтении - «...результатом инновации определяется прибыль предпринимателя» (Аскарова А. А. [1]). Современная теория инновационного менеджмента непрерывно ревизирует классификацию новшеств, уровень их новизны и направленность результативности - область хозяйственной или социальной сферы, в которой обнаруживается эффект от внедрения новации. По данным электронного каталога ГРНТИ только за последние 3 года (2009-2011 год) было опубликовано 437 дискуссионных публикаций, посвященных классификации инноваций. Принимая теоретическую неоднозначность направленности новшеств можно согласиться и с отсутствием согласованного подхода в оценке результатов и эффектов инновационного процесса на микро- уровне. Автор также должен выразить и формализовать свою научную позицию по данному вопросу. Включение в научную дискуссию продиктовано заявленной в работе теоретической целостностью описания инновационного потенциала и поля, в котором он реализуется. «Результат» инновационного процесса определяется компонентой поля, выражающей последствия реализации потенциала новшества. Заявленная научная парадигма, теоретическая направленность работы на выражение, оценку инновационного потенциала, являются ракурсом вхождения в обозначенную академическую дискуссию. Что сокращает фокус анализа современных научных взглядов и позиций по

обсуждаемому вопросу. Автор разделяет научные взгляды на обсуждаемую проблему следующих ученых - А.И. Пригожин, Ю.В. Яковец, Ф.Ф. Бездудный, С.В. Валдайцев, Г.А. Краюхин, П.Н. Завлин, С.Д. Ильенкова, А.К. Казанцев, В.В. Кобзев, В.Г. Медынский, Л.Э. Миндели, Ю.П. Морозов, К.Ф. Пузыня, В.А. Устинов, А.А. Румянцев, А.Н. Цветков, Fructuoso V., van der Veen. Основные положения их работ были использованы в формировании в настоящем разделе компилятивной модели оценки результатов и эффектов реализации инновационного потенциала.

Отправной точкой в рассуждениях о видах инновационных результатов, направленности коммерческого потенциала нововведений является его экономическое содержание. В наиболее общем, академическом виде определяем «...инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание» (Б. Твисс). Переходя в плоскость поиска направлений реализации инновационного потенциала, содержания идей совершенствования социальной и профессиональной сфер, объективно можно согласиться с наиболее проработанным классификатором – «Руководство Осло» [4]. Руководство Осло выделяет 4 типа новаций: технологические - продуктовые и процессные, организационные, маркетинговые. Во всех научных предложениях, как минимум, дискутируются его принципы, как максимум – использованы в базисе усовершенствованной модели. В частности, статистический учет инновационной деятельности в Российской Федерации принимает классификатор Руководства Осло в полном объеме [4]. Наиболее удачным решением с позиции исследуемой проблемы автор видит расширенный классификатор Руководства Осло, предложенный представителями европейской научной школы - Fructuoso V., van der Veen. Классификатор расширен авторами «...с целью научного анализа идей инноваций, их первоначальной направленности» [3], что отвечает настоящей исследовательской задаче – выделение типологии идей, инноваций

заложенных в потенциале нововведений. Представленный в табл. 1 классификатор интерпретирован автором, как с позиции задач формирования типологии идей, так и с точки зрения возможности наблюдения статистических закономерностей.

Таблица 1.

Классификация идей, инноваций заложенных в потенциале нововведений интерпретированная по классификатору Fructuoso V., van der Veen (2009, [3]).

Продуктовые инновации	
Prd1	Новые или значительно улучшенные товары
Prd2	Новые или значительно улучшенные сервисы
Процессные инновации	
Prc1	Новые или значительно улучшенные способы производства
Prc2	Новые или значительно улучшенные методы логистики, доставки или дистрибуции
Prc3	Новые или значительно улучшенные способы поддержки основного производственного процесса
Организационные инновации	
Org1	Новая или значительно улучшенная система менеджмента
Org2	Значительные изменения в организации бизнес процессов
Org3	Новые или значительно улучшенные взаимоотношения с внешней средой
Маркетинговые инновации	
Mar1	Значительные изменения в дизайне или упаковке
Mar2	Новые или значительно улучшенные методы маркетинга и дистрибуции

Расширенная (в научном плане) классификация Руководства Осло позволяет произвести сопоставительное исследование взаимосвязи инновационных результатов: обнаружить какие виды инновационных идей

имеют связанную природу реализации в рамках предприятия. Действительно, для реализации «...идеи нового продукта требуется изменение производственной технологии (процессная инновация – автор), да и собственно изменение конфигурации сбытовой сети (маркетинговая инновация – автор)» (West J., Lakhani K., [5]). То есть, воплощение идеи инновационного потенциала не может быть реализовано локально без изменения других компонент инновационной системы – предприятия. Любая идея новшества в области технологических инноваций имеет связанную природу – воплощается одновременно с другими объективно востребованными новаторскими решениями. В матрице, табл. 40 представлена оценка уровней взаимосвязи (рассчитанные корреляционные отношения r^2) инновационных идей – выделенные пары выражают статистически выраженные ситуации одновременной реализации пар новшеств.

Таблица 2.

Оценка уровней взаимосвязи инновационных идей по уровню корреляции r^2 (значимая связь детерминирована как $\geq 0,3$). По данным исследования европейской статистики 2009 года, [5].

	Prd1	Prd2	Prc1	Prc2	Prc3	Org1	Org2	Org3	Mar1	Mar2
Prd1	1,00									
Prd2	0,27	1,00								
Prc1	0,38	0,26	1,00							
Prc2	0,20	0,30	0,36	1,00						
Prc3	0,29	0,30	0,38	0,43	1,00					
Org1	0,16	0,22	0,23	0,23	0,33	1,00				
Org2	0,17	0,20	0,19	0,18	0,26	0,47	1,00			
Org3	0,14	0,24	0,18	0,18	0,19	0,34	0,43	1,00		
Mar1	0,32	0,18	0,25	0,18	0,20	0,21	0,19	0,22	1,00	

	Prd1	Prd2	Prc1	Prc2	Prc3	Org1	Org2	Org3	Mar1	Mar2
Mar2	0,11	0,19	0,11	0,19	0,19	0,27	0,26	0,26	0,28	1,00

Формализация актуальных представлений о видах инновационных результатов, направленности коммерческого потенциала идей (табл. 1) и их обоснование в рамках статистической оценки взаимосвязей (табл. 2), позволяет сделать важный научный вывод. Инновационная деятельность предприятия обусловлена одновременной реализацией ряда новационных идей, направленных на различные аспекты технологического, маркетингового и организационного развития предприятия. Соответственно, оценка эффектов и результатов инновационной деятельности предприятия производится по совокупности направлений, отраженных в различных сферах, компетенциях, областях конкурентоспособности хозяйственной деятельности. Этот вывод подтверждается результатами исследований консалтинговой группы The Boston consulting group, представленных в табл. 3. Можно видеть, что ожидаемые направления инновационных результатов и эффектов в практике нововведений предприятий всегда множественны, то есть затрагивают различные аспекты совершенствования предпринимательской практики.

Таблица 3.

Ожидаемые направления инновационных эффектов, используемые в практике нововведений предприятий по данным консалтинговой группы The Boston consulting group, 2010.

Показатели	Уровень
Потребительская удовлетворенность	45%
Рост доходов	40%
Рост доходов от инновационной продукции	35%
Рост маржинальной прибыли	29%
Конкурентоспособность (доля рынка)	27%

Показатели	Уровень
Эффективность инвестиций	26%
Проектный принцип (эффективность производства)	26%
Расширение ассортимента	25%
Гибкость к запросам потребителей	20%
Патенты (франшиза)	15%

Вместе с тем, ожидаемые эффекты, исследованные The Boston consulting group, построены на экспертном опросе представителей предприятий и не могут быть использованы как научно детерминированное поле направлений реализации идей инновационного потенциала. В контексте этой задачи автор считает целесообразным выбрать подход к детерминированию результатов и эффектов инновационной деятельности на основе Руководства Фраскати, предложенный OECD (The Measurement of Scientific and Technological Activities Frascati Manual). Выбор его автором основан на двух аргументах: теоретическом – видимая возможность сопоставления идей инновационного потенциала с направленностью результатов и эффектов; практическом – его подход наследуется нормативной базой статистического учета инновационной деятельности Российской Федерации.

1. Аскарова, А.А. Оценка инновационного потенциала предприятий малого бизнеса: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук:08.00.05 / А. А. Аскарова. - Уфа, 2006.
2. Вагин С.Г. Стратегические аспекты деятельности крупных социально-экономических систем и социальная ответственность бизнеса // Вестник Самарского государственного экономического университета. – Самара, 2007.- №7. – С. 17-22.
3. Fructuoso V. van der Veen, Improving the understanding of innovation by using test techniques, NetherlandsStatistics, Netherlands, The Hague/Heerlen, 2009.
4. Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data.

3rd edition. A Joint Publication of OECD and Eurostat. OECD/EC, 2005 (Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд., совместная публикация ОЭСР и Евростата / Пер. на рус. яз. — М.: ГУ «Центр исследований и статистики науки», 2006. — 192 с.).

5. West, J., Lakhani K. Getting Clear About the Role of Communities in Open Innovation, *Industry and Innovation*, 15, 3 (May), 2008.

Абрамов В.И., к.физ.-мат.н.

докторант кафедры менеджмента

Самарский государственный экономический университет

Россия, г.Самара

**ФОРМИРОВАНИЕ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ,
РАЗВИВАЮЩЕГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ
О ПЕРЕМЕННЫХ И ИНДЕКСАХ, ОТРАЖАЮЩИХ РЕАЛИЗАЦИЮ
ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА АГРЕГИРОВАННЫХ
УРОВНЯХ**

Контекст синтеза методологии и теории оценки инновационного потенциала подразумевает его выражение не только на фактическом уровне его формирования (микро-), но и в системах интеграции хозяйственной деятельности – мезо- уровне (отрасли, комплексы, кластеры), макро- уровне (регионы, государство, мировая инновационная система). Данная задача решается в настоящей статье на основе сформированных системных принципов, которые могут быть формализованы следующим образом:

1. Инновационный потенциал на мезо- и макро- уровнях отражается в виде агрегированной статистики через переменные - факторы инновационной деятельности;
2. Выделено 6 гипотетических статистических переменных, совокупность которых может рассматриваться как отражение инновационного

потенциала на макро- и мезо- уровнях;

3. Определен методологический принцип, критерий принадлежности переменной системе оценки инновационного потенциала на макро- и мезо- уровнях: взаимосвязь, выраженная корреляция, с показателем выручки от инновационной продукции. Последний принимается в соответствии с когнитивной моделью реализации потенциала как системная компонента - «результат» инновационной системы.

Целью настоящего раздела определяется разработка системы переменных (модели) отражения инновационного потенциала на макро- (мезо-) уровне. Нижеприведенные задачи синтеза модели оценки инновационного потенциала на макро- (мезо-) уровне отражают и последовательность изложения научной дискуссии, ее результатов в контексте настоящего раздела:

1. Формализация академических, стандартизированных подходов к оценке результативности инновационной деятельности;
2. Выделение полного списка гипотетических, используемых как платформа статистической оценки;
3. Корреляционный анализ переменных (по фактору выручки от инновационной деятельности) для выделения системы связанных показателей оценки инновационного потенциала;
4. Разработка эконометрической модели взаимосвязи переменных и индексов, образующих платформу оценки инновационного потенциала;
5. Выражение структуры переменных и индексов оценки реализации инновационного потенциала на макро- уровне;

В основу научного анализа моделей оценки инновационного потенциала на **макро-** уровне автором положены три академических решения: **IUS** (Европейская модель) [3], **OECD** (Мировая сопоставимая оценка). Рассмотрим данные три модели, которые являются наиболее

авторитетными и цитируемыми решениями, используемыми в оценке и мониторинге потенциала инновационных систем.

В основе европейской мониторинговой платформы IUS (аббревиация от «Innovation Union Scoreboard») лежит достаточно «осторожная» формулировка потенциала инновационной системы. Она скорее формулируется как «возможности», «способности», которые мы переводим с английского оригиналы «enablers» [3]. Определенный нами инновационный потенциал системы имеет идентичный методологический базис – возможность, что дает нам основание для формулировки теоретических параллелей с заявленными автором научными решениями. IUS выделяет 8 показателей инновационного потенциала в рамках трех сформулированных групп «интеллектуальные ресурсы», «система исследований» и «финансы и поддержка», табл. 1. Эффективность модели для европейского сообщества обосновывается «...высоким уровнем дистанцирования оценок различных стран и показателей системе IUS» [3], что с одной стороны может признаваться как инструментальная основа принятия экономических решений в ЕС, а с другой стороны не служит убедительным основанием ее научной обоснованности. Анализ «методологического аппендикса» [3], документа, регламентирующего сбор данных IUS, не позволил автору сделать вывод о состоятельности теоретической платформы модели. Не обнаруживалась логическая или эконометрическая взаимосвязь факторов, выход на показатели результативности – объективно доказанный объем товарооборота инновационной продукции (или уровень инновационности, как доля в новой продукции в товарообороте). Тем не менее, предложенные системой IUS 8 показателей (табл. 1), включены автором в состав гипотетических факторов, исследованных в рамках нижеприведенного корреляционного анализа.

Известная в среде экономистов «Организация экономического сотрудничества и развития» (Organisation for Economic Co-operation and

Development – OECD аббревиатура) имеет собственную модель оценки инновационного потенциала. Задачей модели определяется сопоставление потенциала национальных инновационных систем.

Таблица 1.

Фрагмент (по ограниченному числу включенных стран) оценки потенциала (enablers) на макро- уровне в соответствии с европейским стандартом «Innovation Union Scoreboard 2010» (IUS, 2011) [3].

Показатели (IUS, 2011)	Страны				
	EU27	Бельгия	Дания	Германия	Литва
Интеллектуальные ресурсы					
1.1.1 Число номинантов докторской степени на 1000 населения в возрасте 25-34	1,4	1,4	1,6	2,6	0,4
1.1.2 Процент населения в возрасте 30-34 в степени магистра	32,3	42,0	48,1	29,4	30,1
1.1.3 Процент молодежи в возрасте 20-24 в степени бакалавра	78,6	83,3	70,1	73,7	80,5
Система исследований					
1.2.1 Число международных научных со-публикации на миллион населения	266	1038	1301	587	132
1.2.2 Число научных публикаций в % к общему объему зарегистрированных научных публикаций	0,11	0,13	0,15	0,12	0,02
1.2.3 Число неевропейских докторантов по отношению к общей численности обучающихся в стране докторантов	19,45	18,18	14,14	N/A	0,28
Финансы и поддержка					
1.3.1 Расходы НИОКР в % к ВВП	0,75	0,62	0,99	0,90	0,29
1.3.2 Венчурный капитал в % к ВВП	0,110	0,141	0,087	0,057	N/A

Модель OECD¹ выделяет 20 нижеприведенных переменных и индексов [4]:

1. Валовое финансирование НИОКР в отношении к ВВП, %;
2. Расходы коммерческого сектора на НИОКР в отношении ВВП, %;
3. Объем венчурного капитала в структуре ВВП, %;
4. Расходы промышленного сектора на НИОКР в отношении ВВП, %;
5. Число международных патентов на миллион населения;
6. Научных статей на миллион населения;
7. Доля компаний с новым для отрасли продуктом, %;
8. Динамика роста числа патентов за 10 лет, %;
9. Доля компаний, реализующих нетехнологические инновации, %;
10. Доля расходов на сервис (инфраструктуру) в НИОКР расходах, %;
11. Доля компаний вступающих в партнерство, %;
12. Доля НИОКР, реализуемого в сфере высшего образования, %;
13. Число патентов с зарубежным партнерством;
14. Доля НИОКР, производимых за рубежом, %;
15. Доля зарубежного финансирования НИОКР, %;
16. Число исследователей на миллион населения;
17. Доля естественных и инженерных научных степеней в общей численности полученных научных степеней, %;
18. Доля исследователей в общей численности работающих, %;
19. Доля работающих с высшим образованием, %;
20. Доля населения в возрасте 25-64 с высшим образованием, %.

Понятная, действительно глобальная задача формирования единого базиса сопоставимых оценок различных государств, интерпретации национальных статистических счетов в однородные индексы, решена в рамках модели OECD. Но решение данной задачи определило и логику

¹ Часть показателей представлена в таблице сопоставимых для национальной статистики значений на табл. 34, стр. 177.

включения показателей в платформу оценки – переменные, имеющие сходную природу учета, то есть сопоставимые. Рассуждать о наличии методологической или теоретической платформе, лежащей в основе комплекса переменных, их связи с показателями результативности (инновационный товарооборот, инновационность) к сожалению, нельзя. Тем не менее, опыт учета показателей и их интерпретация в системе национального управления инновационной системой по базе OECD, приводит нас к необходимости включения 20 заявленных переменных в систему гипотетических индексов в рамках корреляционного анализа.

Третья из рассматриваемых в работе моделей – национальная, предложенная **Центром стратегических разработок «Северо-Запад»**, основные показатели которой автор включил по докладу руководителя организации Княгинина В.Н. [2]. В модели выделено 8 переменных и индексов, построенных на базе актуального статистического национального учета [2]: **«Человеческие ресурсы:** соотношение выпускников аспирантуры и вузов; число аспирантов на 1000 человек с высшим образованием; численность исследователей с научными степенями на 1000 человек населения; процент выпуска из учреждений послевузовского образования с защитой степени; доля населения с высшим образованием в экономически активном населении; занятость в секторе обрабатывающих производств; **создание новых знаний** (внутренние затраты на исследования и разработки (в % от ВВП); численность организаций, выполнявших исследования и разработки (в % от общего числа организаций); численность персонала, занятого исследованиями и разработками (на 1000 человек населения)».

В модели выделены две группы переменных «человеческие ресурсы» и «создание новых знаний», обуславливающие теоретический подход к формированию модели: компоненты реализации инновационного потенциала. Анализ теоретического базиса модели [2] опять же не позволил обнаружить ни методологической модели реализации инновационного

потенциала (связи с показателями результативности инновационной деятельности), ни сведений о логике или эконометрическом обосновании взаимодействия выделенных переменных. Тем не менее, использование данной модели, ее переменных в практике государственного управления (обнаружено в отчетах ОАО Ростехнологии, ОАО Роснано) дает основание для включения выделенных 8 переменных модели в базис исследовательского эксперимента.

Итак, научный анализ 3 предложенных моделей, а также сформулированных автором научных принципов исследования инновационного потенциала на макро-, мезо- уровне позволил сформировать пул гипотетических переменных, выражающих потенциал нововведений на агрегированных уровнях. В анализ были включены 6 переменных предложенных автором, 8 переменных табл. 1, 20 переменных OECD и 8 переменных, предложенных Центром стратегических разработок. Последовательно переменные и индексы были сопоставлены и удалено дублирование, что обнаружило 36 уникальных показателей для обследования. Для решения исследовательской задачи по 36 показателям были получены динамические ряды по 2002-2008 год по данным Росстата и Роспатента. Ограничение статистических сведений 2008 годом обусловлено возможностью их сопоставления – в 2008 году изменены принципы учета показателей организаций (форма №4). Далее автор провел **корреляционный анализ** выделенных переменных по показателю «объема отгруженной инновационной продукции», определенного в настоящей исследовательской работе как компонента «результативности» в процессе реализации инновационного потенциала. Установленный порог в 0,5 (r^2) позволил выделить 6 базовых переменных, взаимосвязанных с результативностью инновационной деятельности на макро- и мезо- уровнях, результаты корреляционного анализа представлены в табл. 2.

Таблица 2.

Уровень корреляции по Пирсону (r^2) показателя «объема отгруженной инновационной продукции» с сопоставимыми переменными инновационного блока Российской статистики. По исследованиям динамических рядов 2002-2008год (*детерминирована значимая корреляционная взаимосвязь).

Переменные статистического учета	r^2
Выполненный объем работ научными организациями	0,916*
Выдано патентов и свидетельств	0,725*
Использовано патентов и свидетельств	0,854*
Численность работников организаций, выполнявших научные исследования и разработки	0,811*
Число организаций, осуществляющих инновационную деятельность	0,772*
Затраты организаций на исследования и разработки	0,547*
Затраты организаций на приобретение машин, оборудования, связанных с технологическими инновациями	0,446
Затраты организаций на приобретение прав на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей	0,443
Затраты организаций на маркетинговые исследования	0,381
Затраты организаций на обучение и подготовку персонала, связанные с инновациями	0,345
Затраты организаций на технологические инновации	0,341
Численность работников организаций, выполнявших научные исследования и разработки, имеющие ученую степень кандидата (доктора) наук	0,321
Численность организаций, имеющих аспиранту, докторантуру	0,293
Затраты на приобретение новых технологий	0,229
Численность защитившихся аспирантов, докторантов	0,221
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки	0,219
Затраты на приобретение программных средств	0,216

6. Вагин С.Г. Структурно-функциональный анализ гетерогенных социально-экономических систем // Вестник Самарского государственного экономического университета. – Самара, 2007.- №8. – С. 19-24.

7. Доклад директора ЦСР «Северо-Запад» В.Н. Княгинина на круглом столе «Инновационное развитие Санкт-Петербурга», прошедшем в рамках

Петербургской технической ярмарки. Организатор мероприятия — Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли Администрации Санкт-Петербурга. Санкт-Петербург, Ленэкспо, 13 марта 2008.

8. Innovation Union Scoreboard 2010 (IUS). The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation. Maastricht Economic and social Research and training centre on Innovation and Technology (UNU-MERIT) with the contribution of DG JRC G3 of the European Commission, 2011.

9. OECD Science, Technology and Industry Outlook. – OECD, 2011.

Авдеев П.С.

Всероссийская Академия Внешней Торговли

Минэкономразвития России

Россия, г. Москва

ТЕХНОЛОГИИ КОМПЛЕКСНОГО ФОРМИРОВАНИЯ ЛИДЕРСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Лидерство — загадочный феномен, который исследуется, уже достаточно большое количество лет. Однако ученые и исследователи, так и не пришли к единому мнению. Ряд из них отождествляет лидерство с влиянием. Например, такие ученые как М. Мескон, М. Альберт, Р. Стогдилл, Н.И. Ильин, И.Г. Лукманова, А.Н. Немчин и др. говорят, что лидерство - это способность влиять на индивидуумов и группы людей, чтобы побудить их работать для достижения целей. Часть ученых утверждает, что лидерство — это умение оказывать воздействие на других, т.е. лидерство есть феномен власти (Ж. Блондель).

Другие отделяют лидерство от официального руководства. Примером здесь может служить определение Б.Д. Парыгина, согласно которому лидер - это член группы, который спонтанно выдвигается на роль неофициального руководителя. [4]

Лидерство, также может рассматриваться, как проявление личностных черт. Так, В. Бингэм [9] представлял лидера как индивида, вобравшего в себя наибольшее количество желаемых личностных качеств. О. Тид [11] определял лидерство как комбинацию таких характеристик индивида, которые подталкивают других к выполнению поставленной задачи.

Данный феномен освещали и в других различных аспектах: лидерство как искусство достижения согласия, лидерство как инструмент достижения цели и результата, лидерство как результат группового взаимодействия. Лидерство как умение убеждать, лидерство как осуществление влияния, лидерство как видение перспективы, лидерство как следование особым ценностям и др. Так взгляды на лидерство сгруппировал в 1974 г. Р. Стогдилл в своей книге «Справочник по лидерству» [10]

При этом важно отметить, что каждое из выше рассмотренных определений, так или иначе, относится к, господствующей на момент разработки определения, теории лидерства.

Сначала это была теория личностных черт, которая изучает качества лидера и предполагает, что у человека есть определенный набор лидерских качеств от рождения. Она предполагает, что качества лидера являются врожденными, и если человек не родился лидером, то он им и не станет.

Позже теорию личностных черт сменил поведенческий подход, который изучает набор образцов и привычную модель поведения лидера, т.е., по сути, пытается выделить различные стили лидерства. В данном контексте было проведено множество работ, такими учеными как Роберт Блейк и Джейн Моутон с их управленческой решеткой, Курт Левин, который выделил основные типы руководства, Дуглас Макгрегор, который разработал свои известные теории «Х» и «У», породившие впоследствии создание теории «Z». Если обобщить их результаты, то можно сказать, что все исследователи, так или иначе, выделяли стиль лидерства (руководства)

ориентированный на персонал, и стиль, ориентированный на задачу, либо демократический и авторитарный стиль.

Но критика показала, что, несмотря на целесообразность данных теорий, они не учитывают ситуационный фактор. Тогда было сделано первое движение к тому чтобы учитывать ситуационный фактор при выборе стиля лидерства. Сделано оно было Фредом Фидлером. В своей теории он обозначил зависимость стиля лидерства от трех переменных: качества взаимоотношений подчиненных с руководителем, степени структурированности задачи и должностных полномочий.

Также в данном подходе, была разработана, так называемая теория «Путь-цель» Хауса и Митчелла. Согласно этому подходу, руководитель может побуждать подчиненных к достижению целей организации, воздействуя на пути достижения этих целей.

Полом Херси и Кеннетом Бланшом была разработана модель «решетка лидерства». Она объясняет зависимость между характеристиками подчиненных (их готовность к выполнению задания) и стилем лидерства руководителя.

Важно отметить, что большая часть вышерассмотренных подходов и теорий относят к так называемому транзакционному лидерству, которое говорит нам, что процесс лидерства – это обмен между подчиненными и руководителем, лидер предоставляет помощь последователям в достижении их целей, а в обмен на это последователи помогают лидеру достигать свои.

Отходом от транзакционного лидерства стала концепция трансформационного лидерства - процесс, в котором лидеры и последователи поднимают друг друга на более высокие уровни моральных принципов и мотивации (Burns, 1978).

Впоследствии, из трансформационного лидерства была выделена категория харизматического лидерства, где харизма рассматривается как результат определенных реакций последователей, которые обусловлены

характеристиками личности лидера и его поведением в конкретной ситуации.

После создания атрибутивной теории Конгера и Канунгу (Conger and Kanungo), харизма стала восприниматься, как процесс атрибуции - люди в организациях приписывают харизму некоторым лидерам при определенных обстоятельствах.

Применимость данных теорий будет раскрыта далее, при комплексном подходе к рассмотрению лидерства.

В ходе исследования было разработано понятие «комплекс лидерства» (рисунок 1), включающее в себя такие элементы как:

1. Лидер – человек, обладающий лидерскими качествами, которому присущи лидерские модели поведения, а также определенный лидерский стиль.
2. Взаимодействие – все способы взаимодействия лидера с группой.
3. Группа – последователи данного лидера, каждый из которых обладает своими характерными особенностями (физические качества, личностные качества, пол, возраст и т.д.)
4. Задачи – различные типы задач, исполняемые последователями.
5. Факторы, влияющие на формирование комплекса лидерства.

Все вышерассмотренные теории, делают акцент, как правило, только на отдельные части данного комплекса – транзакционные теории рассматривают только область взаимодействия, харизматические теории рассматривают область лидера, трансформационные теории рассматривают лишь область пересечения взаимодействия и группы (место, где с помощью взаимодействия лидер формирует группу), атрибутивное лидерство, рассматривает область пересечения лидера и взаимодействия (т.е. последователи делают выводы по тому, как лидер взаимодействует с ними).



Рис. 1. Комплекс лидерства

Важно отметить, что области, указанные в комплексе лидерства пересекаются, т.е. во-первых, они оказывают влияние на формирование друг друга – личность лидера определяет способы его взаимодействия с группой, способы взаимодействия формируют саму группу и т.д. Однако данную взаимозависимость можно рассматривать в разных аспектах, чуть далее данная модель будет преобразована, чтобы отобразить факторы формирования лидерства. Во-вторых, часто сложно классифицировать какое проявление руководства к какой области относится (например, можем ли мы отнести стиль руководства к личности лидера или же к его способу взаимодействия с группой). Также данная модель отражает факторы формирования данного комплекса (рисунок 2).



Рис. 2. Факторы формирования комплекса лидерства на предприятии

Группа внешних факторов включает в себя факторы, которые обычно выделяются, как факторы построения менеджмента организации в целом: политические, правовые, экономические, культурные, социальные, технологические. И если, такие факторы как правовые и экономические интересны только в плане своего влияние на формирование внутренних факторов, таких как организационная культура и организационная структура, то политические, культурные, социальные и технологические, помимо формирования внутренних факторов, также могут и напрямую влиять на процесс формирования лидерства в целом.

В числе внутренних факторов особое значение имеет цель, причем это может быть, как цель всей организации (миссия), так и цель, поставленная перед отдельной группой. При этом цель служит посредником между внешними и внутренними факторами. Внешние факторы оказывают влияние на формирование цели, а цель в свою очередь определяет суть самой организации и комплекс лидерства.

В плане долгосрочного функционирования организации наиболее значимыми факторами являются такие факторы как: организационная структура, организационная культура.

Для краткосрочной перспективы имеют большое значение, такие факторы как: текущее состояние компании; методы отбора, найма и тренинга персонала; квалификация персонала и характер выполняемых работ; система коммуникаций в компании; имидж работников компании (дресс-код).

Уровень лидера определяется следующими наиболее значимыми личностными характеристиками: возрастными и типическими характеристиками лидера; гендерный фактор; культурный фактор; стиль лидерства; стиль руководства; виды власти, присущие лидеру, и его полномочия; психологическое состояние лидера на данный момент.

Уровень взаимодействия включает следующие факторы: групповой или индивидуальный подход, мотивация персонала, уровень организации работ, иерархический уровень взаимодействия.

Последний уровень – это уровень группы, он включает в себя следующие факторы: квалификация персонала, личностные качества членов группы, размер группы, гендерный фактор, культурный фактор, психологический климат в группе, психологическое состояние группы/данного человека в определенный период времени.

Алгоритм формирования процессов лидерства на предприятии можно представить следующим образом (рисунок 3):



Рис. 3. Алгоритм формирования процессов лидерства на предприятии

При формировании комплекса лидерства в организации, необходимо, прежде всего, осознать проблему и оценить ее. Этап осознания и оценки включает: оценку количества лидеров в организации, определение удовлетворенности подчиненных руководителем, оценка производительности группы (мы можем оценивать производительность группы в сравнении: с группами в других отделах, в филиалах компании, в других организациях при прочих равных условиях), соответствие стиля лидерства факторам его формирования.

Следующий этап это разработка критериев эффективного лидерства. Он будет включать: разработку критериев, в соответствии с факторами формирования комплекса лидерства; оценку необходимой производительности группы; разработку критериев, в частности для стиля лидерства; определение необходимой степени удовлетворенности персонала своим лидером.

Третий этап – это развития лидерских качеств. Он может включать три варианта развития: наем работников, с уже сформировавшимися лидерскими способностями; самообучение существующих работников;

обучение работника. Сразу стоит отметить, что эти варианты развития в идеале должны работать в комплексе.

Самообучение и приобретение опыта и стажа работником предполагает: желание самого работника стать лидером; выработку личной мотивации; развитие интеллектуальных и личностных качеств; приобретение опыта работы на данном месте; обеспечение социальной компетентности лидера и его доброжелательности в отношениях с членами группы; приобретение умения быстро и правильно оценивать ситуацию; наличие примера, поведение которого можно моделировать; прохождение семинаров и курсов, по собственному желанию.

Третий путь – это обучение работника. Алгоритм процесса обучения можно представить следующим образом (рисунок 4)



Рис. 4. Алгоритм процесса обучения.

Критерии эффективности обучения берутся из предыдущего этапа. На их основе организуется планирование образовательного процесса лидеров и его реализация. Завершается обучение оценкой его эффективности и

внесением при необходимости корректив в критерии и цели образовательного процесса.

Заключение

К сожалению, в данном исследовании удалось раскрыть только малую часть феномена лидерства. Однако были изложены основные положения, связанные с этим вопросом, отталкиваясь от которых можно продолжить самостоятельное исследование. Также осуществлена попытка изложить четкие алгоритмы формирования лидерства и структурировать и систематизировать само понятие лидерства.

Основная важность исследования состоит именно в практическом использовании данных моделей и алгоритмов, которые при этом не являются неизменными, вы всегда можете учитывать факторы и добавлять различные шаги на пути формирования лидерства характерные именно для вашей организации.

Использованные источники:

1. *Адаир Д.* Искусство управлять людьми и самим собой. М.: Эксмо, 2006. – 656 с.
2. *Бендас Т.В.* Психология лидерства: Учебное пособие. СПб.: Питер, 2009. – 448 с.
3. *Мальшиев А.А.* Организационное поведение: Курс лекций. 2-е изд., испр. и доп. М.: ВАВТ, 2009. – 206 с.
4. *Парыгин Б. Д.* Основы социально-психологической теории. М.: Мысль, 1971. – 352 с.
5. *Распопов В.М.* Управление изменениями: Модульное учебное пособие. М.: ВАВТ, 2007. – 336 с.
6. *Соколова М.И.* Организационное поведение: управление поведением людей в организации. Учебник. М.: Проспект, 2011 – 272 с.
7. *Шейн Э.* Организационная культура и лидерство. СПб: Питер, 2002. – 336 с.

8. *Шеклтон В.* Психология лидерства в бизнесе. СПб.: Питер, 2003 – 222 с.
9. *Bingham W.* Leadership // the Psychological Foundation of Management. N.Y. – №21 1927.
10. *Stogdill R.* Handbook of leadership: a survey of theory and research. N. Y.: Macmillan, 1974 – 800 p.

Атаев А.М.

аспирант

ЮРИФ РАНХиГС

РФ, г. Ростов-на-Дону

ЭВОЛЮЦИЯ ПРОЦЕССА ВНЕШНИХ ЗАИМСТВОВАНИЙ РОССИИ: ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И ФАКТОРЫ ДИНАМИКИ ВНЕШНЕГО ДОЛГА

В современных условиях внешние источники финансирования играют значительную роль в механизме экономического развития национальных хозяйств. Управление внешней задолженностью является основной составляющей экономической политики государства. Необходимость совершенствования системы управления внешним долгом России актуализирует проблему повышения эффективности планирования и прогнозирования динамики и структуры внешних обязательств. В связи с этим целью настоящей работы является исследование закономерностей эволюции и выделение факторов динамики внешней задолженности России.

Историю внешних заимствований России можно условно разделить на три качественных этапа. **Первый этап** – со 2-ой пол. XVIII в. по 1917 г. – дореволюционный период участия царской России в международных кредитных отношениях, характеризующийся началом выхода на европейский рынок капитала (1769 г.). Основным инструментом привлечения внешних ресурсов на данном этапе являлось размещение государственных облигаций на европейских рынках. Вместе с тем, широкое

распространение имели также такие инструменты как векселя и ипотечные ценные бумаги. Эмитентами долговых ценных бумаг выступали российские города, государство в целом и корпоративный сектор.

Со второй половины XIX в. наблюдается рост внешних заимствований, которые стали играть заметную роль в экономическом развитии царской России. К концу XIX в. среднегодовая величина иностранных инвестиций в российскую экономику достигла 100 млн. руб. На начало 1908 г. зарубежные инвесторы владели 54% государственных ценных бумаг, 40% корпоративных и 13% облигаций городов России [1]. Главным образом, на данном этапе внешние ресурсы привлекались на цели финансирования военных операций (например, русско-японская война 1904-1905 гг.), инфраструктурного и промышленного строительства (конец XIX в.). Участие в первой мировой войне способствовало значительному росту внешнего долга России, достигшего 7,7 млрд. руб. К концу 1917 г. внешняя задолженность России превышала 12,5 млрд. руб. [2, с. 30].

Второй и третий этап в развитии внешних заимствований России охватывает период соответственно с 1917 г. по 1991 г. и с 1991 г. по настоящее время. Наличие более обширной и достоверной информации позволяет рассмотреть данные этапы более подробно.

Второй этап (1917-1991 гг.) включает в себя долги советского периода. В истории внешних заимствований СССР можно выделить три качественно различных периода. Отличительной чертой первого периода – с 1917 г. и до конца 60-х гг. XX в. – являются трудности с привлечением внешних ресурсов Советским Союзом. О данном периоде можно говорить как о фактической международной финансовой изоляции СССР вследствие политических разногласий с капиталистическими странами. Исключением являются кредиты по ленд-лизу со стороны США во время второй мировой войны, составившие около 11,3 млрд. долл. Кредитные отношения СССР в основном ограничивались странами-членами СЭВ; при этом основным

инструментом этих отношений являлись связанные торговые кредиты. Достоверная информация о динамике и структуре внешней задолженности СССР в данный период является крайне ограниченной.

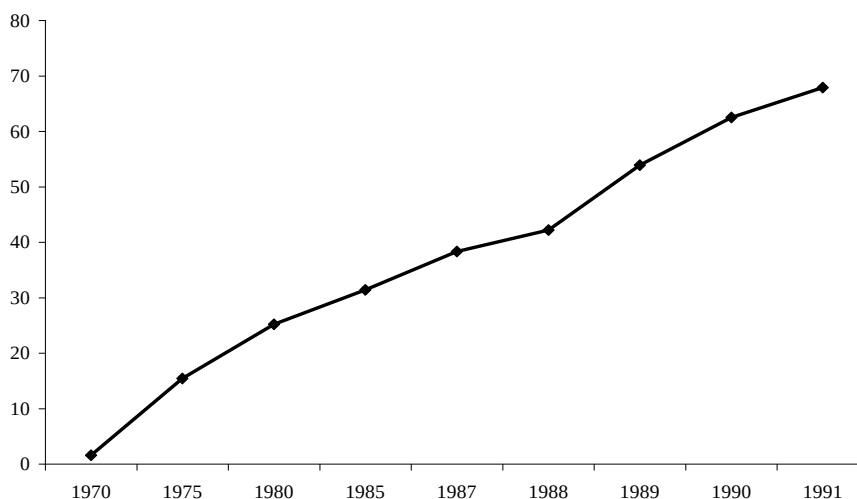


Рисунок 1 Динамика внешнего долга СССР

Второй период (с конца 60-х гг. и до 1985 г.) характеризуется ослаблением финансовой изоляции СССР капиталистическими странами. В результате Советское правительство начинает принимать более активное участие в международных кредитных отношениях не только как заемщик, но и как кредитор. В данный период наблюдается рост внешней задолженности СССР (рис. 1, [3]). Так, с 1970 по 1985 г. внешний долг СССР вырос более чем в 19 раз – с 1,6 до 31,4 млрд. долл. Средние темпы прироста внешнего долга составляли около 22% в год.

Привлеченные средства направлялись на финансирование крупных инвестиционных проектов (например, строительство автомобильного завода в г. Тольятти) и строительство инфраструктуры, а также на закупку товаров широкого потребления и продовольствия. К примеру, в 1970-1985 гг. импорт мяса увеличился в 5 раз, зерна – более чем в 20 раз (табл. 1, [4, с. 340]). Преобладающей формой привлечения иностранных ресурсов в данный период являлись связанные банковские кредиты.

Таблица 1 Импорт продовольствия в СССР

Наименование	1970	1975	1980	1985
Зерно, млн. тонн	2,2	15,9	29,4	45,6
Мясо, тыс. тонн	165	515	821	857
Сальдо торгового баланса сельхоз продукции, млрд. долл.	-1	-7,2	-16,3	-17,5

Несмотря на значительный рост абсолютной величины внешнего долга в данный период, относительные показатели долговой нагрузки СССР находились на приемлемом уровне, и не содержали риск возникновения проблем с платежеспособностью. Например, показатель отношения внешнего долга к ВВП в этот период не превышал 4%. В некоторой степени этому способствовала масштабная генерация валютных доходов вследствие роста физического объема экспорта природных ресурсов в западные страны и улучшения условий торговли в результате имевших место двух нефтяных шоков в 70-х гг. XX в. Так, физический объем экспорта нефти в 1970-1985 гг. вырос почти в 2 раза, газа – в 24 раз (табл. 2, [4, с. 341]). В данный период советское государство зарекомендовало себя как надежный заемщик, исправно погашая свой внешний долг. Как следствие, СССР не имел проблем с привлечением внешних ресурсов и условия займов в целом являлись благоприятными.

Таблица 2 Экспорт природных ресурсов СССР в 1970-1985 гг.

Наименование	1970	1975	1980	1985
Экспорт нефти, млн. тонн <i>в том числе</i>	66,8	93,1	119,1	129,5
в социалистические страны	40,5	69,1	84,8	85,3
в развиты страны	24,2	21,8	30,7	37,6
в развивающиеся страны	2,1	2,2	3,6	6,6
Экспорт газа, млрд. куб. м. <i>в том числе</i>	3,3	19,3	54,2	79,2
в социалистические страны	2,3	11,3	30,4	41,3
в развиты страны	1	8	23,8	37,9

Таким образом, основными факторами роста внешнего долга в данный период являлись: 1) финансирование импорта продовольствия и 2) закупки оборудования и машин для реализации инвестиционных проектов.

Третий – заключительный этап в истории советских внешних заимствований – охватывал период с 1985 до 1991 г. Несмотря на небольшую продолжительность, именно в данный период была накоплена значительная часть советского долга. За 6 лет внешний долг СССР увеличился более чем в 2 раза (или на 125%) с 31,3 млрд. долл. до 71 млрд. долл. (табл. 3, [5, с. 173]). Среднегодовые темпы прироста составили 14,5%. К 1991 г. СССР занимал 2-ое место в мире после Бразилии по объёму внешнего долга [2, с. 31]. В структуре внешнего долга рос удельный вес краткосрочных и финансовых кредитов. Так, с 1985 по 1991 г. объем краткосрочных кредитов увеличился в 1,5 раза, финансовых – в 2,7 раза.

Таблица 3 Динамика и структура внешнего долга СССР в 1985-1991 гг.

Показатели	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Внешний долг	31,3	33,5	38,5	41,5	45,4	64,8	70,3
в том числе							
банковские кредиты	9,5	9,9	11,6	12,8	11,5	13,3	17,2
финансовые кредиты	6,9	7,8	11,2	12,7	14,2	14,8	19,1
облигационные займы	0	0	0	0	0,3	1,5	1,8
краткосрочные кредиты	4,7	5,5	6,6	7,7	11	17,1	6,9
Кредиты поставщиков	8,9	9	8	6,6	5,4	7,8	10,5

Внешние ресурсы предназначались для оплаты импорта продовольствия, медикаментов, оборудования, а также для финансирования дефицита бюджета. В отличие от предыдущих периодов, внешние ресурсы в меньшей степени характеризовались производственным использованием. Главными кредиторами СССР являлись ФРГ (примерно 50% от объёма привлеченных кредитов, Италия (более 20%), Франция (около 10%) [6, с. 26]. Также привлекались кредиты от стран – не членов Парижского клуба: Турция, Кувейт, ОАЭ, Южная Корея.

Можно выделить следующие причины стремительного роста внешнего долга в этот период:

- нарастание кризисных явлений в советской экономике, что способствовало возникновению дефицита бюджета. Так, дефицит бюджета в абсолютном выражении с 1985 г. по 1988 г. увеличился более 5 раз – с 13,9

до 80,6 млрд. руб. К 1990 г. дефицит достиг 10,7% ВВП (в 1985 г. – 1,7% ВВП) [4, с. 344].

- ухудшение условий торговли. Динамика реальных цен на нефть, после их значительного роста на протяжении 70-х гг., с 1982 г. имела ярко выраженную тенденцию к снижению. При этом минимальные значения в реальном выражении были достигнуты в конце 80-х гг., на которые приходится пик роста советского внешнего долга. Во второй половине 80-х гг. также наблюдалось сокращение реальных цен на газ, достигших наименьшего значения в 1989 г.

- отсутствие ясной и продуманной политики по управлению внешним долгом, что способствовало росту объёмов заимствований и снижению их эффективности. Ю. Данилов отмечает, что «отсутствовало внятное понимание того, с какой целью делаются эти заимствования и на какие цели следует их использовать, чтобы они оказались эффективными. Порой закрадывается даже подозрение, понимали ли последние руководители СССР до конца, что долги когда-то придется отдавать» [7, с. 81].

- упразднение государственной монополии на внешнеторговую деятельность и снятие ограничений на привлечение внешних ресурсов в конце 80-х гг. способствовало стремительному росту внешней задолженности советских предприятий. В результате данной политики к концу 1989 г. внешний долг советских предприятий увеличился на 6,5 млрд. долл., при этом значительная часть указанных средств представляла краткосрочные заимствования [8]. Несмотря на отсутствие формальных гарантий, де-факто долги госпредприятий являлись обязательствами советского правительства.

Обобщая политику данных лет можно сказать, что упразднение контроля, отсутствие продуманной политики и нарастание кризисных явлений привели, с одной стороны, к истощению валютных ресурсов, с другой, стремительному росту внешнего долга. Именно начиная с данного

периода формируется серьезная зависимость экономики СССР, а потом и России, от внешних источников финансирования.

Прекращение существования СССР в 1991 г. знаменуют собой **новый (третий) этап** в развитии внешних заимствований России, продолжающийся по настоящее время. Данный этап также можно подразделить на 2 качественно различных периода. *Первый период* охватывает промежуток времени с момента распада СССР и до августовского кризиса 1998 г. Под угрозой финансовой изоляции 28 октября 1991 г. советскими республиками (за исключением прибалтийских стран) был подписан Меморандум «О взаимопонимании относительно долга иностранным кредиторам СССР и его правопреемников», в соответствии с которым подписавшиеся страны выражали намерение нести солидарную ответственность по долгам СССР. Для распределения взаимных прав и обязанностей в декабре того же года был заключен договор «О правопреемстве в отношении внешнего государственного долга и активов Союза ССР». Для определения причитающихся индивидуальных долей во внешнем долге был использован агрегированный показатель, учитывающий численность населения, объёмы внешнеторговой деятельности и удельный вес в национальном доходе каждой страны. Доля России во внешнем долге СССР по расчетам Минэкономики СССР составила 61,34%.

На практике бывшие советские республики оказались не в состоянии обслуживать внешний долг в условиях спада экономики. Под давлением кредиторов и международных организаций Россия была вынуждена принять единоличную ответственность по обязательствам СССР. В апреле 1993 г. Правительство РФ заявило о принятии на себя в полном объеме внешних обязательств СССР. В 1992-1994 гг. были заключены двусторонние договоры (соглашения о «нулевом варианте») РФ и бывших советских республик в соответствии с которыми Россия принимает на себя

индивидуальные обязательства этих стран взамен на отказ от причитающихся активов СССР в пользу России.

Принятие обязательств СССР в полном объеме оказалось тяжелым бременем для кризисной экономики России в условиях истощения золотых запасов страны и неблагоприятных цен на основные экспортные позиции. Как следствие, возникли проблемы с обслуживанием внешнего долга. Первоначально кредиторами предоставлялись систематические трехмесячные отсрочки по обслуживанию долга. В 1993 -1995 г. Россией были заключены ряд договоров с Парижским клубом о реструктуризации внешнего долга. В 1996 г. в соответствии с соглашением о реструктуризации Россия должна была выплатить странам-членам Парижского клуба 38 млрд. долл., из которых 45% было необходимо погасить в течение 25 лет, 55% - в течение 21 года. В том же году реструктурированы долги перед Лондонским клубом на общую сумму в 28,2 млрд. долл., которые необходимо было погасить в течение 25 лет с льготным периодом в 7 лет [9, с. 79]. Результатом проведенных реструктуризаций стало присвоение России в 1996 г. кредитных рейтингов мировыми рейтинговыми агентствами, что позволило ей принять более активное участие в международных кредитных отношениях.

Наращение кризисных явлений в экономике способствовало дальнейшему росту внешнего долга. Привлеченные ресурсы расходовались на покрытие дефицита бюджета и рефинансирование существующего долга. За указанный период среднегодовые темпы сокращения реального ВВП составили 8,5%, а внешний долг увеличился на 72% с 106,7 до 182,8 млрд. долл. Долговая нагрузка на экономику выросла до 65% ВВП. Доля государственной задолженности в общем объеме внешнего долга сохранялась на высоком уровне – более 90% (табл. 4, [10]). Отрицательная динамика основных макроэкономических показателей в сочетании с ростом

внешнего долга способствовали ухудшению показателей долговой устойчивости, что вызвало удорожание привлекаемых средств.

Таблица 4 Динамика и структура внешнего долга России в 1992-1998 гг.

Внешний долг	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Валовый внешний долг	106,7	112,7	117,9	126,7	132,7	153,0	182,8
Государственный долг			115,8	123,2	125,1	138,8	149,8
органы государственного управления			111,8	118,5	114,8	125,8	136,4
органы денежно-кредитного регулирования			3,9	4,7	10,3	12,9	13,5
кредиты МВФ			2,5	4,2	9,6	12,5	13,2
Долг бывшего СССР	100,4	103,9	104,5	110,0	105,7	103,7	95,1
Новый долг РФ	6,3	8,8	7,3	8,5	9,1	22,1	40,0
Удельный вес советского долга в государственном			90,2	89,3	84,5	74,7	63,5
Удельный вес государственного долга в валовом			98,2	97,2	94,3	90,7	81,9
Долг частного сектора			2,1	3,5	7,6	14,2	33,0
банковский долг			1,3	2,3	4,7	8,7	18,2
долг нефинансовых предприятий			0,8	1,2	2,9	5,5	14,8

Острая нехватка финансовых ресурсов способствовала бурному развитию рынка облигационных займов. В 1996 г. на рынок облигационных займов были допущены нерезиденты. Приток иностранных средств на рынок ГКО в 1996 г. составил 1,6 млрд. долл., в 1997 г. – 10,9 млрд. долл. Доля нерезидентов оценивалась в 1996 г. в 4,7 млрд. долл. (16% рынка), в 1997 г. – 16,1 млрд. долл. (28%). В 1996-1998 гг. Минфином были размещены еврооблигации на сумму в 10 млрд. долл., половина из которых в начале 1998 г. [11]. В 1995 г. вырученные средства от ГКО покрывали 70% дефицита бюджета. Особая привлекательность для иностранных инвесторов рынка ГКО была обусловлена беспрецедентно высокой доходностью, которая достигала 140%. Эффект «замещения», вызванный развитием рынка

ГКО крайне неблагоприятно отражался на динамике внутренних инвестиций. В условиях гипертрофированных процентных ставок реализация долгосрочных инвестиций было невозможным. Стремительный рост процентных ставок по ГКО и объективная неспособность обслуживать долги по ним превратили данный рынок в разновидность «финансовой пирамиды», что в конечном итоге привело к возникновению финансового кризиса в августе 1998 г.

Можно отметить следующие основные факторы роста внешнего долга в данный период:

1. нарастание кризисных явлений в экономике, и связанный с этим прогрессирующий дефицит бюджета, в сочетании с нехваткой внутренних ресурсов способствовали росту внешних обязательств;
2. неблагоприятные условия внешней торговли способствовали снижению доходной части бюджета;
3. необходимость рефинансирования значительного внешнего долга бывшего СССР, которая Россия в полном объеме приняла на себя;
4. необходимость финансирования импорта продовольствия, медикаментов и других жизненно важных товаров;
5. неконкурентоспособность внутреннего производства, что сужает потенциально генерируемые доходы экономики.

Также следует выделить следующие основные черты, характерные для данного периода истории внешних заимствований:

- отсутствие эффективной системы государственного управления внешним долгом приводившим к снижению эффективности и чрезмерному накоплению внешних заимствований. Б.А. Хейфец, отмечает, что ведущим принципом российской долговой политики в 90-х гг. был принцип: «дают-бери» [12, с. 154];
- непроизводительное использование внешних ресурсов ведущее в перспективе к возникновению проблем с его обслуживанием; внешние

средства прежде всего направлялись на решение текущих социально-экономических проблем;

- преобладание в структуре внешнего долга государственных заимствований.

Второй период в постсоветской истории внешних заимствований России охватывает промежуток времени с 1998 по 2008-2009 гг. В первые годы после августовского дефолта Россия фактически оказалась в финансовой изоляции в связи с ухудшением репутации. При этом необходимо было обслуживать текущие обязательства. В 1999 г. РФ погасила только половину предусмотренным графиком платежей по обслуживанию долга. В том же году Россия подписала соглашение с Парижским клубом о замене 8,3 млрд. долл. на долгосрочные обязательства с льготным периодом в 1,5 года. В начале 2000 г. достигнута договоренность с Лондонским клубом о списании 10,6 млрд. долл. (около 30% долга), и замене оставшейся части долга на суверенные еврооблигации с льготным периодом в 7 лет и сроком обращения в 30 лет.

Улучшение условий торговли в начале 2000-х гг., сокращение притока внешних ресурсов и реструктуризация долгов способствовали уменьшению совокупной внешней задолженности в 1999-2002 гг. Так, в указанный период долг сократился на 42 млрд. долл. - со 188,4 до 146,3 млрд. долл. (табл. 5, [13]). Уменьшение внешнего долга было, главным образом, связано с погашением и списанием советского долга, который за указанный период сократился на 60% с 98,2 до 61 млрд. долл. При этом новый российский долг увеличился на 2,5 млрд. долл. (7%), корпоративный – почти на 4 млрд. долл. (20%), банковский – на 1,3 млрд. долл. (13%).

С 2003 г. наблюдается тенденция роста совокупного внешнего долга при одновременном сокращении государственной составляющей долга. За период 1999-2009 совокупный внешний долг вырос более чем в 2,5 раза, со 188,4 до 480,5 млрд. долл. Среднегодовые темпы прироста составили около

10%. Оживление экономики, увеличение золотовалютных резервов и доходов бюджета позволили сократить внешний государственный долг примерно в 5 раз, со 158,4 до 32,3 млрд. долл. Удельный вес государственного долга в валовом внешнем уменьшился с 84 до 6,7%. При этом внешний долг частного сектора вырос в 15 раз, с 30 до 448 млрд. долл.

Таблица 5 Динамика и структура внешнего долга России в 1999-2009 гг.

Внешний долг, млрд. долл.	1999	2001	2003	2005	2007	2008	2009
Совокупный внешний долг	188,4	160,0	152,3	213,4	313,2	463,9	480,5
Государственный долг	158,4	128,6	104,3	105,4	48,6	39,3	32,3
<i>органы государственного управления</i>	138,9	116,7	96,8	97,2	44,7	37,4	29,5
<i>органы денежно-кредитного регулирования</i>	19,5	11,9	7,5	8,2	3,9	1,9	2,8
Долг бывшего СССР	98,2	65,8	55,9	55,9	9,4	7,1	4,5
Новый долг РФ	38,3	49,7	39,8	39,6	33,8	28,7	23,6
Удельный вес советского долга в государственном, %	62,0	51,2	53,6	53,0	19,3	18,1	13,9
Удельный вес государственного долга в валовом, %	84,1	80,4	68,5	49,4	15,5	8,5	6,7
Долг частного сектора	30,0	31,4	48,0	108,0	264,6	424,6	448,2
<i>банковский долг</i>	10,0	9,0	14,2	32,3	101,2	163,6	166,3
<i>долг нефинансовых предприятий</i>	20,0	22,4	33,8	75,7	163,4	261,0	281,9

Для данного периода характерны следующие основные черты:

- стремительный рост корпоративного внешнего долга;
- существенное сокращение абсолютного и относительного уровня внешнего государственного долга;
- накопление значительных золотовалютных резервов способствовало превращению России из заемщика в кредитора;
- стабилизация экономической ситуации в стране вследствие заметного улучшения условий внешней торговли.

На данном этапе в России складывается беспрецедентная ситуация, связанная с накоплением колоссальных валютных резервов с параллельным ростом внешнего долга корпоративного сектора. Например, в августе 2008 г.

международные резервы России достигли 596,5 млрд. долл., уступая по этому показателю Китаю и Японии. На указанную дату внешний долг корпоративного сектора составил 496 млрд. долл. Одной из причин подобной ситуации является неэффективность и неразвитость финансовой системы России. Также можно выделить следующие факторы роста внешнего корпоративного долга:

- низкие издержки привлечения и обслуживания зарубежных ресурсов;
- отсутствие эффективной системы государственного регулирования и контроля процесса внешних заимствований;
- рост доходов корпоративного сектора, обусловленное благоприятной экономической конъюнктурой.

Таким образом, анализ эволюции внешних заимствований России свидетельствует, что возрастание внешнего долга, как правило, приводило к нарастанию кризисных явлений в экономике. Основными факторами негативного влияния внешних заимствований на экономику России являлись:

- непроизводительное использование внешних ресурсов – финансирование дефицита бюджета, военных операций, импорта продовольствия и т.д.;
- преобладание государственных заимствований в структуре внешнего долга;
- отсутствие эффективной системы регулирования, контроля, учета и планирования процесса внешних заимствований;
- банковский характер отечественной финансовой системы, слабая развитость недолговых инструментов привлечения внешних ресурсов;
- значительные политические и экономические риски иностранного инвестирования капитала в Россию.

Использованные источники:

1. Приведено по: Иванченко О. И. Внешний долг России: проблемы и перспективы выплаты // Дис. канд. экон. наук. – Москва, 2002. С. 22-23.
2. Косенкова К. В. Совершенствование системы управления внешним государственным долгом Российской Федерации // Дис. канд. экон. наук. – Краснодар, 2011. 225 с.
3. Составлено автором на основе: Родионов Ю. В. Роль внешних заимствований в развитии экономики Российской Федерации // Автореф. дис. канд. экон. наук. – Москва, 2009. С. 13-14.
4. Гайдар Е. Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М.: Дело. 2005. 656 с.
5. Шохин С. О. Анализ состояния государственного внешнего долга Российской Федерации // Бюллетень Счетной палаты РФ. 2004. №9. С. 167-211.
6. Набиуллин И. К. Внешний долг России: состояние, проблемы, пути решения // Дис. канд. экон. наук. – Москва, 2002. 155 с.
7. Данилов Ю. Особенности национального управления государственным долгом // Pro et Contra. 2002. №2 (7). С. 80-99.
8. Цит. по: Иванченко О. И. Внешний долг России: проблемы и перспективы выплаты // Дис. канд. экон. наук. – Москва, 2002. С. 26.
9. Вавилов А., Ковалишин Е. Проблемы реструктуризации внешнего долга России: теория и практика // Вопросы экономики. 1999. №5. С. 78-93.
10. Составлено на основе: 1) Официальный сайт ЦБ РФ: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>, (дата обращения: 30.04.2012); 2) Родионов Ю. В. Роль внешних заимствований в развитии экономики Российской Федерации // Автореф. дис. канд. экон. наук. – Москва, 2009. С. 14-15.

11. Приведено по: Билалов М. Г. Проблемы международных долгов и пути урегулирования внешней задолженности России // Дис. канд. экон. наук. – Москва, 2002. С. 90-92.
12. Хейфец Б. А. Проблемы управления внешним долгом и зарубежными активами в условиях глобализации: на примере России. Дис. ... док. экон. наук. Москва. 2001. 367 с.
13. Составлено автором на основе Официального сайта ЦБ РФ: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>, (дата обращения: 02.05.2012).

*Баранова Т.А., кандидат филологических наук
доцент кафедры международно-политических коммуникаций
связей с общественностью и рекламы*

ННГУ им. Н.И.Лобачевского

Россия, г.Нижний Новгород

Черонова Е.И.

преподаватель кафедры психологии и педагогики

с курсом медицинской психологии

психотерапии и педагогики ПО

КрасГМУ им.проф.В.Ф.Войно-Ясенецкого

Россия, г.Красноярск

**МЕТОД ФОКУС-ГРУПП КАК ФОРМА ПСИХОЛОГО-
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ СТУДЕНТОВ,
РЕАЛИЗУЮЩИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДИСКУРС**

Модернизация системы образования, осуществление идеи антропоцентрического подхода к обучению и воспитанию сделало наиболее значимым поиск условий и возможностей обеспечения развития личности студента, его потенциала как будущего специалиста.

Перед современной наукой стоят важнейшие задачи, прежде всего, в части разработки и внедрения в области высшего образования

инновационных программ качественного обеспечения образовательного процесса. К числу таких, на наш взгляд, относится задача психолого-образовательного сопровождения подготовки студентов вузов к будущей профессиональной деятельности [3].

В контексте анализа задач качественного высшего образования большинство исследователей проблемы психолого-педагогического сопровождения подготовки студентов вузов к профессиональной деятельности представляют доминирующими в процессе социализации личности выпускника. Успешность реализации процесса сопровождения в первую очередь зависит от методов, включенных в процесс психолого-образовательного сопровождения. С нашей точки зрения, одним из основных методов психолого-образовательного сопровождения подготовки студентов к профессиональному дискурсу может выступать метод фокус-групп. Метод фокус-групп как базовый метод качественного анализа представляет собой групповое интервью, проходящее в форме групповой дискуссии. Форма проведения фокус-групп основывается на совместной деятельности участников по формированию отношения к исследуемому объекту, т.е. в группе создаются условия для успешной творческой деятельности, где общение выступает основой фокус-группы и средством объединения ее участников. Процесс воспроизведения своего отношения к проблеме каждым участником опосредован мнениями других участников. В ходе общения используются различные приемы активизации межличностной обратной связи. Между участниками возникают особые отношения доброжелательности, доверительности и заинтересованности во мнении других.

Главным методическим приемом фокус-группы выступает групповая дискуссия, которая позволяет прояснить позицию участников, выявить многообразие подходов, точек зрения по какому-либо вопросу, развивает

умение импровизировать, действовать за рамками предусмотренного, преодолевая недоверие к себе и приверженность старым образцам.

Фокус-группа состоит из 6-12 человек. Некоторые исследователи считают, что меньшее число участников делает обсуждение довольно скучным, а большее затрудняет управление группой, поскольку не дает возможности всем респондентам участвовать в обсуждении. По мнению Р.Крюгера, фокус-группа должна состоять из 7-10 человек, но в последнее время приемлемым количеством считаются 4-6 человек участников, потому что их легче набрать, разместить и создать для них более комфортную обстановку [1].

Экспериментальное исследование включает несколько этапов в соответствии с фазами групповой дискуссии. В исследовании приняли участие студенты специальности «Международные отношения». Выборка испытуемых составила 12 человек. Цель группового обсуждения – изучение особенностей глобальных и региональных конфликтов; на более конкретном примере рассмотреть взаимосвязи промышленного производства с уровнем благосостояния населения и состоянием окружающей среды.

Первый этап группового обсуждения был направлен на сбор информации об особенностях возникновения региональных конфликтов, связанных с промышленным производством и состоянием окружающей среды.

В процессе групповой работы испытуемым предлагалось разрешить проблемную ситуацию, связанную с основной целью группового обсуждения.

Проблемная ситуация: Вы заинтересованы в повышении уровня благосостояния своего народа и в сохранении экологии страны. Всем странам необходима продукция названных выше отраслей промышленности, так как населению необходимы продукты (пищевая промышленность), обувь и одежда (легкая промышленность), дома и школы (строительная

промышленность), электроэнергия (энергетика). Но ни дома, ни одежда, ни продукты не могут быть созданы без оборудования и машин (машиностроение), оборудование без металла (черная металлургия), строительные материалы без дерева (деревообрабатывающая промышленность). Многие материалы и для одежды, и для машин, и для строительства изготавливаются из искусственных химических веществ (химическая промышленность). Таким образом, все эти отрасли промышленности нужны и они должны функционировать. Но где их размещать? Где строить металлургические заводы и химические комбинаты, где сооружать гидро- и атомные электростанции, где строить фабрики и деревообрабатывающие комплексы? Все эти вопросы должны решить сами страны-участницы международного сообщества.

После предъявления проблемной ситуации участникам группового обсуждения задается следующий вопрос:

1. Каким образом будет поддерживаться или повышаться уровень благосостояния граждан, как будет сохраняться экология, каким образом будут размещены отрасли промышленности: территории своего района или пользоваться территориями, принадлежащими соседним регионам?

В ходе группового обсуждения представляется возможность решить задачи двух уровней: на предметном уровне определяется решение учебной задачи, на психологическом уровне определяется возможность студентов реализовывать профессиональный дискурс.

По окончании обсуждения проблемы были выделены три группы студентов с разным уровнем готовности к реализации профессионального дискурса:

- 1) низкий (наблюдаются затруднения в реализации профессионального дискурса по всем критериям),
- 2) достаточный (наблюдается в целом успешная реализация профессионального дискурса),

3) высокий (наблюдается творческий подход к ведению дискурса, продуктивность в решении задач).

В качестве основных критериев оценки готовности студентов к профессиональному дискурсу нами были определены следующие: ценностно-мотивационный, аффективно-когнитивный, деятельностный, рефлексивный [2].

Информация, полученная в ходе группового обсуждения, анализировалась согласно этим критериям и была распределена и синтезирована (в зависимости от степени готовности студентов к профессиональному дискурсу) по различным уровневым показателям. (Табл. 1)

Таблица 1

Критерии оценки готовности профессионально го дискурса	Высокая	Достаточная	Низкая
Ценностно-мотивационный	Наблюдается высокая заинтересованность наилучшим образом решать профессиональные задачи, стремление к саморазвитию; осознанная положительная	Наблюдается ситуативно обусловленное проявление потребности в саморазвитии и самосовершенствовании; преобладание невыраженной мотивации к	Наблюдается низкая заинтересованность в решении профессиональных задач, индифферентное отношение к профессиональной деятельности, отсутствие

	мотивация к профессиональной деятельности	профессиональной деятельности	мотивации к саморазвитию и самосовершенствованию
Аффективно-когнитивный	Доминируют устойчивые, положительные эмоции, эмпатия, позитивный настрой на решение профессиональных задач; глубокие, системные знания в предметной области; активно-диалогическое понимание проблемы; образование личностного смысла из получаемой информации	Положительные эмоции доминируют, но контроль над ними ослаблен; имеющиеся знания предметной области системны, но способность к извлечению личностных смыслов из получаемой информации ограничена	Доминирует слабо выраженный эмоциональный фон; невысокий уровень самоконтроля эмоционального состояния; отсутствие знаний предметной области или неумение их проявить, симуляция понимания; проявляется ригидность мышления
Деятельностный	Креативный	Стереотипный	Формальный

	характер проявления умений, высокий уровень самостоятельности в решении профессиональных задач; эффективно взаимодействует в диалогическом контексте	подход к решению профессиональных задач; творческое начало проявляется ситуативно; личностная активность достаточно высока, но преобладает монолог	подход к решению профессиональных задач; невыраженная, неопределенная позиция студента, неумение управлять процессом коммуникации
Рефлексивный	Стремление осознать, объяснить свое состояние в процессе собственной деятельности и поведения проявляется постоянно	Стремление осознать, объяснить свое состояние в процессе собственной деятельности и поведения проявляется ситуативно	Слабо выраженная способность к рефлексии

Таким образом, согласно результатам проведенного нами исследования было определено, что

1) у студентов с низким уровнем готовности к профессиональному дискурсу в контексте рассматриваемой специальности наблюдается слабая

сформированность коммуникативной компетенции и неспособность выразить свое отношение к решению поставленных профессиональных задач;

2) у студентов с достаточным уровнем готовности к профессиональному дискурсу отмечается неустойчивое проявление коммуникативных умений и навыков, включенность в процесс решения профессиональных задач определяется ситуаций и/или ситуативным состоянием;

3) у студентов с высоким уровнем готовности к профессиональному дискурсу сформированные коммуникативные компетенции носят креативный характер, что способствует конструированию новой реальности в процессе решения профессиональных задач и обретению студентами опыта инновационной деятельности.

По результатам анализа деятельности фокус-группы был разработан проект психолого-образовательного сопровождения, ориентированного на обретение (расширение) опыта участия студентов в профессиональном дискурсе (его создании, развитии, творческом преобразовании).

Использованные источники:

1. Андреева Г.М., Базаров Т.Ю., Аксенова Е.А., Бовина И.Б., Фоломеева Т.В., Базарова Г.Т. Социальная психология: практикум/ Г.М.Андреева .-М.: Аспект-пресс, 2009. – 480 с.
2. Ежова Т.В. Проектирование педагогического дискурса в высшем профессиональном образовании будущего учителя: Автореф. дис..доктора .пед.наук: Спец.:13.00.08- теория и методика профессионального образования /Т.В.Ежова.-Оренбург, 2009.- 46 с.
3. Нургатина О.Н. Психолого-педагогическое сопровождение подготовки менеджера в вузе: Дис..к.психол.наук: Спец.: 13.00.01-общая педагогика, история педагогики и образования/ О.Н.Нургатина.-Казань, 2009.-245 с.

ИЗМЕНЕНИЯ И ПРОТИВОРЕЧИЯ В ФОРМАХ ИНСТИТУТА СОБСТВЕННОСТИ В ХОДЕ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Без развитых отношений и разнообразия форм собственности невозможно существование рыночных отношений. Отношения собственности лежат в основе принципа подлинной заинтересованности в результатах хозяйствования, обеспечивающих высокую экономическую эффективность деятельности каждого собственника и экономики в целом. Для динамичности развития экономики необходим экономический механизм, каковым является конкуренция. А конкуренция появляется там, где есть многообразие собственников и форм собственности, конкурирующих между собой.

Современная рыночная экономика – это открытая система, находящаяся в постоянном развитии и самосовершенствовании с учетом изменяющихся требований времени и социально-экономических реалий жизни конкретных стран. Институциональный подход к вопросу о многообразии и трансформации форм собственности основывается на фундаментальном правиле сопоставления издержек и выгод от смены одной формы собственности другой.

По мнению теоретиков прав собственности, реализация отношений собственности заключается в спецификации прав собственности. Они исходят из базового представления о том, что любой акт обмена – это обмен пучками прав. И чем полнее набор прав, связанных с определенным ресурсом, тем выше его полезность.

По мнению приверженцев данного направления, важнейшее условие эффективного функционирования экономики заключается в спецификации

прав собственности, то есть в исключении других экономических агентов из свободного доступа к ресурсу. Добровольный и двусторонний характер расщепления правомочий гарантирует в их глазах, что оно будет осуществляться в соответствии с критерием эффективности. Основной положительный момент рассредоточения правомочий видится в том, что экономические агенты получают возможность специализироваться в реализации того или иного частичного правомочия (например, в праве управления или в праве распоряжения капитальной стоимостью ресурса). Перераспределение прав в соответствии с относительными преимуществами, которые имеет каждый из участников хозяйственного процесса в определенном виде деятельности, повышает общую эффективность функционирования экономики.

В работах западных экономистов уделено большое внимание исследованию проблемы спецификации/размывания прав собственности. Решение этой проблемы считают ядром современной теории, так как через нее раскрываются сложные обратные связи между собственностью и экономической организацией производства. Как подчеркивается в теории прав собственности, содержание и распределение этих прав влияют на объем и условия обмена, на распределение и уровень дохода и на процессы ценообразования.

На пути реализации собственности существует множество препятствий. Например, ее внутренние противоречия такие как: между собственником и не собственником, между индивидом и обществом, разрыв между формальными и неформальными нормами закрепления тех или иных прав собственности. Противоречие между собственником и не собственником существует всегда и воздействует на реализацию отношений собственности через механизмы общественных санкций, к которым можно отнести и процесс перераспределения доходов, и нормы трудового законодательства. Итогом может явиться корректировка

реализации интересов собственника, вплоть до её не реализации. При игнорировании интересов не собственника возможен разрыв между трудом и собственностью (между производством и потреблением), вследствие чего снижается эффективность воспроизводственного процесса, его цели не достигаются, собственность не реализуется.

Также препятствием для реализации отношений собственности может служить противоречие между индивидом и обществом. Высокая концентрация экономической власти у любого субъекта данных взаимоотношений может привести к не реализации отношений собственности. Сосредоточение экономической власти у общества (государства) приводит к росту административных издержек в управлении хозяйственными процессами. Также эффективность воспроизводственного процесса в данном случае снижается за счет поступления большого объема информации от хозяйствующих субъектов и невозможности быстрой реакции на нее на основе предварительного анализа. Концентрация экономической власти у отдельных индивидов вызывает рост транзакционных издержек, диспропорции хозяйственных процессов, которые периодически разрешаются посредством экономических кризисов. Здесь же можно отметить такой момент, как достижение индивидуальной собственностью, прежде всего капиталом, определенных границ своего технологического применения, вследствие чего она не может обеспечить создание капиталоемких, масштабных, технологичных производственных процессов. Таким образом, появляется барьер для дальнейшего развития индивидуальной собственности, и если речь идет о воспроизводственном процессе, нацеленном на расширение и получение прибыли, формируются объективные условия не реализации этой цели, а, следовательно, и отношений собственности.

Разрыв между формальными и неформальными нормами закрепления тех или иных форм (прав) собственности приводит к вопросу о

соответствии форм собственности формам хозяйствования. Хозяйственная практика представляет множество форм своей организации, где возможна не реализация интересов собственников. Например, Гражданским кодексом Российской Федерации определена такая форма хозяйствования, как государственное унитарное предприятие с правом хозяйственного ведения, то есть с правом самостоятельно распоряжаться своими основными фондами и своей прибылью. Государство в данном случае, являясь собственником, тем не менее, полностью лишено власти над процессом производства и не имеет возможности проследить, действительно ли предприятие убыточно или же его руководство выводит активы и скрывает прибыль. Здесь реализация государства-собственника ограничена самой юридической нормой, неэффективным контролем и мягкостью санкций.

Существуют формы хозяйствования, основанные на смешанном контроле над производственным процессом, таковой является акционерная форма собственности. На сегодняшний день данная форма считается достаточно эффективной и составляет основу современной экономической системы, хотя при ее реализации также существует достаточно проблем, среди которых можно выделить: ущемление интересов миноритарных акционеров, противоречие интересов практически между всеми субъектами корпоративных отношений, проблему так называемых инсайдеров и аутсайдеров.

Процесс реализации акционерной собственности охватывает все стадии воспроизводственного процесса – производство, обмен, распределение, потребление. В связи с тем, что в процессе производства создаются материальные блага - в результате соединения труда с условиями его осуществления, содержание и результаты развития производства представляют собой исходную ступень реализации акционерной собственности.

В новой экономике наиболее конфликтной стадией реализации собственности становится сфера распределения. Несправедливое распределение доходов от использования собственности способно полностью разрушить и сотрудничество акционеров. В связи с этим особое место в распределительном механизме имеют такие экономические формы реализации собственности, как заработная плата наемных работников и прибыль акционеров.

Экономическая реализация отношений акционерной собственности связана с присвоением дохода как результата данного вида предпринимательства. Субъектами присвоения не только необходимого, но и прибавочного продукта являются функциональные собственники как участники отношений присвоения акционерного капитала. Таким образом, акционерная собственность представляет собой отношения коллективно-частного присвоения материальных и финансовых активов, направленные на оптимизацию издержек и осуществление высокоприбыльной предпринимательской деятельности.

На сегодняшний день многие стратегические предприятия находятся в государственной собственности. Сюда относятся те сферы экономики, в которых объективно велика потребность в прямом централизованном управлении, осуществлении государственных инвестиций, в которых ориентация на прибыльность не является критерием, достаточным для функционирования в общественных интересах. Объектами государственной собственности являются: природные богатства, часть социальной и производственной инфраструктуры, информационные и оборонные ресурсы. В связи с этим возникает необходимость государственной формы управления ими и их материальной основой.

Современные тенденции и характеристики стран с развитой рыночной экономикой выражаются в их интенсивной корпоратизации, при которой государственная собственность выступает по своим

содержательным моментам как развитая форма корпоративной собственности.

В отечественной экономике развитие государственной собственности в целом осуществляется в соответствии с общемировыми тенденциями, что находит свое выражение в акционерных обществах с государственным участием. При этом сама акционерная форма может иметь ряд разновидностей: акционерная собственность менеджеров (управленцев), работников предприятия и корпоративная (акции АО сосредотачиваются, в основном, в руках юридических лиц – институциональных инвесторов и других компаний).

В России с точки зрения развития организационно-хозяйственных структур с участием государственного капитала, корпоративная собственность является наиболее перспективной. Это связано с тем, что корпоративная собственность допускает возможность определенной комбинации в рамках данной организационно-хозяйственной формы отношений государственных и частных форм собственности, где последняя связывается с деятельностью крупных институциональных инвесторов, способных обеспечить непосильное для российского государственного бюджета дополнительное финансирование корпорации и придание ее функционированию подлинно рыночного направления. А также корпоративная форма позволяет государственной собственности сохранять солидное представительство в стратегических отраслях.

Эффективная реализация отношений собственности, как в частной форме, так и в государственной, зависит от эффективной деятельности управленцев корпораций. В правительственной Концепции социально-экономического развития РФ на период до 2012 года обозначены основные тенденции развития отношений собственности в отечественной экономике и предусмотрены следующие положения:

- во-первых, представление интересов государства в акционерных обществах;
- во-вторых, более широкое использование механизмов доверительного управления.

На сегодняшний день реализация направления по использованию механизмов доверительного управления является достаточно перспективной, с учетом того, что собственник все меньше выступает в роли субъекта предпринимательской деятельности. Разграничение капитала-собственности и капитала-функции проявляется не только как преобладающая тенденция, но и как объективное условие успешного функционирования и воспроизводства самого капитала. Особенно актуально направление развития отношений доверительной собственности применительно к госсобственности, так как у государства отсутствуют необходимые денежные средства для реализации в полной мере своих прав и обязанностей как самого крупного собственника, а также отсутствуют высококвалифицированные управленческие кадры, способные действовать в рыночных условиях.

При реализации данного направления в управлении собственностью роль институциональных субъектов как возможных доверительных управляющих будет возрастать при одновременном снижении роли не институциональных субъектов, в частности, директората. Среди институциональных субъектов доверительного управления госпакетом акций особая роль отводится тем из них, которые способны осуществлять этот процесс, придавая ему инвестиционно-финансовый характер: банковские союзы, финансовые компании, финансово-промышленные группы и холдинги и т.д.

Для дальнейшего развития института доверительного управления необходимо устранение недостатков, имеющих в законодательстве. Например, доверительный управляющий несет полную ответственность за

деятельность предприятия всем своим имуществом и денежными ресурсами, тогда как результат деятельности поступает в пользу собственника. К тому же действия управляющего ограничены исключительно интересами собственника, или бенефициария, в пользу которого идет доход от деятельности.

Данное противоречие также усиливается в связи со смешением понятий «доверительное управление» и «доверительная собственность» в законодательстве, изложенных в Указе Президента РФ «О доверительной собственности (тресте)» № 2996 и Гражданском кодексе (ст. 209). Многие ученые видят влияние решения вопроса о собственности на результат деятельности управляющего в его пользу. Заинтересовав управляющего доверительной собственностью материально, можно повысить эффективность контрактной системы. Стимулы могут выглядеть так: во-первых, не текущее, а заранее обговоренное в контракте регулирование условий вознаграждения. Во-вторых, нецелесообразна текущая корректировка основного заработка руководителя в зависимости от конкретных показателей, так как в данном случае заинтересованность менеджера в осуществлении серьезного хозяйственного маневра (который может сопровождаться временным ухудшением тех или иных показателей, принятых для исчисления должностного оклада) уменьшится или примет формальный характер. В-третьих, целесообразно использование автоматически действующих и не требующих больших издержек форм контроля над поведением механизмов мотивации.

При контрактной форме, как правило, и контроль, и права по непосредственному руководству сосредотачиваются в руках управленцев, в связи с чем, нарушается равновесие между предпочтениями кратко- и долгосрочной эффективности. Следовательно, требуется специальный механизм, заинтересовывающий управленцев в обеспечении долгосрочного успеха компании. В качестве такового можно рассматривать осуществление

основного финансового вознаграждения (в форме опциона) при завершении контрактного периода и только в случае его удачного завершения. Выбор доверительного управляющего необходимо строить на конкурсной основе путем их отбора не только по качественным свойствам, но и, главным образом, по предложенным программам повышения экономической эффективности предприятия.

Таким образом, доверительные отношения собственности в отечественной экономике являются самым перспективным направлением повышения эффективности экономической реализации собственности.

*Быков В.М., к.и.н., доцент
доцент кафедры общего и специального менеджмента
Международная академия бизнеса и новых технологий*

Россия, г.Ярославль

Коробейников В.В.

Master of Business Administration

начальник

Усинское региональное управление ООО «ЛУКОЙЛ-ЭНЕРГОСЕТИ»

Россия, г. Усинск

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ)

Учёными, политиками, специалистами в течение постсоветского периода предложено немало путей формирования эффективной национальной экономики. На наш взгляд наиболее перспективно мнение исследователей, считающих, что одним из существенным резервом модернизации отечественной экономики, её структурной составляющей, является развитие на основе кластеризации. Важнейшее её предназначение заключается в том, что подобная политика призвана формировать

отвечающий современным требованиям конкурентоспособный персонал, ведь по своей идеологии кластеризация невозможна без передового научного осмысления производственно-экономических проблем, расширения информационного поля, придания субъектам хозяйствования статуса самообучающихся организаций. С другой стороны, именно наличие высокообразованного, мобильного персонала является важнейшей основой обеспечения выхода российской экономики на конкурентоспособные рубежи.

Не вдаваясь глубоко в теоретические основы кластерной политики, имеющиеся потенциальные недостатки (как у любого общественно-экономического явления), приведём некоторые уже наработанные данные практической значимости данной политики. Так, в среднем каждая четвёртая компания (с числом занятых не менее 20 человек) в ЕС работает в кластерной среде, характеризующейся тесной кооперацией с другими местными компаниями и сильными связями с локальной бизнес-инфраструктурой. Большинство компаний (57%) отмечают наличие обмена опытом внутри кластера, а 55% компаний говорят об обмене информацией, касающейся технологий; 43% фирм заявляют, что их кластеры обеспечивают доступ к исследовательской инфраструктуре (пользование исследовательскими лабораториями и пр.). [1]

Опираясь на прорывы в научно-технической сфере и интеллектуализацию основных факторов производства, развитые страны, взявшие на вооружение политику кластеризации своих экономик, смогли обеспечить прирост ВВП от 75 до 90%. В экономике США более 32% занятости (не включая бюджетный сектор) обеспечивают кластеры. В экономике Швеции в кластерах занято 39% работоспособного населения (не включая бюджетников). Производительность труда в таких секторах выше среднестрановой на 44%. [2]

Регионы России предпринимают попытки формирования кластерной политики. Так, в Нижегородской области ещё в условиях централизованной экономики начали складываться следующие промышленные кластеры:

- 1) Энергетический (производство энергии, средства её передачи и распределения, оборудование для них);
- 2) Лесной и деревообрабатывающей промышленности (производство целлюлозы, картона, бумаги, мебели, строительных материалов, заготовка и транспортировка леса, машин и оборудования для них, химикатов для производства);
- 3) Химической и нефтехимической промышленности (переработка нефтепродуктов, промышленная химия, химикаты специального применения, продукция химической промышленности общего назначения);
- 4) Металлургическая промышленность (металлопрокат, литьё, трубы, оборудование);
- 5) Металлообработка (производство станков, спецсталей, автоматизация производства, программное обеспечение и др.).[3] Следует назвать Поволжский автомобильный, Самарский космический, Авиационный промышленный кластеры в Самарской области, формирующиеся кластеры в лесопромышленности, агропромышленности, ювелирной промышленности и транспортной сфере Красноярского края.

Отдельно заслуживает внимания политика кластеризации нефтегазовой отрасли. Динамика здесь имеет положительные тенденции. Подтверждением тому являются региональные и муниципальные программы экономического развития.

Так, в Томской области за последние годы сформировался региональный кластер, функционирующий в интересах нефтегазового комплекса Западной Сибири. В его состав входят университеты, научные и проектно-технические институты, машиностроительные и строительные

монтажные организации, малые наукоёмкие предприятия. Формирование кластера осуществлялось в процессе выполнения программы сотрудничества предприятий и организаций г.Томска с наиболее крупными добывающими и транспортирующими нефтегазовыми компаниями, работающими на территории Томской области. В результате выстраивания партнёрских отношений между органами власти и участниками кластера количество предприятий и организаций, активно сотрудничающих в кластере, росло и в настоящее время превысило несколько десятков. Из них 22 имеют заказы на работы, производство продукции и услуг более чем на 10 млн. руб. в год. Объёмы выполненных научных и проектных работ, поставок традиционной и инновационной продукции, строительно-монтажных работ увеличилось на несколько порядков и в 2003 г. уже достигли 5 млрд. руб. Укрепились научно-технические и коммерческие связи между организациями, что привело к появлению в рамках кластера крупных генподрядных организаций. В рамках кластера работает около 10% занятого в промышленности населения. Объём производства оборудования машиностроительных предприятий для нефтегазовой отрасли составляет 30% от общего объёма их производства. Продукция и услуги, созданные предприятиями и организациями, входящими в кластер, сегодня успешно поставляются в другие регионы России, а также в нефтегазовые компании, работающие в странах СНГ. Подобные результаты наряду с экономическим ростом привели к повышению имиджа Томской области как инвестиционно привлекательного региона.[4]

Специалисты высоко оценивают создание на Юге Тюменской области машиностроительного кластера нефтегазовой специализации. Во многом это связано с тем, что на Западную Сибирь приходится 48% всех прогнозных ресурсов нефти и 27% прогнозных ресурсов газа, то есть и в отдалённой перспективе Западная Сибирь прогнозируется как опорный регион России по их добыче.[5] В настоящее время конфигурация Тюменского кластера

постепенно приобретает черты так называемого кластерного образования «радиального» типа или «ступицы и спицы» (hub-and-spore), так как главные потребители ключевых товаров кластера пришли на территорию Юга области – это нефтегазосервисные компании, хотя их представительство здесь следует и дальше расширять для ускорения кластерного развития территории. Такое расширение имеет объективные предпосылки, т.к. нефтесервисные компании в подавляющем большинстве случаев выбирают местом своей дислокации территорию, близлежащую к районам нефтегазодобычи. При этом имеется в виду и необходимость обеспечения транспортной мобильности своих подразделений и комфортности проживания их сотрудников, что в определённой мере уже обеспечивается на Юге Тюменской области.

Намерены объединиться в пилотный территориальный инновационный кластер «Нефтегазовые технологии» учёные и промышленники Республики Коми. Вызвано это в том числе возможностью господдержки кластера за счёт действующих мер поддержки малого и среднего бизнеса, программ по подготовке кадров за счёт реализации инвестиционных и инновационных проектов в рамках госзаказа на ряд научных исследований. Возможны варианты поддержки и на федеральном уровне.[6]

Разработка Штокмановского газоконденсатного месторождения сопровождается значительным потенциалом развития кластера передовой нефтегазовой промышленности в Мурманской области. В связи с этим была начата реализация проекта, более подробно изучающего реальный потенциал развития нефтегазового кластера и способствующего обмену опытом между центрами морской нефтегазовой промышленности Норвегии и Мурманской области.[7]

Большая организаторская работа проведена по созданию инновационно-технологического кластера в сфере топливно-энергетического

комплекса в Ханты-Мансийском автономном округе. Как один из конечных результатов это позволит повысить нефтеотдачу пластов до уровня не менее 60% и вовлечь в промышленное производство трудноизвлекаемые запасы углеводорода.[8]

Апробируют на практике кластерную политику и муниципальные образования. Так, стратегия социально-экономического развития города Мегиона и посёлка городского типа Высокий на период до 2020 года по замыслу его разработчиков предполагает на основе участия города в региональной нефтегазовой кластеризации приобрести уникальные экономические компетенции. Последние позволят повысить качество развития и снизить зависимость социальной стабильности от добычи сырья. При этом обстоятельно проанализированы все критические факторы успеха развития элементов кластера, определены стратегические мероприятия и проекты кластерного развития нефтегазовой отрасли.[9]

Помимо социально экономической составляющей во многом отмеченные усилия региональных и муниципальных структур обретают последовательность благодаря утверждённой в 2007 году Министерством экономического развития РФ «Концепции кластерной политики в России».

Кластеризация по своей идеологии во многом призвана придать персоналу участников кластерных формирований статус работника постиндустриальной экономики. При этом важным в данном вопросе является тот факт, что кластеры являются для отечественных товаропроизводителей, его менеджмента важнейшим институциональным образованием в плане интеграции с передовыми научно-производственными субъектами хозяйствования (приведённый ранее пример освоения Штокмановского газоконденсатного месторождения).

Из изложенного выше можно, по мнению авторов, считать, что персоналу нефтегазовой отрасли на ближайшую перспективу отведена миссия созидателя нового облика трудового потенциала России. Такой

посыл базируется прежде всего на пионерном (относительно работников других отраслей национальной экономики) вхождении в мировую экономику нефтегазовых корпораций, на основе кластеризации с участием иностранного персонала, а отсюда и восприятию современных эффективных методов хозяйствования, приобретении опыта межнационального делового и личностного общения.

Кроме того, персонал отечественных нефтегазовых компаний в значительной мере представлен сотрудниками, осуществляющими свою деятельность на основе вахтового метода работы. Это означает, что при умелом менеджменте, (который успешно осваивают управленцы нефтегазовой отрасли), данный метод позволяет на основе ассимиляции трудовых и личностных характеристик его носителей (в том числе и зарубежного персонала) энергичнее формировать интегрированный образ эффективного работника. Подобный опыт и его применение (с учётом национальных, а порой и региональных особенностей) крайне важен сегодня для формирующейся рыночной экономики России.

Использованные источники:

1. Куликовский Я. Сетевая экономика: создание кластеров способно решить многие проблемы российских компаний / Sales Business, №7 – 2009, с.8-15.
2. Что такое кластер? Интернет: www.genon.ru.
3. Литовченко Е.В. Интеграционно-активная стратегия формирования промышленных кластеров / Вестник Саратовского государственного технического университета, №36 – 2008, с. 205-209.
4. Пушкаренко А.Б., Филатов В.И., Ямпольский В.З. Нефтегазовый кластер Томской области. Интернет: Strategia Surg... 11. 2009, pdf.
5. Шатохин С.М. Реальности и перспективы развития кластера нефтяного машиностроения и сервиса в Тюменской области. Документ из ИПС «Кодекс». Интернет: <http://zakon72info>.

6. Учёные и промышленники Коми намерены объединиться в пилотный нефтегазовый кластер. Интернет: <http://bnkomi.ru>.
7. Формирование кластера нефтегазовой промышленности в Мурманской области. Интернет: [http://helion – ltd.ru](http://helion-ltd.ru).
8. Бец В.А. Стратегия социально-экономического развития Югры до 2020 года. Регион. Журнал государственного и муниципального управления Югры, №4 (14), июнь 2011.
9. Стратегия социально-экономического развития города Мегиона и посёлка городского типа Высокий на период до 2020 года. г. Мегион. Интернет: <http://admregion.ru>.

Гарина И. С., к.э.н., профессор

Сысоева Е.Е., аспирант

*ФГБОУ ВПО «Ярославская государственная
сельскохозяйственная академия»*

Россия, г. Ярославль

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ ОВЦЕВОДСТВА В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «АГРОФИРМА АВАНГАРД»

Гордостью отрасли овцеводства в Ярославской области является Романовская порода овец с высокими биологическими и продуктивными качествами. Она относится к грубошерстной группе пород мясо-шерстяного направления и получила широкую известность и признание за рубежом.

Развитие овцеводства является одними из главных направлений областной целевой программы «Развитие агропромышленного комплекса и сельских территорий Ярославской области» до 2014 года.

Приоритетной задачей данной программы является сохранение и развитие генофонда романовской породы овец, предусматривающее реализацию мероприятий по сохранению численности и увеличению племенного поголовья. Племенная база отрасли состоит из 15 племенных

репродукторов и генофондных хозяйств (в том числе 13 сельскохозяйственных предприятий и 2 КФХ). Особое внимание уделяется уровню селекционной работы, поэтому запланировано повышение эффективности селекционного процесса, улучшение качества поголовья в соответствии с селекционно-племенными мероприятиями разработанными государственным научным учреждением «Ярославский научно-исследовательский институт животноводства и кормопроизводства» и открытым акционерным обществом «Ярославское по племенной работе» по заказу департамента АПК. Основным методом селекции будет оставаться чистопородное разведение.

Увеличение численности племенного поголовья планируется за счет перевода овцеводческих ферм ряда сельскохозяйственных организаций, КФХ и индивидуальных предпринимателей в число племенных.

Овцеводство предполагается развивать по нескольким направлениям.

- племенное овцеводство (воспроизводство племенного материала для сохранения резервного генофонда романовской породы, распространения и увеличения поголовья);
- товарное овцеводство коллективных и КФХ, а также ЛПХ (производство овчины, мяса, шерсти);
- мясное овцеводство с использованием овец других пород.

Племенная работа в романовском овцеводстве предусматривает ежегодное увеличение удельного веса племенных романовских овец во всех категориях хозяйств и доведение этого показателя в 2014 году до 40 процентов. Это примерно 40 тысяч голов, то есть почти 8-кратное увеличение поголовья по сравнению с нынешними показателями.

Мероприятия по государственной поддержке развития племенного овцеводства предусматривают предоставление сельскохозяйственным товаропроизводителям всех форм собственности субсидий за счет средств областного бюджета на возмещение части затрат:

- на содержание племенного поголовья овец романовской породы на одну условную голову из расчета учтенного племенного поголовья (сельскохозяйственным товаропроизводителям всех форм собственности, у которых племенные животные зарегистрированы в государственном племенном регистре Министерства сельского хозяйства Российской Федерации);

- на приобретение племенных баранов и ярок романовской породы

В настоящее время в Ярославской области осуществляют свою деятельность ряд племрепродукторов по разведению овец романовской породы. Основные из которых находятся в Тутаевском и Углическом муниципальных районах. Так в Углическом муниципальном районе находится семь племрепродукторов, с общим поголовьем 3084 голов, в том числе 1023 голов маток.

ООО "Агрофирма Авангард" является одним из самых крупных и передовых хозяйств Ярославской области, на его долю приходится 15,3% имеющихся в области овец и 12,3% маточного поголовья, выход ягнят на 100 маток составляет 275 голов.

Это хозяйство ежегодно реализует 170 – 200 голов племенных ярок и 60-70 голов баранчиков.

Оценим уровень интенсивности производства продукции овцеводства в ООО "Агрофирма Авангард" данные представлены в таблице 1.

Таблица 1. - Уровень интенсивности производства продукции овцеводства ООО "Агрофирма Авангард"

Показатели	2009 год	2010 год	2010 г в % к 2009 г.
Приходится на 1 овцематку	76,6	55,3	72,2
затрат труда чел.-час.			
материально-денежных затрат всего, тыс. руб.	17,1	19,8	115,8

в том числе затрат на корма, тыс. руб.	3,9	4,9	124,7

Затраты труда на одну овцематку в 2010 году по сравнению с 2009 годом уменьшились на 28% и составили 55,32 чел.-час. Снижение затрат связано с увеличением производительности труда, за счёт использования современной техники, а так же применения знаний опытных высококвалифицированных специалистов. Материально - денежные затраты на одну овцематку увеличились на 15% по сравнению с 2009 годом и составили 19,82 тыс. руб., данное увеличение произошло за счёт повышения затрат на корма как собственного производства так и покупные.

Далее оценим структуру затрат в отрасли овцеводства ООО "Агрофирма Авангард"

Таблица 2. - Структура затрат в отрасли овцеводства ООО "Агрофирма Авангард"

Статьи затрат	Затраты, тыс. руб.			
	2009 год	Структура затрат, %	2010 год	Структура затрат, %
Затраты всего, тыс. руб., в том числе:	4191	100	4698	100
Материальные затраты всего, тыс. руб.	1259	30,0	2624	55,9
в т.ч. корма	955	22,8	1152	24,5
корма собственного производства, тыс. руб.	680	16,2	752	16,0
электроэнергия, тыс. руб.	181	4,3	157	3,3
нефтепродукты, тыс. руб.	123	2,9	-	-
Затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды, тыс. руб.	995	23,7	1151	24,5
Содержание основных средств, тыс. руб.	1026	24,5	563	12,0

Наибольший удельный вес в общих затратах занимают материальные затраты, так на 2009 год они составили 30% в общей структуре, а 2010 году 56%. Данный рост связан с увеличением затрат на корма до 1152 тыс. руб. в 2010 году. Так же за двух летний период происходит рост затрат на заработную плату с отчислениями на социальные нужды до 1151 тыс. руб.

Интенсификация производства является важным аспектом в развитии предприятия, дающая преимущества в конкурентной борьбе.

Таблица 3 - Эффективность интенсификации производства продукции овцеводства ООО "Агрофирма Авангард"

Показатели	2009 г	2010 г	2010 г в % к 2009 г.
Получено денежной выручки от реализации продукции овцеводства, руб. в расчёте на:	4015,5	3882,5	96,7
1 овцу			
100 руб. материально - денежных затрат	68,0	59,1	86,9
1000 чел.-час., затраченных в овцеводстве	158389,0	213538,5	134,8
Получено прибыли от реализации продукции овцеводства, руб. в расчёте на:	1091,6	1022,4	93,7
1 овцу			
100 руб. материально - денежных затрат	18,5	15,6	84,1
1000 чел.-час., затраченных в овцеводстве	43055,5	56230,8	130,6

За 2009-2010 года происходит сокращение выручки и прибыли в расчёте как на 1 овцу, так и на 100 рублей материально- денежных затрат, что связано с уменьшением цен реализации, увеличением общих затрат на производство продукции овцеводства. Однако, за данный период наблюдается рост выручки и прибыли в расчёте на 1000 чел. – час., затраченных в овцеводстве.

Так как ООО "Агрофирма Авангард" реализует: шерсть, мясо овец и овец в живом весе, то необходимо оценить размеры производства для этих видов продукции.

Таблица 4- Анализ динамики производства продукции овцеводства ООО "Агрофирма Авангард"

Вид продукции	2009 год	2010 год	2010 г в % к 2009
шерсть	9	9	100,0
количество ягнят при отбивке, гол	70	50	71,4
вес ягнят при отбивке, ц	13	9	69,2
прирост живой массы молодняка овец, ц	178	225	126,4
производство мяса, ц	191	234	122,5

За изучаемый период в данном хозяйстве производство шерсти осталось на неизменном уровне, прирост живой массы молодняка овец достиг 225 ц в 2010 году, а, следовательно произошёл рост производства мяса до 234 ц. Данная положительная тенденция связана с использованием качественных высокопитательных кормов и сбалансированных рационов кормления.

Летом 2011 года в ООО «Агрофирма «Авангард» был открыт новый комплекс представляющий собой современное помещение с механизированными процессами, в котором размещено элитное поголовье романовской овцы.

Главной целью работы комплекса является значительное увеличение поголовья овец, дающее возможность данному предприятию стать крупнейшим в России овцеводческим хозяйством.

Гарифуллина Л.К
Гирфанова И.Н, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа

ПРАВИЛА И ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА НА ПРИМЕРЕ ООО «РОССИЯ» БАЛТАЧЕВСКОГО РАЙОНА РБ

На современном этапе финансовый результат деятельности организации - важнейший показатель, который интересует всех пользователей учетной информации хозяйствующего субъекта. Отчет о прибылях и убытках является основным источником данных о финансовых результатах. Потребность в формировании данной отчетной формы обусловлена необходимостью оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. В связи с этим особое внимание должно уделяться работе бухгалтера, позволяющей повысить уровень понятности данных отчета о прибылях и убытках, чему, в свою очередь, будет способствовать точность алгоритмов формирования показателей отчета о прибылях и убытках.

Рассмотрим порядок формирования отчета о прибылях и убытках.

"Прибыль (убыток) до налогообложения" строка 2300.

Строка 2300 является расчетной итоговой строкой, которая показывает финансовый результат по итогам отчетного периода. Финансовый результат формируется на счете 99 "Прибыли и убытки". Дебетовое сальдо по счету 99 показывает убыток, а кредитовое - прибыль по итогам отчетного периода.

Сумма по строке 2300 равна сумме по строкам 2200, 2320, 2310, 2340 (прибыль и доходная часть) за минусом строк 2330 и 2350 (расходная часть).

Сумма по строке 2300 должна быть равна конечному сальдо по счету 99 "Прибыли и убытки", которое складывается с учетом отнесенного сюда сальдо по счетам 90.9 "Прибыль (убыток) от продаж" и 91.9 "Сальдо прочих доходов и расходов".

В ООО «Россия» «Прибыль до налогообложения» в 2011 году равна:
 $4188(\text{стр.2200})+6200(\text{стр.2340})-994(\text{стр.2330})-5123(\text{стр.2350})= 4271 (\text{стр.2300})$

"Отложенные налоговые активы" строка 2450.

Порядок формирования и отражения отложенных налоговых активов в бухгалтерском учете регламентируется частью 3 ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль".

По строке 2450 "Отложенные налоговые активы" отчета о прибылях и убытках отражают разницу между дебетовым и кредитовым оборотами по счету 09 "Отложенные налоговые активы". Разница может быть как положительной, так и отрицательной.

"Отложенные налоговые обязательства" строка 2430.

Порядок формирования и отражения отложенных налоговых обязательств в бухгалтерском учете также регламентируется частью 3 ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль".

Отложенные налоговые обязательства это та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, которая подлежит уплате в бюджет в последующих отчетных периодах.

Отложенные налоговые обязательства возникают, если в отчетном периоде одни и те же расходы в бухгалтерском учете признаются в меньшей сумме, чем в налоговом учете. При этом предполагается, что в следующих периодах эта разница будет погашена, то есть расход будет полностью признан в бухгалтерском учете.

Сумма по строке 2430 равна разнице между дебетовым и кредитовым оборотом по счету 77 "Отложенные налоговые обязательства".

"Текущий налог на прибыль" строка 2410.

В этой строке отражается сумма налога на прибыль, сформированная по данным налогового учета за отчетный период и отраженная в бухгалтерском учете на счете 68 "Налоги и сборы".

Текущим налогом на прибыль признается налог на прибыль для целей налогообложения, определяемый исходя из величины условного расхода (условного дохода), скорректированной на суммы постоянного налогового обязательства (актива), увеличения или уменьшения отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства отчетного периода.

При отсутствии постоянных разниц, вычитаемых и налогооблагаемых временных разниц, которые влекут за собой возникновение постоянных налоговых обязательств (активов), отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств, условный расход по налогу на прибыль будет равен текущему налогу на прибыль.

Если в предыдущих отчетных периодах были обнаружены ошибки, не влияющие на текущий налог на прибыль отчетного периода, то суммы корректировок должны быть отражены в отдельной статье отчета о прибылях и убытках после статьи текущего налога на прибыль. Изменения в данные бухгалтерского учета предыдущих периодов не вносятся. Одновременно на сумму таких ошибок корректируется налоговая декларация. Она уточняется за тот период, к которому относятся выявленные ошибки, то есть изменения вносятся в декларацию за предыдущий период. С учетом вышесказанного, сумма корректировок налога на прибыль, связанная с обнаружением ошибок, относящихся к предыдущим отчетным периодам, не влияет на текущий налог на прибыль.

"Чистая прибыль (убыток) отчетного периода" строка 2400

По строке 2400 отчета о прибылях и убытках отражается сумма чистой прибыли или убытка по итогам отчетного периода.

Сумма по строке 2400 равна сумме по строкам 2300 и 2450 за минусом строк 2430, 2410 и 2460. Эта сумма должна быть равна конечному сальдо по счету 99 "Прибыли и убытки", которое при реформации баланса списывается на счет 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)".

В ООО «Россия» "Чистая прибыль (убыток) отчетного периода" за 2011 год равна: $4271(\text{стр.2300}) - 120(\text{стр.2460}) = 4151(\text{стр.2400})$

Из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов организации в отчетном году формируется конечный финансовый результат (чистая прибыль или чистый убыток). Для обобщения информации о формировании конечного финансового результата деятельности организации в отчетном году предназначен **счет 99 "Прибыли и убытки"**. Убытки (потери, расходы) отражаются по дебету **счета 99**, а прибыли (доходы) организации - по кредиту. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов за отчетный период показывает конечный финансовый результат отчетного периода.

Счет 99 "Прибыли и убытки" предназначен для обобщения информации о формировании конечного финансового результата деятельности организации в отчетном году.

Конечный финансовый результат (чистая прибыль или чистый убыток) складывается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов. По дебету счета 99 "Прибыли и убытки" отражаются убытки (потери, расходы), а по кредиту - прибыли (доходы) организации. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов за отчетный период показывает конечный финансовый результат отчетного периода.

По окончании отчетного года при составлении годовой бухгалтерской отчетности счет 99 "Прибыли и убытки" закрывается. При этом заключительной записью декабря сумма чистой прибыли (убытка) отчетного года списывается со счета 99 "Прибыли и убытки" в кредит (дебет) счета 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)".

Условным расходом (условным доходом) по налогу на прибыль является сумма налога на прибыль, определяемая исходя из бухгалтерской прибыли (убытка) и отраженная в бухгалтерском учете независимо от суммы налогооблагаемой прибыли (убытка). Условный расход (условный доход) по

налогу на прибыль равняется величине, определяемой как произведение бухгалтерской прибыли, сформированной в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и действующую на отчетную дату. В бухгалтерском учете условный расход по налогу на прибыль отражается по дебету счета 99 в корреспонденции с кредитом счета 68, условный доход - по кредиту счета 99 и дебету счета 68.

По правилам бухгалтерского учета ежемесячно (заключительными оборотами) в течение года финансовый результат по обычным видам деятельности, а также сальдо прочих доходов и расходов списываются на счет 99 "Прибыли и убытки". Если результатом этих операций является убыток, то он отражается по дебету счета 99. Финансовые результаты ежегодно (в процессе "реформации баланса") полностью переносятся (закрываются) со счета 99 "Прибыли и убытки" на счет 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)".

Построение аналитического учета по счету 99 должно обеспечивать формирование данных, необходимых для составления отчета о прибылях и убытках.

Грибовская Н.Н.

преподаватель

ГБОУ СПО «Братский политехнический колледж»

Россия, г.Братск

ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ СЛУЖБЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ С УЧРЕЖДЕНИЯМИ СРЕДНЕГО И НАЧАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Согласно статьи 7 закона иркутской области о начальном и среднем профессиональном образовании в иркутской области «Основными направлениями взаимодействия партнеров в области начального и среднего

профессионального образования являются: развитие взаимодействия учреждений начального и среднего профессионального образования с органами службы занятости населения по созданию условий для обеспечения занятости выпускников и подготовка или переподготовка кадров, состоящих на учете в качестве безработных».

Основным препятствием в трудоустройстве выпускников является отсутствие опыта работы. У выпускников, оканчивающих учебные заведения среднего и начального профессионального образования, и которым исполнилось 18-20 лет, он мал, либо отсутствует.

Одним из направлений работы Центра занятости с безработной молодежью является трудоустройство граждан в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые. Цель программы: создание условий для профессионально-трудовой адаптации молодежи на рынке труда; предоставление выпускникам возможности получения постоянного рабочего места; решение кадровой проблемы предприятия.

Суть программы в том, что по договору, заключенному службой занятости с предприятием, которое принимает молодого специалиста на работу на определенный срок. Работодатель выплачивает ему заработную плату, а служба занятости оказывает материальную поддержку. Выпускник участвуя в программе имеет возможность проявить знания, полученные в учебном заведении; приобрести опыт и навыки работы; пройти социальную адаптацию на первом рабочем месте. Предприятие за это время может проверить на деле уровень подготовки специалиста, оценить его деловые и личностные качества, дисциплинированность и решить вопрос о постоянном трудоустройстве специалиста.

Временное трудоустройство несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время имеет большое социальное

значение, так как первичная социально - трудовая адаптация подростков способствует нормальному вхождению молодежи в рынок труда.

Подростки могут выполнять:

- работы по благоустройству территории;
- ремонтные работы;
- строительные работы;
- работы по оказанию помощи престарелым и инвалидам;
- курьерские и канцелярские работы;
- сельскохозяйственные работы.

В соответствии со статьей 265 ТК РФ существуют ограничения для подростков не достигших 18 летнего возраста. Продолжительность рабочего времени для граждан в возрасте от 14 до 18 лет и учащихся, совмещающих в течение учебного года работу с учебой, строго регламентирована.

Посредством реализации программы осуществляется профилактика безнадзорности, беспризорности и совершения правонарушений несовершеннолетними.

В рамках «Программы дополнительных мер по снижению напряженности на рынке труда Иркутской области» осуществляется организация стажировок выпускников образовательных учреждений в целях приобретения ими опыта работы. Стажировки являются новой формой временного трудоустройства для выпускников образовательных учреждений. Стажировка проводится с целью расширения возможности трудоустройства, трудовой адаптации выпускников образовательных учреждений на рынке труда, а также приобретения профессиональных навыков, знаний и опыта работы.

Ефремова А.Ю.

ассистент

кафедры управления на предприятии АПК

ФГБОУ ВПО РГАТУ

Научный руководитель

Косолапов И.Н., к.э.н., профессор

кафедры управления на предприятии АПК

ФГБОУ ВПО РГАТУ

Россия, г. Рязань

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ

Аграрное производство РФ может успешно конкурировать в условиях ВТО при высокой производительности и эффективности труда на основе активного использования накопленных инновационных направлений.

В общем виде их сформулировал Й. Шумпетер (1930г.) [1]:

- использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа);
- внедрение продукции с новыми свойствами;
- использование нового сырья;
- изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения;
- появление новых рынков сбыта.

Инновации применительно к АПК — это новые технологии, новая техника, новые сорта растений, новые породы животных, новые удобрения и средства защиты растений и животных, биологизация и экологизация земледелия, новые методы профилактики и лечения животных, новые формы организации, финансирования и кредитования производства, новые подходы к подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров и т. д.

Среди перечисленных направлений важная роль принадлежит инновационным гуминовым удобрениям – биогумусу и гуматам.

Для большей доказательности эффективности биогумуса (гуминовым веществам) по сравнению с минеральными и традиционными органическими удобрениями нами была проведена комплексная оценка [2, 5] по совокупности показателей (всего 20). Результаты балльной оценки эффективности указанных удобрений даны в таблице 1.

Высокое положительное воздействие по приведенным показателям оценивалось - 1 баллом, более негативное влияние - 3 баллами.

Таблица 1- Комплексная оценка удобрений (в балах)

№ п/п	Показатели	Биогумус	Традиционные органические удобрения	Минеральные удобрения
1	Баланс питательных и биологически активных веществ	1	2	3
2	Использование питательных веществ растениями	2	3	1
3	Начало действия	1	3	2
4	Опасность передозировки	1	2	3
5	Накопление нитратов, нитритов, пестицидов в продукции	1	2	3
6	Наличие особых свойств	1	2	3
7	Защита растений от болезней, вредителей и др. неблагоприятных факторов среды	1	2	3
8	Воздействие на физико-химические и биологические свойства почв	1	2	3
9	Наличие специфических веществ	1	2	3
10	Влагоудерживающая способность	1	2	3
11	Доза внесения	2	3	1
12	Источник гуминовых веществ	1	2	3
13	Частота внесения	1	2	3
14	Повышение урожайности	1	3	2
15	Цена 1 кг.	2	1	3
16	Наличие семян сорных растений	1,5	3	1,5
17	Использование в животноводстве и птицеводстве	1	3	2
18	Воздействие на окружающую среду	1	3	2
19	Вредность при контакте	1	2	3
20	Трудозатраты на единицу площади	1,5	3	1,5
	Итого	24,0	47,0	49,0

Как видно, при комплексной оценке воздействия данных видов удобрений на плодородие почв, урожайность и другие признаки

эффективность биогумуса в два раза выше по сравнению с минеральными и традиционными органическими удобрениями. По большинству показателей биогумус получил 1 балл. Эффективность инновационных гуминовых удобрений подтверждается также следующими фактическими данными [2, 3].

В опытах, проведенных на полях Рязанского НИПТИ АПК, установлено, что в экстремальных погодных условиях урожайность пшеницы при использовании гуматов была выше почти на 10 ц, картофеля на 73 ц, ячменя на 3 - 7 ц по сравнению с контролем.

При проращивании семян ячменя, обработанных гуматами, энергия прорастания была выше на 14 %, всхожесть на 10 %, количество корешков на 16 % по сравнению с семенами без обработки.

Для обработки картофеля в расчете на 1 га потребуется 12л гуматов, их стоимость составит 120 руб. при минимальной прибавке 20 ц и цене 3 - 5 руб./кг, на 1 руб. израсходованных гуматов выход дополнительной продукции составит 50 - 83 руб., при фактически полученной прибавке 73 ц/га соответственно - 182 - 304 руб.

На зерновых культурах в расчете на 1 га потребуется 6 л гуматов или примерно 60 руб. при прибавке урожайности 3-10 ц/га и цене 200 руб./ц на 1 руб. использованных гуматов дополнительно будет получено продукции 10 - 33 руб.

Приведенные литературные и фактические материалы, полученные в Рязанской области, свидетельствуют о высокой эффективности использования биогуминовых удобрений и необходимости массового их внедрения.

Использованные источники:

1. Афонин И.В. Инновационный менеджмент, М., 2007
2. Городний Н.М. Биоконверсия в управлении агроэкосистемами, (под ред.) и др. УкрИНТЭИ, К., 1996

3. Косолапов И.Н. Эффективность вермикультивирования и его продуктов, Монография, г. Рязань, 2004г.
4. Косолапов И.Н. и др. Опыт применения гуминовых препаратов в Рязанской области. 11-я Международная научно-практическая конференция, г. Владимир, 2004
5. Шмойлова Р.А. (под ред.) Теория статистики, М., 2007

Ефремова А.Ю.

ассистент кафедры управления на предприятии АПК

ФГБОУ ВПО РГАТУ

Научный руководитель

Косолапов И.Н., к.э.н., профессор

кафедры управления на предприятии АПК

ФГБОУ ВПО РГАТУ

Россия, г.Рязань

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА ПО ГРУППАМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Повышение производительности и эффективности труда в сельскохозяйственном производстве – важнейшее направление в современных конкурентных условиях. Однако в течение многих последних лет этим экономическим категориям не уделялось должного внимания, особенно в забвении оказалась проблема роста производительности труда.

В экономической литературе отражены разные подходы к определению производительности и эффективности труда. В данной статье использованы некоторые из них. В частности, уровень производительности труда определен прямым показателем – выходом продукции на одного работника за год, т.е. в расчете на живой труд. Эффективность труда отражена в

совокупных затратах живого и овеществленного труда, в себестоимости единицы продукции, прибыли и уровне рентабельности.

Для выявления закономерности и определения количественной оценки взаимосвязей использованы статистические группировки, вариационный и корреляционно – регрессионный методы [2.4].

Численность населения, в том числе работников, занятых в сельскохозяйственном производстве – главное богатство и фактор динамичного развития аграрной экономики. Результаты производительности и эффективности труда представлены в таблице 1.

Приведенные данные показывают значительную вариацию по включенным в анализ показателям в разрезе выделенных групп сельхозпредприятий.

Снижение показателей по производству зерна и молока в расчете на одного работника к среднему уровню произошло в 2008г. за счет последней группы. В этой группе наибольшая трудообеспеченность и значительно ниже эффективность использования рабочей силы, в этой группе выше среднего значения только по прибыли на работника [3].

Таблица 1- Влияние численности работников на производительность и эффективность труда по группам сельскохозяйственных предприятий

Группы по численности работников, чел.	Доля группы, %	Произведено на одного работника, % к среднему уровню			Трудообеспеченность на 100 га сельхозугодий, чел.
		Зерна	Молока	Получено прибыли,	
До 60	70,6	119	84	70	75
61 - 100	14,4	84	128	52	97
101 - 140	6,6	142	122	154	87
141 - 180	4,5	119	95	94	116
Свыше 180	3,9	100	80	133	222
Итого	100	100	100	100	100

В среднем на одного работника было произведено зерна 62 тонны, молока 12 тонн, получено прибыли 82 тыс. руб. при трудообеспеченности 3,2 чел.

Коэффициент вариации по этим показателям соответственно равен 19 %, 12,4 %, 41 % и 19 %. Корреляционно – регрессионным методом установлены следующие количественные характеристики: отрицательная взаимосвязь между трудообеспеченностью и производством зерна на работника с коэффициентом корреляции 0,60, вариация по производительности на 36 % объяснялась различиями в численности работников на 100 га сельхозугодий, с увеличением трудообеспеченности на одного человека на ту же площадь выход зерна на работника снижался в среднем на 12,3 тонн, по производству молока на 1 человека отмечалась положительная взаимосвязь: соответственно с коэффициентом 0,33 или 11 %, производительность труда возрастала на 10 ц, по прибыли в расчете на человека также обнаружена положительная взаимосвязь соответственно с коэффициентом 0,20 или 4 % и прибыль на 1 человека повышалась на 10 тыс. руб. с увеличением численности работников на 1 человека в расчете на 100 га сельхозугодий [1.3].

Эффективность производства зерна по группам сельскохозяйственных предприятий представлена в таблице 2.

Таблица 2- Влияние размера посевной площади на экономические показатели по производству зерна

Группы по площади зерновых, га	Доля группы, %	В % к среднему уровню		
		Урожайность	Себестоимость 1 ц	Затраты средств на гектар
До 100	9,1	57	155	67
100 - 500	21,9	59	124	72
500 - 1000	22,2	78	103	77
1000 - 1500	16,2	95	92	84
1500 - 2000	10,1	110	87	90

2000 - 3000	12,2	111	94	102
Свыше 3000	8,3	125	106	122
Итого	100	100	100	100

Таблица 2 показывает существенные колебания в разрезе выделенных групп по урожайности, себестоимости и затратам средств. Коэффициент вариации соответственно равен: 34 %, 16,5 % и 24 %.

В среднем по сельхозпредприятиям урожайность составила 29,4 ц/га, себестоимость 1 ц 295 руб., затраты средств на гектар 9,2 тыс.руб.

В первых трех группах производство зерна было убыточным, а в среднем уровень рентабельности равен 47,4 %. Коэффициент корреляции между затратами средств на гектар 0,96, вариация по урожайности на 92 % объяснялась различиями в затратах средств на 1 га, с увеличением затрат на гектар на 1 тыс. руб. урожайность повышалась в среднем на 0,76 ц/га.

Взаимосвязь между затратами на 1 га и себестоимостью 1 ц отрицательная и очень низкая. В уровне урожайности отражено совокупное влияние всех производственных факторов. Изменение урожайности по зерновым культурам по выделенным группам показано в таблице 3.

Таблица 3- Распределение сельскохозяйственных предприятий по урожайности зерновых культур в 2010 г.

Группы по урожайности, ц/га	Доля группы по числу предприятий, %	Доля группы, %	
		По посевной площади зерновых	По валовому производству зерна
До5	7,6	2,2	0,5
5,1 - 10	25,2	14,0	6,6
10,1 - 15	30,1	29,1	22,8
15,1 - 20	21,0	28,8	31,2
20,1 - 25	12,5	17,9	24,6
25,1 - 30	3,0	6,6	12,0
Свыше 30	0,6	1,4	2,3

Итого	100	100	100

По приведенным показателям (таблицы 3) в разрезе групп наблюдается значительная дифференциация. Интенсивное производство зерна начинается лишь с четвертой группы, где доля по валовому производству зерна выше доли по численности предприятий и по посевной площади зерновых культур.

Коэффициент вариации по урожайности в 2010 г. составлял 43,7 %, в 2011 г. 40 %. В 2011 г. почти в 2 раза снизилась доля предприятий первых двух групп и в 2,2 раза увеличилась доля групп свыше 25 ц/га, в той группе появились предприятия с урожайностью до 40 ц/га.

В Рязанской области видное место всегда занимало выращивание картофеля. Характеристика выделенных групп по урожайности картофеля представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Распределение сельскохозяйственных предприятий по урожайности картофеля в 2010 г.

Группы по урожайности, ц/га	Доля по числу предприятий, %	Доля, %	
		Площади под картофелем	Валовому производству
До 50	40,0	10,2	5,0
50,1 - 100	35,6	31,0	26,1
100,1 - 150	22,2	53,1	62,7
150,1 - 200	2,2	5,7	6,2
Итого	100	100	100

Из таблицы 4 видно, что интенсивное выращивание картофеля начинается с 3-ей группы, где доля предприятий по валовому производству картофеля превышает их долю по числу предприятий и площади по картофелю.

Коэффициент вариации по урожайности картофеля в 2010 г. составлял 49,9 %, в 2011 г. 22,5 %. В 2011 г в последней группе появились предприятия с урожайностью картофеля свыше 300 ц/га.

В Рязанской области производство молока занимает одно из ведущих мест. Некоторые показатели эффективности труда в молочном скотоводстве показаны в таблице 5.

В среднем, по предприятиям, удой молока на корову в 2008 г. составлял 36 ц, себестоимость 1 ц 803 руб., уровень рентабельности 42,1 % при затратах средств на голову 32,8 тыс. руб. Коэффициент вариации по удою молока на корову составлял 21,9 %, по себестоимости более 6 %, по затратам средств на голову 17,6 %. Коэффициент корреляции между затратами средств и продуктивностью коров 0,98 или вариация по удою на 96 % объяснялась различиями в уровне затрат средств на голову. С увеличением затрат средств на голову на 1 тыс. руб. удой молока на корову повышался на 2,93 ц, между затратами средств и себестоимостью отмечалась слабая отрицательная взаимосвязь.

Таблица 5 – Влияние поголовья коров на эффективность производства молока по группам предприятий.

Группы по поголовью коров, гол.	Доля по числу хозяйств, %	В % к среднему уровню			
		Удой молока на корову	Себестоимость 1 ц	Уровень Рентабельности	Затраты средств на голову
До 100	23,2	64	117	3	76
101 - 300	39,0	81	107	45	86
301 - 500	18,9	97	98	111	96
501 - 1000	16,9	111	99	111	110
Свыше 1000	2,0	121	90	165	121
Итого	Итого	100	100	100	100

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о необходимости повышения производительности и эффективности труда в аграрной экономике на основе модернизации производства, внедрения научных достижений, высокоэффективной техники (в 2011г. по сравнению с1995г. количество тракторов уменьшилось в 4 раза, зерноуборочных комбайнов в 5

раз), новейших технологий, в том числе биотехнологий, качественных материальных оборотных средств, улучшения племенной работы и полного использования потенциала животных, совершенствования организации производства, управления, повышения квалификации работников и материального стимулирования.

Использованные источники:

1. Грошева И.Н. и др. Рязанская область в цифрах, Рязань, 2012
2. Дуброва Т.А. Статистические методы прогнозирования, М., 2003
3. Закс Л. Статистическое оценивание, М., 1976
4. Шмойлова Р.А. (под ред.) Теория статистики, М., 2007

*Заернюк В.М., кандидат экономических наук, доцент
Российский государственный университет туризма и сервиса
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В ходе реализации экономических реформ по становлению рыночной экономики во многих странах с переходной экономикой к проблеме формирования финансового сектора подошли недостаточно осознанно. В результате, в настоящее время эти страны испытывают определенные трудности в области формирования и рационального использования внутренних источников финансирования реального сектора экономики, а также привлечения прямых иностранных инвестиций. Кроме того, неразвитые финансовые институты ограничивают возможности осуществления оптимальной денежно-кредитной политики, что, в конечном итоге, сдерживает возможность строить подлинно рыночную экономику и интегрироваться в мировое экономическое пространство.

Однако, даже в развитых экономиках малейшие ошибки и просчеты, допущенные в системе регулирования финансового рынка, могут привести к

серьезным негативным последствиям, затрагивающим интересы подавляющего числа хозяйствующих субъектов. Возрастание уровня и расширение спектра финансовых рисков повысило уязвимость национальных финансовых систем, что выражается в увеличении количества финансовых кризисов. Об этом свидетельствуют финансовые кризисы последних лет, которые отозвались во всех странах, тем самым подтвердив высокий уровень финансовой взаимозависимости национальных экономик.

За двадцатилетний период трансформации экономики в России в сфере финансов сделано немало, однако создать подлинно эффективный финансовый сектор, способный в полной мере осуществлять присущие ему функции, на наш взгляд, еще и не удалось.

Представляется, что во многом это обусловлено тем, что основные усилия были направлены на формирование банковской системы, роль остальных институтов финансового посредничества была недооценена. В этой связи в настоящее время наиболее актуальной задачей является формирование сопутствующих институтов, без которых, по нашему мнению, невозможно будет дальнейшее развитие банковской системы.

Несмотря на серьезную поддержку банковской системы со стороны государства, повышение ее роли и значимости в экономике России, ее количественные показатели в сравнении с банковскими системами развитых экономик, продолжают оставаться явно недостаточными. ***В то же время именно банковский сектор может и должен выступить в роли драйвера в развитии остальных институциональных сегментов финансового посредничества в России.***

Растущие риски значительно усложнили деятельность финансовых регуляторов, поставили перед ними новые задачи в сфере надзора за финансовыми институтами. В банковской сфере, которая в большей степени, чем другие сферы финансовой деятельности, связана с угрозой возникновения системных рисков, требуется пересмотр подходов к

регулированию и надзору за рисками, возникающими в деятельности кредитных институтов. При этом необходимо не только усиливать регулирование со стороны государства, но использовать рыночно-ориентированные методы управления и контроля рисков кредитных организаций. Банк России, как регулятор, вынужден в этих условиях перестраивать стиль и методы деятельности, оптимизировать организационную структуру, бизнес-процессы и совершенствовать технологии.

Однако, как справедливо отмечает Н.Н. Никитина: «...несмотря на совершенствование подходов и методов пруденциального регулирования банковской деятельности в России, при отсутствии согласованной законодательной базы содержательный подход практически не соблюдается в российском банковском надзоре, что приводит к обострению противоречий между банковским сообществом и ЦБ РФ» [1, с.10].

Политика регулирования банковской деятельности в России, на наш взгляд, в настоящее время является достаточно либеральной с точки зрения операционной деятельности банков. Речь идет, в первую очередь, о режимах валютного регулирования и контроля, движения капитала и текущего счета. Российская система надзора за банковской деятельностью, основанная на рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору, по своей жесткости, качеству администрирования и реализации надзорных функций следует считать наиболее передовой. Тем не менее, путь, пройденный за 20 лет формирования национальной банковской системы, не довел ее до такого уровня количественного развития, который мог бы поднять степень участия банковской системы в экономике страны до сопоставимого с развитыми банковскими системами уровня.

Попробуем разобраться в причинах недостаточной развитости отечественной банковской системы, в каком направлении нам двигаться дальше. Для этого необходимо рассмотреть эволюцию проведения основных

реформ банковской системы, модернизации системы регулирования и надзора на протяжении постсоветского периода, попытаться понять, какие проблемы решены, какие нет, что мы имеем, наконец, на данный момент.

В 1992 – 1994 гг., когда в стране «свирепствовала» гиперинфляция, когда практически ежедневно обесценивались активы, многие заемщики старались задерживать погашение своих обязательств, что негативно отражалось на банковском бизнесе. Действующая в этот период судебно-правовая система была неэффективной, а законодательное поле несовершенным. Все это не могло не отразиться на общем ухудшении бизнес-климата в стране, в том числе в банковском секторе.

В 1994 году, после деноминации советского рубля, полностью обесценились активы и капитал банков, что основательно подорвало российскую экономику, в том числе и только начавшую зарождаться отечественную банковскую систему. Таким образом, переход к рыночной экономике оказался намного сложнее, чем нам казалось в тот период. Нужно было решать сложные системные задачи в области формирования новых отношений собственности и становления рыночной системы государственного регулирования экономики. При этом необходимо отметить, что кредитно-финансовый сектор, в отличие от всех остальных секторов экономики, перед которыми также стояла задача модернизации, необходимо было создавать практически с нуля.

В конце 80-х годов, в СССР в период горбачевской перестройки произошло серьезное переосмысление всего комплекса законодательных и поведенческих характеристик институтов финансового посредничества, в том числе и банковских институтов. Реформирование банковской системы СССР началось в 1987г., когда ЦК КПСС и Совет Министров СССР приняли совместное постановление № 821 о создании двухуровневой банковской системы, включающей Государственный (Центральный) банк СССР и ряд государственных специализированных банков - Внешэкономбанк СССР,

Промстройбанк СССР, Агропромбанк СССР, Жилсоцбанк СССР и Сберегательный банк СССР. [2]. Это событие, можно сказать, стало революционным этапом в становлении банковской системы России.

Примерно до середины 1988 г. становление спецбанков шло методом «проб и ошибок». Издержки, разумеется, были большие. И организационные и психологические. Однако эти издержки не приняли такого болезненного характера, какой наблюдался позднее, в ходе коммерциализации спецбанков [3, с. 298].

Началось формирование новых форм хозяйствования и организационно-правовых структур коммерческих банков. После принятия закона «О кооперации», начали создаваться первые кооперативные банки на паевых началах. Появились соответствующие нормативные акты, регулирующие деятельность коммерческих банков, а Госбанк СССР начал лицензировать негосударственные банковские образования. В России интенсивно начали создаваться коммерческие банки. Только за 1988 г. было создано 15 инновационных и 4 акционерных коммерческих банков.

Основной особенностью того периода было то, что в банковскую систему привлекались счета и капитал в основном государственных предприятий и организаций. Контроль за финансами государственных предприятий, особенно в последние годы существования СССР, существенно ослабел, управление денежными потоками руководством предприятий не выдерживало никакой критики. В дальнейшем большинство из этих государственных предприятий или обанкротились или же были приватизированы, а их долевое участие в коммерческих банках обесценилось до мизерных величин.

Именно тогда зародились первые ростки коррупции. Многие руководители государственных предприятий, предчувствуя процессы скорого развала СССР, стали работать «на себя». Сложилась порочная практика, когда капитализация банков стала сопровождаться так

называемыми «откатами» в пользу принимавших решения руководителей. Таким образом, происходил отход от классической функции собственника по причине отсутствия законодательной базы и культуры отношений собственности.

В 1993-1994 гг. большинство банков оказались финансово несостоятельными ввиду многих причин, среди которых доминирующими были распад СССР и неослабевающие процессы рецессии в экономике. Среди них оказались, прежде всего, крупнейшие многофилиальные и системообразующие специализированные госбанки. Проблема усугублялась еще и тем, что активы крупнейших операторов - «Сбербанка» и Внешэкономбанка были тогда практически потеряны: в первом случае - по причине замораживания денежных средств населения, во втором - в виду замораживания валютных счетов предприятий и организаций. Что касается вновь созданных коммерческих банков с государственным участием, то многие из них оказались в руках неподготовленных и неэффективных управленцев, многим из которых такие банки достались «в наследство».

Такие банки работали, как правило, неэффективно, обслуживая, в большинстве своем, инсайдерские интересы. Госбанки, чаще всего по указанию правительства, выдавали неэффективные, обреченные с самого начала на невозврат, кредиты с целью спасти промышленность, топливно-энергетический и агропромышленный комплексы, другие отрасли. Однако, в виду отсутствия основных инструментов надзора со стороны Центрального банка - резервирование под возможные потери активов, механизмы принудительного списания безнадежных активов и т.п., госбанки, практически полностью утратили свой капитал, продолжали функционировать.

Процесс усугублялся еще и тем, что было полностью утрачено доверие населения к банковскому сектору, в результате чего все население хранило свои сбережения не в банковских структурах. Многие банки строили

финансовые пирамиды, в результате чего ими была потеряна ликвидность. Не функционировал рынок межбанковских кредитов.

Процедура создания банков предъявляла множество требований к банковской деятельности а качество банковского регулирования и надзора абсолютно, как уже отмечалось ранее, не соответствовало современным требованиям функционирования банков в условиях рынка. Лицензирующим органам и органам банковского надзора представлялась порой фиктивная информация о составе участников банка и даже клиентов, формальные, не соответствующие действительности бизнес-планы и др. Все это порождало непредсказуемость отслеживания информации регулятором.

Многие банки были ничтожно малы по своим активам, что не давало им возможности функционировать в качестве банковских учреждений, способных предоставлять своим клиентам широкий спектр услуг. Такие банки довольствовались лишь мелкими посредническими операциями, такими, например, как купля-продажа валюты, небольшие по масштабам спекулятивные посреднические операции и др. Многие банки испытывали трудности с обеспечением минимального уровня уставного капитала, не имели соответствующего уровня ликвидности, не были платежеспособными, не имели профессионального менеджмента. В то же время у Центрального банка не было достаточных рычагов влияния на все эти процессы.

В дальнейшем были установлены новые регулятивные правила и требования по отношению к деятельности кредитных организаций. Особенно высокие требования были установлены по отношению к общему капиталу, достаточности капитала, ликвидности, обязательным резервам в Банке России и др. Более широко стала практиковаться такая мера воздействия, как отзыв банковской лицензии. Необходимость «оздоровления» банковской системы путем отзыва лицензий на осуществление банковской деятельности, была обусловлена наличием всевозможных рисков на финансовом рынке и стремлением большинства несостоявшихся банков найти решение своих

проблем путем привлечения денежных ресурсов по необоснованно высоким процентным ставкам, а также поиска «нестандартных» решений проблемы капитализации.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что начальный период развития банковской системы России (1991 – 1994 гг.) характеризовался отсутствием эффективной системы надзора и регулирования; наличием высоких рисков в реальном секторе экономики; отсутствием необходимой законодательной базы, защищающей как интересы банков, так и интересы населения и бизнес-сообщества; низким качеством менеджмента и культуры в банках.

Спустя пять лет, в августе 1998 г., в связи с огромным государственным долгом, кризисом ликвидности, низкими мировыми ценами на сырьё, составлявшее основу экспорта России, выстроенной финансовой пирамидой государственных краткосрочных облигаций (ГКО), Правительством РФ был объявлен так называемый технический дефолт, который разорил огромное количество малых предприятий. В этот период «лопнули» многие банки, а банковская система оказалась в коллапсе как минимум на полгода. Обесценение рубля существенным образом подорвало доверие населения и иностранных инвесторов к российским банкам и государству, а также к национальной валюте.

Надо отметить, что методы экономической политики, применявшиеся в 1995—1998 годах, были малоэффективными: вновь и вновь повторялись похожие по смыслу меры, несмотря на то, что они каждый раз давали отрицательные результаты. Ставка постоянно делалась на крайне ограниченный набор денежно-кредитных и бюджетно-налоговых мер.

Начиная с 2000-х годов, в ходе реализации экономической политики государства получила дальнейшее развитие системы базовых правовых норм и других институтов, обеспечивающих развитие рыночных отношений, что позволило России восстановить статус мощной экономической державы.

Экономический рост приобрел устойчивый характер, были заложены тогда основы масштабных структурных и институциональных изменений, в том числе в сфере банковской деятельности.

Важным этапом развития банковского сектора России стала разработка механизмов и экономических моделей построения системы банковского надзора в Российской Федерации, соответствующей современным международным требованиям и позволяющей обеспечить динамичное развитие российской банковской системы, ее конкурентоспособность на международном рынке банковских услуг. В частности, в 2003-2005 гг. Банком России были приняты основополагающие нормативные документы, регулирующие деятельность кредитных организаций [4, 5, 6, 7].

Сегодня финансово-кредитный рынок России кроме банков представлен существенным числом участников, предоставляющих разные виды финансовых услуг: небанковские кредитные организации, организации микрофинансирования, страховые компании, трасты, институты пенсионного частного обеспечения, паевые инвестиционные фонды, хедж-фонды, управляющие компании и т.д. С каждым годом число компаний увеличивается, усложняются виды и условия предоставления финансовых продуктов.

Эффективное функционирование и развитие финансового рынка зависит в первую очередь от качества регулирования и надзора. На необходимость выработки новых подходов адекватного решения по регулированию финансовых рынков, к интеграции разрозненных сегментов и органов их регулирования в финансовой сфере как единого и эволюционирующего механизма, непосредственное влияние оказал мировой финансовый кризис 2008-2009 годов. Помимо этого, процессы, связанные с пересечением границ операций в финансовой сфере, активным перемещением капитала, увеличением количества международных операций, вызванные глобализацией мирового финансового рынка, также

стали причиной повышенного внимания к вопросу создания и необходимости мегарегулятора в мировом финансовом хозяйстве.

В настоящее время нет единства по поводу стандартов регулирования финансового рынка. Мнения о форме организации регулирования и надзора среди ученых и специалистов-практиков разделились. Существующий в ряде зарубежных стран опыт создания мегарегулятора в отечественной финансовой системе отражения пока не нашел. На мировом уровне также не сложилось единой точки зрения о необходимости создания модели объединенного или интегрированного регулирования и надзора.

Рассматривая вопросы необходимости создания в России мегарегулятора, его возможные положительные эффекты, нужно исходить, прежде всего, насколько актуальна необходимость введения мегарегулятора в настоящее время. Существует ли сегодня в России экономическая основа для создания мегарегулятора, какова степень переплетения функций и операций на финансовом рынке, насколько она требует универсальности финансовых институтов?

Отвечая на этот вопрос следует признать, что сегодня в мире, безусловно, наблюдается расширяющаяся практика создания полностью интегрированных мегарегуляторов, особенно в странах с развивающимися экономиками, или по меньшей мере объединения функций нескольких органов, регулирующих деятельность на финансовых рынках.

В то же время в России, для создания мегарегулятора в России, по нашему мнению, нет достаточной экономической базы. Большинство участников финансового рынка имеют низкую капитализацию, им еще предстоит вырасти в более диверсифицированный и крупный бизнес. Российский финансовый рынок, основанный на небольших финансовых институтах, справедливо можно назвать раздробленным рынком. Кроме того, региональные рынки замкнуты, финансовые продукты и деятельность отечественных финансовых институтов имеют упрощенную структуру.

Необходим, на наш взгляд, комплексный подход к модернизации финансового посредничества, основанный на целостном и взаимосвязанном развитии институтов финансового сектора путем создания единообразного регулятивного поля деятельности всех финансовых институтов с учетом обеспечения совместимости с мировыми стандартами и особенностями экономики России. Нужно сформировать комплексную модернизированную систему, включающую в себя основные сегменты финансового сектора: банковскую систему, рынок капитала, страхования, пенсионной системы.

Первоочередной задачей является создание институтов, генерирующих долгосрочные финансовые ресурсы и трансформирующих их в инструменты долгосрочного финансирования реального сектора экономики. Наряду с этим, необходимость комплексного развития перечисленных выше институтов, обусловлена тем, что они, являясь одновременно производителями и потребителями финансовых продуктов, способны самостоятельно генерировать новую стоимость в экономике.

Комплексное развитие институтов финансового посредничества является необходимым условием повышения эффективности денежного рынка, в особенности в условиях перехода к режиму таргетирования инфляции в денежно-кредитной политике. Институциональная неразвитость небанковского сегмента финансового посредничества значительно ограничивает возможности регуляторов финансового рынка для полноценной реализации выбранного режима денежно-кредитной политики.

В рамках настоящей статьи необходимо отметить важную, особенно в последние годы, роль в Базельского комитета, разрабатывающего финансовые кодексы и стандарты, призванные поддерживать финансовую стабильность в мировых странах. Комитет на глобальном уровне устанавливает правила банковской деятельности, в том числе нормативы достаточности капитала и методики оценки резервов.

Из-за ипотечного кризиса, начавшегося в 2007 г. и выявившего массовый крах риск-менеджмента финансовых институтов и органов надзора, стала очевидной необходимость срочного поиска новых дополнительных регуляторных механизмов в самый разгар внедрения Базеля II. Эти события, несомненно, оказали влияние на восприятие Базеля II, находившегося в процессе реализации. В конце 2009 г. от исправления Базеля II Базельский комитет по банковскому надзору перешел к представлению новых правил. Комитетом были выпущены два консультативных документа, получивших название Базель III.

Для России Базель II и Базель III имеют, по нашему мнению, неоднозначное значение. Наша страна стремится быть активным участником мировых финансовых рынков и для этого ей необходимо следовать общепринятым мировым нормам и стандартам. В этом смысле внедрение ряда принципов Базеля II и Базеля III укрепит российский банковский сектор в целом за счет лучшего понимания и количественной оценки рисков, повышения качества корпоративного управления и увеличения прозрачности их бизнеса. В то же время эти два пакета не являются законами, как таковыми, и для российской банковской системы многое будет зависеть от конкретной их интерпретации, последовательности и сроков их внедрения. Хотя все это повлечет довольно существенные материальные затраты на сам процесс внедрения, в конечном счете такая ситуация должна будет ускорить консолидацию российского банковского сектора.

Благодаря тому, что в России действуют более жесткие требования к банковскому капиталу, чем в мировой практике, российские банки уже сегодня, и даже с запасом, готовы к внедрению новых нормативов достаточности капитала. А вот к более жестким требованиям к ликвидности и фондированию российским банкам, судя по всему, еще предстоит приспособливаться. При этом в России сейчас в самом разгаре находится внедрение предыдущих изменений в банковское регулирование.

Новые требования Базель III на уровне отдельных стран, как мы видим, начнут вступать в силу с 2013 года. Из-за этого мировым финансовым гигантам в ближайшие годы потребуется привлечь в капитал сотни миллиардов долларов.

Сроки реализации в Российской Федерации международных подходов к финансовому регулированию в рамках Базеля III уже нашли отражение в программном документе - Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г. – с 2013 года.

Этот срок, на наш взгляд, несколько преждевременен, ввиду того, что в стране всего полтора года как началось введение в полном объеме международных норм оценки достаточности капитала (Базель II). Внедрение продвинутых подходов Базеля III в России для всего банковского сектора потребует от большинства коммерческих банков совершенствования системы риск-менеджмента и IT-систем, крупных расходов. На практике, за исключением ряда крупнейших участников банковского рынка (например, Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Альфа-банк, Промсвязьбанк, Банк «Зенит» и др.) подавляющее большинство кредитных организаций еще не способно самостоятельно проводить внедрение Базеля III по кадровым, финансовым и техническим причинам [8].

Всвязи с этим, как нам представляется, для проведения хотя-бы минимального набора процедур Базеля III было бы целесообразно Банку России разработать и вооружить кредитные организации набором детальных унифицированных рекомендаций по их эффективного внедрения. Следовало бы провести, наконец, обучающие мероприятия, и не только провести, а поставить их на регулярную основу.

Использованные источники:

1. **Никитина Т.В.** Теория и методология банковского надзора в условиях финансовой глобализации. // автореф. дисс. д.э.н., ГОУ ВПО «Санкт-

Петербургский государственный университет экономики и финансов», Санкт-Петербург – 2008. С.45.

2. Постановление ЦК КПСС и Совет Министров СССР от 17 июля 1987 г. № 821 «О Совершенствовании системы банков в стране и усилении их воздействия на повышение эффективности экономики».

3. **Зотов М.С.** Я – банкир: От Сталина до Путина. // М.: изд. РУСАКИ. - 2004. 472 С.

4. Инструкция от 23 июля 1998 г. № 75-И «О порядке применения федеральных законов, регламентирующих процедуру регистрации кредитных организаций и лицензирования банковской деятельности».

5. Инструкция от 25 августа 2003 г. № 105-И «О порядке проведения проверок кредитных организаций (их филиалов) уполномоченными представителями Центрального банка Российской Федерации».

6. Инструкция от 14 января 2004 г. № 109-И «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций».

7. Инструкция от 16 января 2004 г. № 110-И «Об обязательных нормативах банков».

8. **Заернюк В.М., Черникова Л.И.** Перспективы внедрения принципов Базеля II и Базеля III в российском банковском секторе // Финансы и кредит», 2012, № 19 (499), С. 26-34.

Зуева Л.Г.

Коровина Ю.С.

студент 5 курса факультета управления и предпринимательства

ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный

исследовательский университет»

Россия, г.Белгород

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ СТРАН СКАНДИНАВИИ, АЗИИ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мировой финансовый кризис 2008 года показал неустойчивость экономических систем в различных странах мира. В связи с этим правители государств задумались над вопросом создания устойчивой экономической системы. Проблема состоит в том, как это сделать, какими характеристиками должна обладать стабильная и сильная экономика в стране. Возможно, некоторые страны забыли об опыте скандинавских стран и некоторых стран Азии. Именно эти регионы отличаются устойчивой экономикой, стабильностью в обществе и развитостью инновационных технологий.

Цель исследования – изучить и сравнить экономические показатели и показатели качества жизни в скандинавских странах, странах Азии и в России.

Задачи исследования:

1. Изучить экономическую модель и научно-техническое развитие каждой страны в отдельности;
2. Проанализировать графики определенных показателей как каждой страны в отдельности, так и в совокупности;
3. Предложить рекомендации по поддержанию устойчивости экономической системы.

Сравнивая Швецию и Финляндию, Японию и Китай с Россией по трем показателям за 2010г., мы получили следующие результаты (табл. 1) [6]:

**Сравнительный анализ экономических показателей стран
Скандинавии, Азии и Российской Федерации**

Признак сравнения	Швеция	Финляндия	Россия	Япония	Китай
ВВП (долларов США)	458,004 млрд	238,801 млрд	1,48 трилл.	5,498 трилл.	5,879 трилл.
Население (чел.)	9,379 млн.	5,364 млн.	141,75 млн.	127,45 млн.	1,338 млрд
Средняя продолжительность жизни (лет)	81,4	79,7	68,6	82,9	73,1

Важнейшим из всех макроэкономических показателей является показатель валового внутреннего продукта, который отражает масштабы национального производства товаров и услуг в данный период. По данному показателю видно, что Россия занимает промежуточную позицию между скандинавскими странами и странами Азии. Однако самый высокий уровень ВВП в Китае, что говорит о высоких масштабах национального производства товаров и услуг. Говоря о численности населения, то и здесь первое место занимает Китай, затем Россия и Япония, Швеция и на последнем месте Финляндия. Однако стоит вспомнить о территории, занимаемой странами. Как известно, Россия, обладая самой большой территорией в мире (17 075 200 км²), но обладает относительно небольшой численностью населения, в то время как в Японии, которая обладает только 377 944 км² территории, насчитывается 127, 45 млн. человек. В России наблюдается самый низкий уровень продолжительности жизни из рассматриваемых стран. Средняя продолжительность жизни самая высокая в Японии, также близка по значению Швеция. Это свидетельствует о том, что правительство стран смогли создать благоприятные условия для жизни своего населения и, тем самым, уменьшить стресс в жизни граждан.

Рассмотрев представленные данные, мы можем перейти к подробному рассмотрению каждой страны в отдельности.

Скандинавские страны - очень преуспевающий регион, и, по мнению многих исследователей, конкурентоспособность экономик данных стран основывается на [7]:

- высоком уровне политической культуры, ориентированной на социальную сплоченность населения, наличие компромисса в обществе по основным вопросам развития стран, практически полное отсутствие коррупции и свободная пресса;

- широкой программе социальной защиты населения, которая, как отмечают эксперты, в силу ее общедоступности, не вызывает иждивенческих настроений, а напротив, стимулирует производительные силы общества;

- мощном инновационном базисе, основанном на высоких технологиях и эффективном внедрении инноваций в реальный сектор.

Самой дорогой страной среди скандинавских стран, и в Европе тоже, считается **Финляндия**. Небольшой размер и похожий состав населения предполагает, что страна сталкивается с меньшим количеством проблем, чем другие развитые страны. Преимуществами Финляндии являются политическая стабильность, открытость экономики, высокоразвитая инфраструктура и надежность телекоммуникаций, а также высокий уровень взаимодействия между предприятиями, научно-техническими центрами и университетами. Кроме того, в обеспечении конкурентоспособности Финляндии важны такие факторы, как быстрота в освоении новых технологий, высокий образовательный уровень населения, благоприятный для бизнеса деловой климат. Причинами успеха финской экономики эксперты называют то обстоятельство, что правительство страны смогло создать эффективный механизм по разработке и внедрению инновационных идей, которые вызвали бурный технологический рост экономики страны [7].

Швеция, в свою очередь, также имеет ряд интересных преимуществ. Два столетия тому назад Швеция была отсталой и бедной страной. Сегодня же – это высокоразвитая индустриальная страна с высоким научно-техническим потенциалом. Энергичное и целеустремленное овладение «know-how» – один из важных факторов экономического «Шведского чуда». Самую большую страну в скандинавском регионе, Швецию, британская газета "Гардиан" назвала как самое благополучное общество, которое когда-либо знал мир.

В шведской политике явно выделяются две доминирующие цели: полная занятость и выравнивание доходов, что и определяет методы экономической политики [7].

Таким образом, понятие “шведская модель” не имеет однозначного толкования. Однако, как показала практика, дилемма между безработицей и инфляцией явилась ахиллесовой пятой шведской модели.

Швеция исторически уделяет большое внимание проблемам инноваций, благодаря чему страна смогла совершить резкий технологический скачок. Стратегия инновационного развития страны «Инновационная Швеция» (Innovativa Sverige), принятая в 2004 г., определяет основные направления деятельности правительства в области инноваций вплоть до 2010 г., среди которых выделяются [7]:

- совершенствование базы для разработки инноваций;
- государственное участие в инновационной сфере;
- развитие человеческого потенциала.

Наряду со скандинавскими странами на мировой арене также выделяются своим экономическим развитием такие страны Азии, как Китай и Япония.

Производство многих товаров размещается в азиатских странах и средне технологичная ниша становится все менее доступной для развитых европейских стран. Государственная инновационная политика как

европейских, так и азиатских стран приспосабливается к новым реалиям мировой экономики. Особенностью азиатской модели является ставка на иностранных специалистов и возвратную миграцию в инновационные зоны. Развитие в рамках региональных точек роста или региональных инновационных систем предполагает усиление межрегионального неравенства по доходам и по доступу к инфраструктуре и услугам внутри страны [2].

Особенность экономического строя **Японии** — вертикальная интеграция фирм, их группирование, которое пронизывает всю систему деловых отношений в стране. В отличие от «двухслойной» структуры других западных стран (рынок — предприятие), японская экономическая система имеет три слоя (рынок — группа предприятий — собственно предприятия). Подчинению, а не поглощению мелких и средних фирм способствовало законодательство, которое ограничивало процесс централизации капитала, предусматривая единодушное согласие директоров подчиняемых компаний [5].

По сути дела в Японии проявилась четкая тенденция формирования модели экономического самоуправления без соединения ее с акционерной собственностью. Юридические лица приобретают акции для обеспечения стабильности связей с теми или иными фирмами. Установление долговременных связей между банками и компаниям обеспечивается не только через взаимное владение акциями, но и через кредитование.

Отношения в группировках финансового капитала строятся на принципах иерархичности. Переплетение интересов, иерархичность отношений между частниками приводят к тому, что на рынках группировка выступает единым фронтом.

Японская система управления и кредитования и ситуация на кредитных рынках способствуют компаниям эффективно использовать прибыль, понижать дивиденды и таким образом увеличивать свои

внутренние резервы. Одной из характерных черт японской модели экономического развития является использование национальных традиций и особенностей рабочей силы [5].

Трудовые отношения строятся на философии «фирма — наш общий дом». Использование рабочей силы в основном базируется на концепции «человеческого потенциала».

Каждая группа поставлена в такие условия, которые стимулируют совершенствование ее деятельности, постоянный поиск способов экономного использования оборудования. Группа участвует в принятии решений, касающихся фирмы в целом или ее подразделений, если эти решения затрагивают эту группу.

Общегосударственные планы в связи с незначительной долей государственного сектора направлены главным образом на регулирование деятельности частных фирм. Основные цели и задачи общенациональных планов экономического развития конкретно воплощаются в содержании внутрикорпоративных планов, которые имеют директивный характер. Этим образуется сложная взаимоувязанная система планирования.

Своеобразие японской экономической модели дополняется также ролью высших должностных лиц. По принятому обычаю их указания обязательны для исполнения фирмами. На основе экономических и административных принципов управления государству удавалось эффективно проводить в жизнь выработанную с участием предпринимательских кругов политику.

В последние годы появились новые функции — инвестирование капиталов за границей, содействие научно-техническим исследованиям и разработкам.

Государственная поддержка национальных и частных фирм, исследовательских институтов, университетов, лабораторий и учёных заключается не столько в предоставлении им субсидий и льготных кредитов,

сколько в создании условий и механизмов реализации интеграции совместных, полезных всем усилий, направленных на разработку новейших технологий и стимулирование производства новейших поколений.

Японское правительство находит уникальные по возможности предоставления щадящего налогового режима государственным и частным фирмам, проводящим собственные оригинальные исследования и разработки с прицелом на кардинальное технологическое обновление [5]. На ускорение внедрения и облегчение коммерциализации значимых фундаментальных, прикладных результатов в цепочке «идея-изобретение-технология-НТП», полученных лабораториями государственных исследовательских институтов, университетов, нацелена деятельность ряда японских министерств и Агентства по науке и технике.

Китайская Народная Республика (КНР) - одна из крупнейших стран мира. Со дня образования КНР ее положение в мировом хозяйстве кардинально изменилось. КНР превратилась из отсталой в промышленно-аграрную страну, поставившую цель достичь в первой половине XXI в. высокого уровня развития и стать одной из ведущих держав мира [2].

Впечатляющие экономические достижения Китая за последние три десятилетия в большой степени являются результатом радикальной реформы его экономической системы. В то время, как частные фирмы практически отсутствовали, когда эти реформы начинались, сегодня они составляют около 60% от общего объема производства [3].

Однако частная собственность — это лишь один из аспектов экономической системы. Принятие решений об объеме потребления и производства во многом перестало быть централизованным и стало правом семей и фирм, соответственно; экономическая инициатива, рынки, конкуренция и интернационализация в значительной степени заменили командные, административные процессы, монополию и автаркию.

Основой преобразований стали: внедрение многоукладной экономики; реформа ценообразования (введены 3 уровня цен: твердые государственные, подвижные договорные и свободные рыночные); переход в деревне к системе «договорного» подряда; политика «открытых дверей» и др [1].

Составной частью экономических реформ Китая стала «политика открытости». Это политика привлечения иностранного капитала в китайскую экономику в виде займов, прямых инвестиций, организации совместного предприятия с зарубежными партнерами и привлечение капитала через свободные экономические зоны.

Китай будет всесторонне претворять в практику государственное научно-техническое планирование и план развития исследований в области высоких технологий, план научно-технического штурма, план развития фундаментальных исследований, считая эти три плана центром тяжести всей работы и усиливая создание условий для исследований и внедрения и условий для научно-технической специализации в Китае [4].

В связи с официальным вступлением КНР во Всемирную торговую организацию перед китайской наукой и техникой открывается множество возможностей, но, вместе с тем, возникает и серьезные вызовы. Китай, как развивающееся государство, должен стремиться догнать развитые страны. Это означает, что для развития науки и техники в Китае нужно прилагать еще большие усилия. В настоящее время в Китае уже определены 12 важнейших ключевых тем (сверхкрупномасштабные интегральные схемы и программы, геномика и биоструктуры, электромобили, высокоскоростные поезда на магнитной подушке и др.) и ведутся работы по специализированной показательной научно-технической тематике. Осуществление этих проектов окажет далеко идущее влияние на перестройку производственных структур и повышение рыночной конкурентоспособности Китая [4].

Рассмотрев экономическое состояние скандинавских стран и стран Азии, перейдем к рассмотрению **России**. На экономические процессы в стране существенно влияют монополистические структуры, сложившиеся в предшествующую эпоху. Это затрудняет создание конкурентной среды, зачастую способствуя возникновению криминальных форм конкурентной борьбы. В стране с ограниченной конкуренцией не только создается неблагоприятный инвестиционный климат, но и замедляется структурная перестройка экономики.

Говоря об инновациях, в России в 2007 году доля промышленных предприятий, осуществляющих инновации, составляла 13% [8]. С 2006 по 2008 год их число увеличилось на 3,9%. Затраты на технологические инновации в 2008 году в России составили 307 млрд рублей, в 2009 году — 399 млрд. рублей [9]. В начале 2011 года американское издание Fast Company, специализирующееся на теме инноваций, составило рейтинг 10 ведущих инновационных компаний России. В рейтинг вошли ИТ-компания «Яндекс», производители программного обеспечения Kaspersky Lab и АBBYY, компания в области нанотехнологий «Роснано», государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», компания по производству чипов M2M Telematics, производитель сверхярких светодиодов «Оптоган», компания по производству интегральных схем «Микрон», компания по производству газотурбинных двигателей НПО «Сатурн» и нефтяная компания Лукойл [10].

Издание «Экономист» в 2008 году писало, что в экономике остаются нерешенными ряд проблем, что могут создать значительное препятствие для роста в долгосрочной перспективе. По мнению ряда экспертов, в 2000-е годы проблемы российской экономики были лишь законсервированы или даже обострились [11].

По мнению Минприроды, крупнейшие разведанные запасы россыпного золота в РФ иссякнут уже в 2014 году. Значительных

месторождений урана, меди и коренного золота не останется к 2025 году. Все же некоторые ученые полагают, что это ложные и преувеличенные прогнозы [12].

Износ сооружений, машин, оборудования и транспортных средств по состоянию на конец 2008 года составил соответственно 46,6%, 50,6% и 41,6% [13]. В результате повышается риск техногенных катастроф, таких, как аварии на Саяно-Шушенской ГЭС.

Рассмотрев каждую из стран в отдельности, мы считаем необходимым сравнить их по следующим показателям:

1. ВНД в долларах
2. Темп роста населения
3. Выбросы углекислого газа

На первом графике представлены данные по валовому национальному доходу в долларах США (Рис.1) [6].

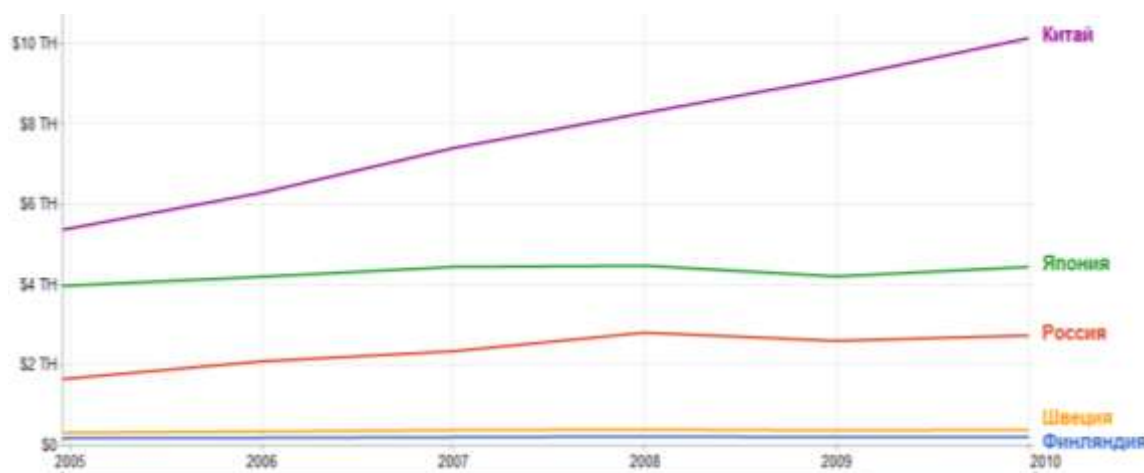


Рис.1 ВНД в долларах

Общий объем доходов страны зависит не только от результатов внутренней производственной деятельности, отражаемой объемом валового внутреннего продукта, но также от доходов, полученных из-за рубежа и выплаченных за рубеж.

Исходя из представленных на графике данных, можно говорить о том, что в 2010 году размер ВНД наиболее высок в Китае, также следует заметить, что по сравнению с 2009 годом размер ВНД вырос во всех странах. Исследуя тенденцию развития ВНД на протяжении последних пяти лет, можно сделать вывод, что в Китае и Японии показатель ВНД плавно возрастает, в Швеции, Финляндии и России размер ВНД возрастал до 2008 года включительно, затем наблюдается в этих странах снижение ВНД в 2009 году по сравнению с 2008 годом и в период с 2009 по 2010 года наблюдается тенденция к росту показателя ВНД. Рассматривая период с 2005 по 2010 года включительно, то в Финляндии, Швеции, Японии и России наибольшее значение ВНД принимает в 2008 году и только в Китае – в 2010 году.

Можно предположить, что это связано с тем обстоятельством, что развитые страны как более богатые в большей мере предоставляют финансовые и материальные ресурсы и получают доходы из развивающихся стран за их использование. В России валовой национальный доход меньше ВВП, часть которого образует в виде процентов за кредит, репатриации дивидендов и т. п. доходы других стран.

Проанализировав данный показатель, переходим к рассмотрению темпа роста населения. Данный показатель поможет выявить, какая страна является лидером по росту населения в динамическом периоде.

Данные представлены на графике (Рис.2) [6].

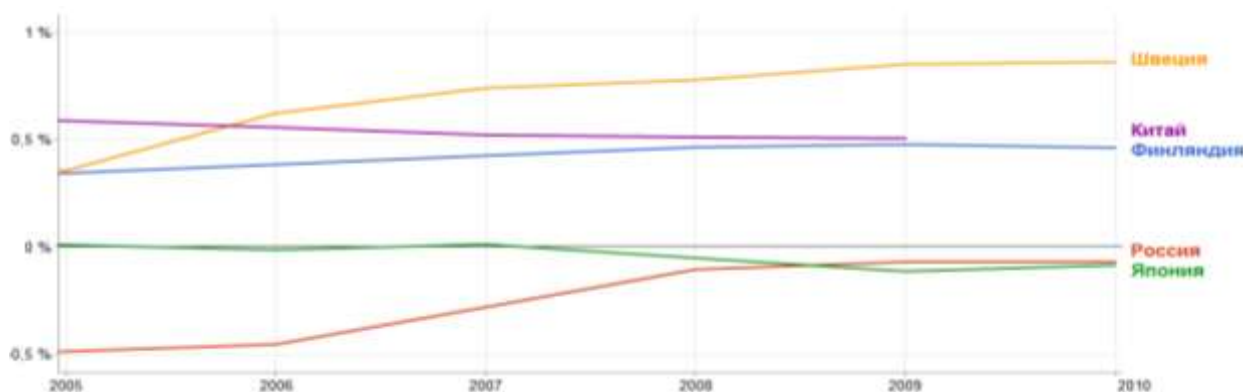


Рис.2 Темп роста населения, %

Рассмотрев данные, изображенные на графике, можно говорить, что в Швеции, Финляндии и России темп роста населения плавно возрастал на протяжении всего периода с 2005 года по 2010 год. В Китае и Японии наблюдается снижение темпов роста населения. В Китае причиной этому может служить демографическая политика, направленная на снижение рождаемости. Необходимо заметить, что в каждой стране есть периоды, в которых темп роста не изменяется. В Японии в 2008-2010 гг. показатель темпа роста населения принимает значение в -0,1%, в 2005-2007 – 0%. В Китае этот же показатель в период с 2005 по 2006 годы равен 0,6%, в 2007-2010 – 0,5%. В России с 2005 года по 2006 год показатель темпа роста населения принимает значение в -0,5%, а в 2008-2010 - -0,1%. В Финляндии темп роста населения равен 0,4% в 2006-2007 гг. и в 2008-2010 гг. – 0,5%. Только в Швеции показатель темпа роста населения принимает различные значения, за исключением 2009-2010гг., в этот период он составляет 0,9%. Рассматривая наибольшее значение такого показателя как темп роста населения среди представленных стран, то Швеция находится на первом месте(0,9%),за ней следуют Финляндия и Китай (0,5%), а затем параллельно идут Япония и Россия(-0,1%). Необходимо подчеркнуть, что если люди нравственно и физически здоровы, воодушевлены стремлением к цели, лежащей выше материальных интересов, чувствуют реальную заботу и защиту со стороны государства, то они уверенно смотрят в будущее и способны создать дружные, прочные, основанные на любви большие семьи, которые обеспечивают стабильный темп роста численности населения.

Переходим к рассмотрению следующего показателя. Выбросы углекислого газа оказывают прямое воздействие на жизнь и здоровье каждого человека в частности, так на всю окружающую среду в целом.

Ниже на графике представлены данные по выбросам углекислого газа в тоннах на душу населения выбранных стран (Рис.3) [6].

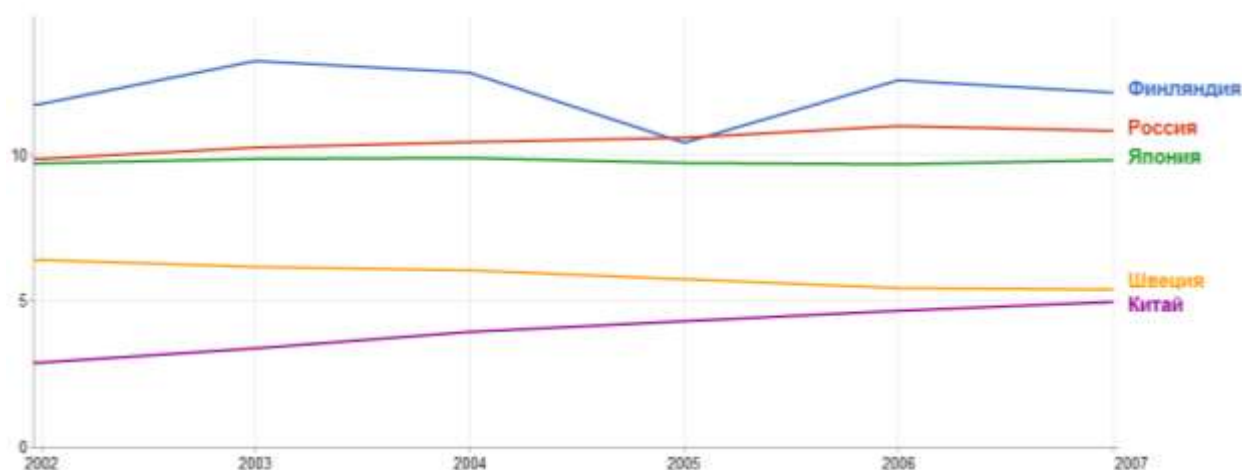


Рис.3 Выброс углекислого газа, тонна на душу населения

Объем мировых выбросов углекислого газа с 2000 по 2007 год возрастал в четыре раза быстрее, чем в течение предыдущего десятилетия.

Исходя из данных графика наблюдается тенденция к увеличению выбросов углекислого газа в Китае и Японии.

Можно предположить, что если Китай радикально не изменит своей энергетической политики, то выбросы газов его предприятиями в несколько раз превысят показатели богатых стран, которые пытаются сокращать объемы таких выбросов в соответствии с Киотским протоколом.

Но сравнивая показатели всех пяти стран, то наибольшее значение показатель выброса углекислого газа принимает в Финляндии – 12,12 тонн на душу населения.

Согласно исследованиям, эмиссия углекислого газа в текущем году снизится до уровня 2007 года, но затем снова вырастет в 2010 году. Кризис лишь частично повлиял на экологическую ситуацию, хотя такого крупного падения годовых объёмов выбросов углекислого газа, признают учёные, за последние 40 лет зафиксировано не было.

Объяснить это просто: темпы производства неуклонно растут, подчиняясь логике капиталистической экономики. Однако мы пользуемся старой энергетической базой — ископаемыми видами топлива, сжигание

которых и приводит к увеличению выбросов парниковых газов. Переход на альтернативные источники энергии пока ещё не представляется возможным. Эту ситуацию можно назвать своеобразной ловушкой: приходится лавировать между опасностью климатического катаклизма и требованиями современной экономики, которые постоянно повышаются. Необходимо подчеркнуть, что если сохранится текущая тенденция загрязнения атмосферы, то к концу XXI века температура воздуха на Земле увеличится в среднем на 6 градусов по Цельсию.

На основе изученных данных и полученных результатов, можно сказать, что скандинавские страны представляют собой наиболее яркий пример конкурентоспособного инновационного экономического развития.

Говоря о российской экономической системе, то здесь основной причиной существующих проблем является неэффективная работа Правительства. Очень часто намеченные цели так и не реализуются, а принятия решений носят противоречивый и инерционный характер.

На наш взгляд, в настоящее время для создания устойчивой экономической системы необходимо укрепление социальной сферы, которая будет служить повышению качеству и уровню жизни всего населения.

Социальные услуги Швеции – эталон для всего остального мира. Широкая и разветвленная система социальной защиты, включающая возможность пожизненного бесплатного обучения и широкое финансирование научных исследований, способствует реализации любых инновационных идей и повышению конкурентоспособности экономики. Высокотехнологичная экономика позволяет финансировать разветвленную социальную систему.

Эффективная социальная система должна быть направлена на сдерживание роста безработицы и материальную поддержку безработных, а также подготовку трудовых ресурсов такого размера и качества, которые будут полностью соответствовать потребностям общественного

производства. Высокий уровень развития социальной политики поддерживает стабильный уровень реальных доходов населения путем проведения антиинфляционных мер и индексации доходов. Недопущение массовой бедности и стабилизация жизненного уровня населения показывает высокий уровень развитости социальной системы государства. Однако, не смотря на различные социальные проекты, в России до сих пор остается высокий уровень бедности и значительная дифференциация денежных доходов населения, неблагоприятная демографическая ситуация, недофинансирование организаций социально-культурной сферы и т.п. Можно говорить о том, что перед Правительством РФ на данный момент стоит необходимость принятия эффективных мер по развитию инновационной сферы в экономике.

Использованные источники:

1. Кудров, В.М. Россия и мир. Экономика России в мировом контексте [Текст] / В.М. Кудров. – СПб: Алетея, ГУ ВШЭ, 2000. – 576 с. - ISBN 978-5-903354-38-2.
2. Семенов К.А. Международные экономические отношения [Текст] / К.А. Семенов. – М.: Юнити-Дана, 2003. – 544 с. - ISBN 5-238-00472-9.
3. Боровиков, В.И. Основы мировой экономики [Текст] / В.И. Боровиков. – М.: Центр, 2002. – 160 с. - ISBN 5-901660-07-2.
4. www.project-syndicate.org
5. Портал - Мировая экономика [Электронный ресурс] \ Режим доступа: <http://www.ereport.ru/reviews/rev201112.htm>
6. World Development Indicators [Электронный ресурс] \ Режим доступа: <http://www.google.ru/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9>
7. [Электронный ресурс] \ Режим доступа: <http://www.scandinavica.ru/s/>
8. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] \ Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections>

9. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс] \ Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
10. Риановости [Электронный ресурс] \ Режим доступа: http://ria.ru/nano_news/
11. The Economist [Электронный ресурс] \ Режим доступа: <http://www.economist.com>
12. Газета Коммерсантъ [Электронный ресурс] \ Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/>
13. [Электронный ресурс] \ Режим доступа: <http://grani.ru/>

Ионина М.Б., к.э.н.

**доцент кафедры «Экономики и менеджмента»
НОУ ВПО «ОМСКИЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Россия, г. Омск

ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ОСНОВЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Типовой проект имеет свой жизненный цикл (фазы):

- начало
- организация и подготовка
- выполнение работ
- завершение

Под *управлением проектом* подразумевается деятельность, направленная на реализацию проекта с максимально возможной эффективностью при заданных ограничениях по времени, ресурсам, а также качеству конечных результатов проекта. Основные показатели эффективности проекта можно отразить в так называемом *проектном треугольнике*:



Рис. 1 Проектный треугольник

Процесс управления проектом будет состоять из следующих этапов (рис.2):

- Процесса инициации
- Процесса планирования
- Процесса исполнения
- Процесса завершения



Рис. 2. Процесс управления проектом



Рис. 3 Этапы проектирования.

Исходя из сказанного, процесс проектирования системы управления персоналом (далее СУП) на основе системы менеджмента качества (далее СМК) будет состоять укрупнено из 4 этапов (рис.3).

Обязательное условие реализации каждого этапа – это обучение основных субъектов проекта и презентация стандартов и регламентов перед внедрением. Возникает вопрос. Чему обучать? Обучать необходимо вопросам системы менеджмента качества, вопросам системы управления персоналом, требованиям СМК к разработке документов, сопровождающих основные процессы и т.д. Необходимо организовать корпоративное обучение всех субъектов проекта.

В данной статье рассмотрим первый этап проектирования СУП на основе СМК - «Инициация проекта».

Первый этап включает:

- Определение заинтересованных сторон
- Разработка Устава проекта

Заинтересованными сторонами в реализации проекта будут основные внутренние субъекты управления персоналом (далее УП):

Таблица 1.

Заинтересованные стороны проекта

Специализированные субъекты СУП	Неспециализированные субъекты СУП
Служба управления персоналом	Высшее руководство
	Руководители подразделений
	Служба качества

Для реализации проекта необходимо создать проектную группу (команду), назначить менеджера проекта, определить участников проекта.

На данном этапе одной из задач проектной команды является выбор способа разработки СУП. У современной организации есть три альтернативных варианта, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки:

1. Разработка «авторской» СУП силами специалистов организации.

Неоспоримым преимуществом является максимальный учет реальных потребностей организации, индивидуальной специфики ее персонала, технологий, условий деятельности. Другим фактором, позитивно влияющим на результаты проектирования СУП по данному варианту, выступают:

- Большое психологическое доверие со стороны коллектива с разработкам собственных специалистов.
- Совмещение в одном лице функций пользователей системы и разработчиков
- Более высокая ответственность за качество разработок

Основным исходным условием использования данного варианта является исключительно высокая квалификация соответствующих специалистов. Базовые теоретические знания и наличие творческого потенциала, большого практического опыта и специальных знаний в области методологии разработки и внедрения систем управления.

2. Использование уже имеющегося опыта построения СУП на основе СМК.

В этом случае специалисты берут действующую систему в другой организации и адаптируют ее к конкретным условиям. Подобный подход не требует высокой квалификации специалистов, а также имеет свои преимущества:

- Существенно уменьшаются сроки проекта за счет экономии времени на разработку нормативно – методической базы и периода опытной опробации.
- Используется только положительный опыт, учитывается негативный опыт («Учиться на чужих ошибках»)

Сложность возникает, чтобы найти организацию, которая готова поделиться своим НОУ-ХАУ.

В г.Омске становится все больше организаций, где реализуется системный подход к УП, но все же не так много организаций где бы эта система работала идеально с учетом СМК.

3. Использование услуг сторонних экспертов в режиме прямого консалтинга.

Если специалисты службы персонала организации не имеют достаточной квалификации, руководство организации слабо разбирается в вопросах УП, в организации нет стратегического планирования и бюджетирования, уровень менеджмента достаточно низкий, в таком случае целесообразнее привлечь консультантов. Недостатком работы внешних консультантов является невозможность в короткий срок изучить все нюансы внутренней среды организации. Кроме того отношение к разработкам консультантов психологически отторгается другими субъектами УП. Кроме того, может возникнуть проблема с выбором внешнего консультанта в связи с отсутствием в регионе консультантов с высокими профессиональными компетенциями. В случае привлечения

консультантов из другого региона, это значительно увеличит стоимость (бюджет) проекта.

Если же организация, в которой реализуется проект, обладает признаками инновационности, сотрудники постоянно повышают свой образовательный уровень, менеджеры компании четко понимают, что должно быть результатом проекта и как этого добиться, в данном случае, можно работать над проектом за счет внутренних ресурсов.

В рамках организационной структуры организации, организационная структура управления проектом может иметь вид сбалансированной матричной структуры (рис.4). При такой организации управления проектом менеджер будет полностью занят на проекте, а участники проекта будут иметь частичную занятость (важно определить трудоемкость от общего рабочего времени). Остальное время участники проекта будут выполнять свои функциональные обязанности. Организационная структура управления проектом может иметь вид проектной организационной структуры (рис.5). В данном случае в рамках организационной структуры предприятия выделяется полностью проектная команда, которая работает только над проектом, не выполняя более никаких функциональных обязанностей. Данная форма управления проектом наиболее дорогостоящая.

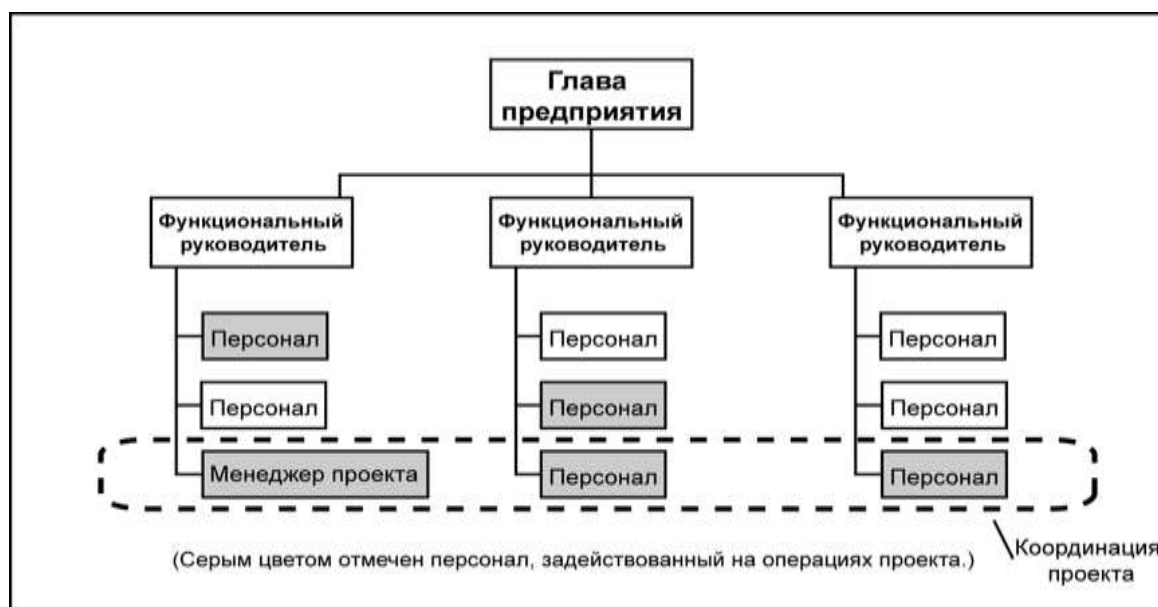


Рис. 4 Сбалансированная матричная организационная структура

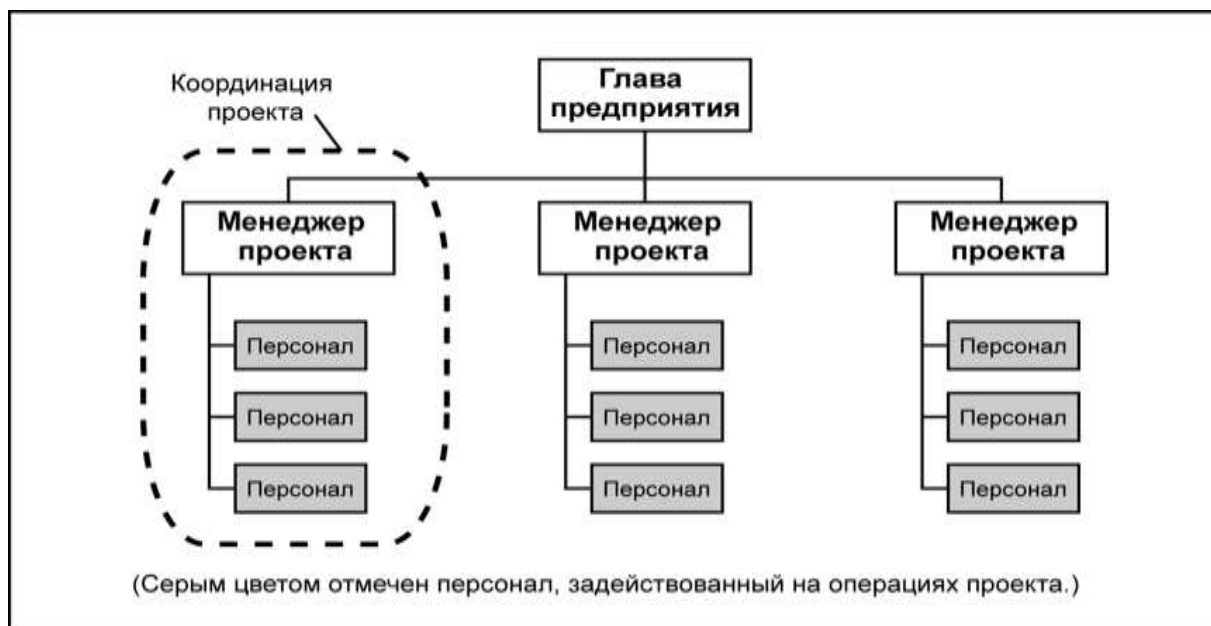


Рис 5. Проектная организация

Устав проекта – это документ, который формально санкционирует проект или фазу и документирует первоначальные требования, удовлетворяющие потребностям и ожиданиям заинтересованных сторон проекта.

Устава проекта, как правило включает в себя :

- назначение или обоснование проекта;
- измеримые цели проекта и соответствующие критерии успеха;
- требования высокого уровня;
- описание проекта высокого уровня;
- риски высокого уровня;
- сводное расписание контрольных событий;
- сводный бюджет;
- требования к одобрению проекта;
- назначенный менеджер проекта, уровень ответственности и полномочий;

Итак, составим Устав для нашего проекта:

Обоснование проекта

В условиях рыночной конкуренции и борьбы за потребителя приоритетным стратегическим направлением развития предприятий становится развитие системы менеджмента качества, которая охватывает все функциональные области деятельности организации. Управление персоналом – один из основных процессов на предприятии, от которого зависит выпуск качественного продукта (услуги). Важное значение, в современных условиях приобретает понятие «бренд работодателя». И уровень этой составляющей должен быть качественным, для того, чтобы предприятие было конкурентоспособно на рынке труда.

Цели проекта: Разработать СУП на основе СМК

Задачи проекта:

1. Построить систему УП, которая будет включать все основные системообразующие функции УП.
2. Каждую подсистему УП рассмотреть под призмой процессного подхода.
3. Разработать стандарты и регламенты каждой системообразующей функции СУП

Критерии успеха:

1. Достижение организацией стратегических планов и показателей
2. Эффективность СУП, которую необходимо будет определить через качественные и количественные показатели, в том числе выполнение персоналом стандартов результативности, стандартов процессов, стандартов поведения.

Требования высокого уровня:

Разработка стратегии и политики организации в области УП, основанная на принципе стандартизации.

Описание проекта высокого уровня:

Необходимо осознать необходимость проектирования СУП на основе СМК и выработать основные требования к СУП.

Далее разрабатываются и внедряются стандарты и регламенты высокого уровня. (Положение о персонале, Кадровая стратегия и политика).

И только потом Стандарты, Положения и инструкции первого приоритета.

Риски высокого уровня:

Управление рисками проекта включает в себя процессы, относящиеся к планированию управления рисками, их идентификации и анализу, реагированию на риски, мониторингу и управлению рисками проекта. Большинство из этих процессов подлежат обновлению в ходе проекта.

Цели управления рисками проекта – повышение вероятности возникновения и воздействия благоприятных событий и снижение вероятности возникновения и воздействия неблагоприятных для проекта событий.

Риск проекта – это неопределенное событие или условие, которое в случае возникновения имеет позитивное или негативное воздействие по меньшей мере на одну из целей проекта, например сроки, стоимость, содержание или качество.

Риск может быть вызван одной или несколькими причинами и в случае возникновения может оказывать влияние на один или несколько факторов.

- *Риск* – вероятность отклонения параметра
- *Риск* – величина отклонения параметра
- *Известные* риски
- *Неизвестные* риски

Идентификация рисков предусматривает определение рисков, способных повлиять на проект, и документальное оформление их характеристик.

Реестр рисков включает:

- Список идентифицированных рисков
- Список потенциальных действий по реагированию
- Основные причины возникновения риска

- Уточнение категорий рисков

С какими рисками предположительно можно столкнуться при проектировании СУП на основе СМК. Это сопротивление изменениям со стороны основного объекта и субъектов СУП, также разработанная система может носить формальный характер. Все стандарты и процедуры разработаны, формализованы, но по ним никто не работает. На данном этапе необходимо также продумать план реагирования на возможные риски

Сводное расписание контрольных событий (сетевой график)

Сетевой график состоит из двух типов элементов: *работ* и *событий*. *Событие* – это момент завершения какого-либо процесса, отражающий отдельный этап выполнения проекта. У любой работы есть *начальное* и *конечное* события. Пример в таблице 2.

Таблица 2.

Построение системы отбора персонала на основе СМК

№	Наименование работ	Предшествующие работы	Время выполнения
а	Аудит фактической системы отбора персонала	-	2 недели
б	Описание эталонной системы отбора как бизнес-процесса	а	1 неделя
г	Разработка Положения об отборе персонала	б	1 неделя
д	Внедрение системы Отбора персонала	б, г	1 месяц
е	Оценка результатов	д	1 месяц

Ориентировочная продолжительность работ 1-2 месяца

Сводный бюджет.

При проектировании СУП на основе СМК основными составляющими бюджета будут:

1. ФОТ на поощрение команды проекта
2. Затраты на оплату консультантов (в случае привлечения)
3. Затраты на сертификацию

Требования к одобрению проекта.

Стандарты и регламенты СУП разработаны в соответствии с эталонной моделью СУП и соответствуют Стандарту предприятия в области Управления персоналом и ГОСТ Р ИСО 9001-2001 п. 6.2

Назначенный менеджер проекта, уровень ответственности и полномочий.

Менеджер проекта назначается исполняющей организацией для достижения целей проекта. Эта роль требует гибкости, осмотрительности, сильных лидерских качеств и умения договариваться, а также солидного знания практики в области управления персоналом. Менеджер проекта находится в центре взаимодействий между заинтересованными сторонами проекта и самим проектом. Руководит командой проекта, отвечает за достижения целей проекта, результатов проекта в запланированные сроки с необходимым качеством. Т.е. отвечает за показатели проекта. Отвечает за мотивацию и благоприятный морально-психологический климат участников проекта, планирует распределение работ, контролирует их выполнение. Иницирует обучение субъектов и объектов проекта. Может обратиться за необходимой информацией к линейным руководителям структурных подразделений и высшему руководству.

На завершающей стадии данного этапа, проект предоставляется для одобрения. Если проект одобряется, начинается следующий этап «Планирование проекта», если не одобряется, проектная команда дорабатывает проект.

Каретникова Л.В.
ст. преподаватель кафедры английского языка
естественных специальностей
Ульяновский государственный университет
Россия, г. Ульяновск

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Организация – это сложный организм. В нем переплетаются и уживаются интересы личности и групп, стимулы и ограничения, жесткая технология и инновации, безусловная дисциплина и свободное творчество, нормативные требования и неформальные инициативы [1, с.53], это объединение людей, совместно работающих для достижения определенных целей. У них существует несколько общих признаков:

- наличие целей деятельности;
- существование устойчивых связей между членами организации и правил, определяющих порядок этих взаимоотношений;
- постоянное взаимодействие с окружающей средой;
- использование ресурсов для достижения организационных целей.

Достижение организационных целей предполагает совместную работу людей, являющихся сотрудниками организации [3, с. 15].

Сегодня неперенным условием эффективного функционирования предприятия является квалифицированный и качественно подготовленный персонал, реальную оценку полезности и востребованности которого дает рынок. Обучение персонала организаций становится все более актуальной проблемой. Многие руководители фирм готовы оплачивать работникам не только профильное, но и дополнительное образование. То, что это не затраты, а инвестиции понимают не только менеджеры и директора по персоналу, но и сами работники. Но прежде чем затевать дорогостоящие учебные программы, стоит заглянуть вперед и определиться с тем, как потом использовать результаты, иначе ими воспользуются конкуренты.

Так как если работник получает дополнительное образование, то он становится более востребованным на рынке труда. Для людей, заинтересованных в продолжение образования важно иметь возможность применять полученные знания на своем рабочем месте. Даже закончив обучение за счет работодателя, они будут искать новое место работы с соответствующей заработной платой и возможностями применения полученных знаний на практике. Бывает так, что сотрудникам явно обучение идет на пользу, но в организации все равно ничего не изменяется. Это происходит потому, что изучение потребности в знаниях и организация обучения в организации происходит на уровне отдельных специалистов, а результат ожидается на уровне всей организации в целом. Поэтому важно подойти к организации обучения с позиций системного подхода.

Обучение персонала - процедура, используемая для ликвидации разрыва между тем, что сотрудник знает и умеет и тем, что ему необходимо знать и уметь, решая цели и задачи в рамках своей должности. Анализ эффективности обучения необходим, прежде всего, для контроля результатов, достигнутых благодаря тому или иному мероприятию. Безусловно, проведение анализа эффективности также поможет определить наиболее интересные для сотрудничества организации, предлагающие образовательные и информационно-консультационные услуги.

Обучение персонала осуществляется по специальным образовательным программам на курсах повышения квалификации и переподготовки, производственно-технических курсах, курсах целевого назначения, тренингах-семинарах. Тренинг – современная методика активного обучения, предусматривающая отработку определенных навыков в сочетании с усилением мотивации работника. Уникальность тренинга заключается в том, что через него можно проводить в жизнь политику компании и внедрять в сознание ее ценности. Через них происходит сплочение коллектива и формируется открытое информационное

пространство, в результате чего ослабляется конкурентная борьба внутри коллектива за информационный ресурс и это минимизирует конфликтные ситуации [2, с.141].

Обучение персонала на предприятии осуществляется посредством подготовки и развития рабочего персонала, руководителей, специалистов и служащих.

По повышению квалификации рабочих на предприятиях используются следующие формы:

- производственно-технические курсы, позволяющие приобрести среднюю и высокую квалификацию;
- целевые курсы, связанные с модернизацией и реконструкцией производства;
- профессиональные курсы; переаттестация хозяйства;
- курсы бригадиров.

Обучение руководителей, специалистов и служащих, в основном, идет за счет:

- внутрикорпоративного обучения на курсах повышения квалификации, курсах целевого назначения;
- внекорпоративного обучения по заочной и вечерней формам в высших и средних профессиональных учебных заведениях.

Повышение квалификации руководителей, специалистов и служащих должно стать составной частью системы непрерывного образования. Подготовка управленцев нового типа предполагает сочетание максимальной профессиональной эффективности с большим личным потенциалом, способностью лидировать в изменяющихся условиях, умением прогнозировать, планировать и обеспечивать надежную реализацию целей организации.

Целесообразно подготовку руководителей современного бизнеса проводить курсы повышения квалификации, включающие изучение таких дисциплин, как:

- общая психология,
- социология,
- этика делового общения и т.д..

Это дает возможность понять характер процессов, происходящих при взаимодействии людей. Желательно данные курсы сделать обязательными и проводить раз в три года.

Если руководитель сам будет интеллектуально развиваться, то он будет тратить время и деньги на «воспитание» всесторонне развитой, глубокой, мыслящей личности и такой подход к человеку гарантирует повышение производительности труда, лояльности и благонадежности подчиненных, уменьшает текучесть кадров, повышает самооценку сотрудников. Безусловно, это зависит от финансового состояния предприятия.

Рынок предъявляет все новые требования к процессу обучения. Практика свидетельствует о том, что работодатели сегодня стремятся видеть в качестве своих сотрудников специалистов, владеющих еще и английским языком независимо от интенсивности его использования. Исключение для российского рынка составляют лишь редкие профессионалы с большим опытом работы, но и здесь идеальным все равно будет кандидат, знающий язык.

Сегодня знание английского языка становится обязательным требованием не только зарубежных, но и российских работодателей. Свободное владение иностранным языком, наряду с хорошими профессиональными навыками, позволит специалисту получить достойную работу и построить успешную карьеру.

Работодатель готов повышать уровень заработной платы специалистам, владеющим английским или любым другим иностранным языком. Это экономически целесообразно. Все больше компаний выставляют в качестве обязательного требования к кандидатам знание одного, а лучше нескольких иностранных языков.

Современному менеджеру без английского языка никак не обойтись. Это обусловлено тем, что, например, техническому специалисту необходимо читать документацию и информацию о зарубежных новинках. Маркетологу нужны актуальные новости в индустрии и не только в России, но и за рубежом. Безусловно, что бухгалтер на определенном участке, может обойтись и без знания английского языка, но если он планирует развиваться, выстраивать свою карьеру, то язык все равно учить придется.

Знание иностранных языков дает человеку много преимуществ, которые не ограничиваются только карьерными перспективами. Это:

- больше источников информации;
- свободное общение с представителями других стран;
- более широкий взгляд на мир, основанный на знании разных культур.

Важность непрерывного образования подтверждают следующие основные факторы:

- внедрение новой техники, технологии, производство современных товаров, рост коммуникационных возможностей;
- мир превращается в рынок с высоким уровнем конкуренции между странами. Страны, имеющие современную систему инженерного труда и программы непрерывного образования, лидируют в условиях этой конкуренции;
- непрерывные и быстрые изменения в технологии и информатике требуют непрерывного обучения персонала;

- для организации более эффективно и экономично повышение отдачи от уже работающих сотрудников на основе их непрерывного обучения, чем привлечение новых работников.

Использованные источники:

1. Мильнер, Б.З. Теория организации [Текст]: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп./Б.З. Мильнер. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 558 с.: 16 см. - Библиогр.: с. 546-553. - 3000 экз. - ISBN 5-16-001174-9.
2. Никулин, Д.В. Тренинг – ритуал и технология формирования организационной культуры предприятия [Текст]/Д.В. Никулин //Менеджмент в России и за рубежом. - 2005.- № 4. – с. 141-143. - 5000 экз. - ISSN 1028-5857.
3. Шекшня, С.В. Управление персоналом современной организации [Текст]: Учебно-практическое пособие. Изд. 4-е, перераб. и доп./С.В. Шекшня. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 368 с.: 16 см. - (Библиотека журнала «Управление персоналом»). - 5000 экз. - ISBN 5-87057-200-2.

Кириллова Н.М.

преподаватель

Степанова К.А.

студент

Боровичский филиал Новгородского государственного

университета им. Я.Мудрого

Россия, Новгородская обл., г.Боровичи

АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕГО ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В работе представлен анализ внутреннего имиджа предприятия на основе анкетирования персонала. Исследование включало два этапа: определение стиля руководства и оценка социально-психологического климата в коллективе. На основе проведённого

исследования были сформулированы рекомендации для предприятия.

Ключевые слова: внутренний имидж; методика оценки внутреннего имиджа; директивный, попустительский, коллегиальный стиль руководства; терминальные и инструментальные ценности работников.

В современных условиях для успешной конкуренции на рынке, фирма должна создать себе соответствующий имидж. Важно, чтобы сотрудниками и потребителями компания воспринималась как устойчивая, стабильная и внушающая доверие. Внутренний имидж организации – это мнение, которое складывается сотрудниками о предприятии [3]. Задача имиджа – обеспечить доверие к фирме и продукту её деятельности, символизировать стандарты совершенства [1]. Внутренний имидж может влиять на успешность деятельности любого предприятия, так как оно во многом зависит от сплоченности персонала, доверительных, заинтересованных отношений между руководством и сотрудниками, от надёжности вертикальных и горизонтальных связей.

Для исследования внутреннего имиджа ОАО «Боровичский завод «Полимермаш» были разработаны две анкеты: анкета №1 для управленческого персонала, включающая методику определения стиля руководства трудовым коллективом по В.П. Захарову и методику оценки внутреннего имиджа компании по И.П. Девиной [4, 2], и анкета №2 для остальных работников, включающая методику оценки психологической атмосферы по Фидлеру и методику «Ценностные ориентации» Рокича [6, 5]. Анкеты представлены в приложениях А, Б.

Было опрошено 27 сотрудников аппарата управления по первой анкете и 64 остальных работников, включая аппарат управления по второй анкете.

Первая часть анкеты для управленческого персонала даёт возможность определить, какой стиль руководства применяет директор организации. Респондентам было предложено ответить на десять вопросов,

выбрав в каждом один из трёх вариантов ответа. Каждому варианту соответствует стиль руководства: директивный (высокая централизация руководства), попустительский (отсутствие активного участия руководства в управлении коллективом), коллегиальный (распределение полномочий). В таблице 1 представлены вопросы и количество ответов, соответствующие директивному стилю.

Таблица 1 – Директивный стиль руководства

Вопрос	Количество ответов
1. Центральное руководство требует, чтобы обо всех делах докладывали именно ему	14
2. Всегда что-нибудь приказывает, распоряжается, настаивает, но никогда не просит	4
3. Он добивается безотказного исполнения и подчинения заместителей, помощников	6
4. Не любит, когда его критикуют и не старается скрыть это	6
5. Руководитель единолично принимает решения или отменяет их	20
6. Обычно советуется с заместителями и нижестоящими руководителями, но не с рядовыми подчиненными	12
7. По отношению к подчиненным бывает нетактичным и даже грубым	-
8. Сам решает даже те вопросы, с которыми не совсем хорошо знаком	12
9. Всегда очень строго контролирует работу подчиненных и коллектива в целом	7
10. В присутствии руководителя подчиненным все время приходится работать в напряжении	-

Данные таблицы свидетельствуют о том, что руководитель в основном единолично принимает или отменяет решения, при этом советуется с заместителями и нижестоящими руководителями, но не с рядовыми подчинёнными и требует, чтобы обо всех делах докладывали именно ему.

Вопросы и количество ответов соответствующие попустительскому стилю представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Попустительский стиль руководства

Вопрос	Количество ответов
1. Некоторые важные дела решаются фактически без участия руководителя, его функции выполняют другие	-
2. Приказывать не умеет	-
3. Руководителю безразлично, кто работает у него заместителем, помощником	-
4. Критику выслушивает, даже собирается принять меры, но ничего не предпринимает	21
5. Складывается впечатление, что руководитель боится отвечать за свои действия, желает уменьшить свою ответственность	1
6. Для выполнения какой-либо работы ему нередко приходится уговаривать своих подчиненных	-
7. В обращении с подчиненными часто проявляет равнодушие	16
8. Он не может действовать сам, а ждет «подталкивания» со стороны	-
9. Контролирует работу от случая к случаю	-
10. Подчиненные предоставлены самим себе	-

Данные таблицы показывают, что директор выслушивает критику, но ничего не предпринимает. Также работники считают, что в обращении с подчинёнными руководитель проявляет равнодушие.

В таблице 3 представлены вопросы и количество ответов, соответствующие директивному стилю. Данные таблицы свидетельствуют о том, что руководитель отдаёт приказы так, что подчинённым всегда хочется их выполнить, старается, чтобы его заместителями были квалифицированные специалисты, контролируя результаты, всегда замечает положительную сторону. Все респонденты (27 человек) отметили, что с руководителем интересно работать.

Таблица 3 – Коллегиальный стиль руководства

Вопрос	Количество ответов
1. Старается все решать вместе с подчиненными, единолично решает только самые срочные и оперативные вопросы	13
2. Приказывает так, что хочется выполнить	23
3. Старается, чтобы его заместители были квалифицированными специалистами	21

4. На критику руководитель обычно не обижается, прислушивается к ней	-
5. Ответственность распределяет между собой и подчиненными	6
6. Регулярно общается с подчиненными, говорит о положении дел в коллективе, о трудностях, которые предстоит преодолеть	15
7. Всегда обращается к подчиненным вежливо, доброжелательно	11
8. Если что-то не знает, то не боится этого показать и обращается за помощью к другим	15
9. Контролируя результаты, всегда замечает положительную сторону	20
10. С руководителем работать интересно	27

Таким образом, было выявлено, какие элементы стиля, по мнению работников, свойственны руководителю ОАО «Боровичский завод «Полимермаш». Сводные данные по всем стилям представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Определение стиля руководства трудовым коллективом

№ вопроса	Директивный		Попустительский		Коллегиальный		Итого
	количество ответов	удельный вес, в %	количество ответов	удельный вес, в %	количество ответов	удельный вес, в %	
1	14	52	-	-	13	48	27
2	4	15	-	-	23	85	27
3	6	22	-	-	21	78	27
4	6	22	21	78	-	-	27
5	20	74	1	4	6	22	27
6	12	44	-	-	15	56	27
7	-	-	16	59	11	41	27
8	12	44	-	-	15	56	27
9	7	26	-	-	20	74	27
10	-	-	-	-	27	100	27
Итого	81	30	38	14	151	56	270

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в организации преобладает коллегиальный стиль руководства (его удельный вес составляет 56%), по сравнению с остальными стилями (директивный – 30%, попустительский – 14%).

Элементы стиля управления руководителя ОАО «Боровичский завод «Полмермаш» представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Элементы стиля руководства

Элемент стиля	Стиль руководства	Процент ответов
С руководителем работать интересно	Коллегиальный	100
Приказывает так, что хочется выполнить	Коллегиальный	85
Старается, чтобы его заместители были квалифицированными специалистами	Коллегиальный	78
Критику выслушивает, но ничего не предпринимает	Попустительский	78
Руководитель единолично принимает решения или отменяет их	Директивный	74
Контролируя результаты, всегда замечает положительную сторону	Коллегиальный	74
В обращении с подчиненными часто проявляет равнодушие	Попустительский	59
Регулярно общается с подчиненными, говорит о положении дел в коллективе	Коллегиальный	56
Если что-то не знает, то не боится этого показать	Коллегиальный	56
Руководство требует, чтобы обо всех делах докладывали именно ему	Директивный	52

Данные таблицы показывают, что в целом в организации присутствует коллегиальный стиль руководства, не смотря на то, что руководитель единолично принимает решения и часто выслушивает критику, но никаких мер не предпринимает.

Коллегиальный стиль сочетает в себе требовательность и контроль с инициативным и творческим подходом к выполняемой работе и сознательным соблюдением дисциплины. Соответственно у руководителя присутствует стремление делегировать полномочия и разделить ответственность, демократичность в принятии решения. При коллегиальном стиле к руководителю предъявляются большие требования. Он должен ясно и четко представлять себе цели и задачи деятельности коллектива, видеть и понимать интересы каждого, а свои требования соответствующим образом обосновывать. Он должен обладать самокритикой, уметь правильно оценивать свою работу, признавать допущенные ошибки и недостатки.

Вторая часть анкеты, разработанная для управленческого персонала, даёт возможность понять, как оценивает внутренний имидж завода управленческий персонал. Респондентам предлагалось ответить на девять

вопросов, оценивая ответ от одного до десяти баллов. Максимальная сумма баллов по каждому вопросу – 270 баллов. Для обработки результатов нужно найти сумму всех ответов по девяти вопросам (таблица 6).

Таблица 6 – Оценка управленческим персоналом внутреннего имиджа

Вопрос	Сумма баллов по вопросу	Доля, в %
Есть ли в Вашей компании единый корпоративный стиль?	110,00	8,56
Есть ли в компании сотрудник, отвечающий за проведение корпоративных мероприятий?	27,00	2,10
Имеют ли сотрудники, работающие с клиентами, бейдж с указанием его фамилии и занимаемой должности?	135,00	10,51
Делает ли компания корпоративную сувенирную продукцию? (календари, ручки, кепки, флажки)	176,00	13,70
Проводит ли компания обучение сотрудников по различным направлениям, семинары?	172,00	13,39
Проводятся ли мероприятия, направленные на укрепление имиджа руководителя?	27,00	2,10
Проводит ли компания выездные корпоративные семинары, корпоративные вечера?	234,00	18,21
В компании разработаны профили должностного соответствия персонала, существует система мотивации?	232,00	18,05
У компании есть сайт, с регулярно обновляемыми материалами?	172,00	13,39
Итого	1285,00	100,00

Из таблицы видно, что управленческий персонал выше всего оценил проведение корпоративных вечеров и существующую на заводе систему мотивации и поощрения. Также видно, что мало уделяется внимания мероприятиям, направленным на укрепление имиджа руководителя и нет сотрудника, отвечающего за проведение корпоративных мероприятий. Оценка управленческим персоналом компонентов внутреннего имиджа представлена на рисунке 1.

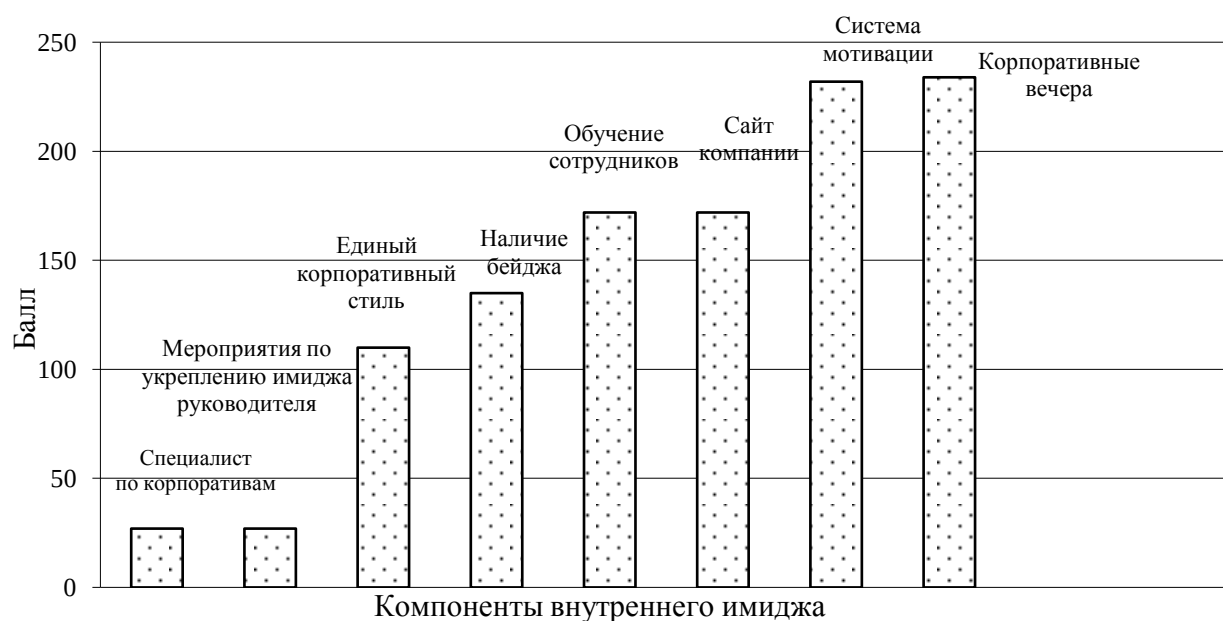


Рисунок 1 – Оценка управленческим персоналом внутреннего имиджа

Для того, чтобы вывести общую оценку внутреннего имиджа организации по мнению управленческого персонала, сумму баллов по всем вопросам (1285 баллов) разделим на количество вопросов во всех анкетах (243 вопроса) и получим 5,3 балла из десяти. Это средний результат, он говорит о том, что на заводе есть компоненты внутреннего имиджа, они могут создать общий стиль, но все они находятся в зачаточном состоянии. Компании необходимо разработать планы по развитию каждого компонента и систематично их внедрять.

На основе второй анкеты были изучены ценности-цели и ценности-средства (терминальные и инструментальные) работников. Респонденты присваивали каждой из предложенных ценностей ранг, причём наиболее значимая ценность получала первый ранг.

В список терминальных ценностей входили: конкретные (здоровье, интересная работа, материально-обеспеченная жизнь, счастливая семейная жизнь, удовольствия), абстрактные (жизненная мудрость, любовь, свобода, творчество, уверенность в себе). В список инструментальных ценностей входили: самоконтроль, терпимость, исполнительность, независимость, образованность, честность, рационализм, широта взглядов, ответственность,

воспитанность.

Терминальные ценности представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Терминальные ценности работников

Ценность	Сумма рангов	Средний ранг
Материально-обеспеченная жизнь	82,00	1,55
Интересная работа	198,00	3,74
Здоровье	226,00	4,26
Счастливая семейная жизнь	266,00	5,02
Любовь	341,00	6,43
Удовольствия	363,00	6,85
Уверенность в себе	374,00	7,06
Жизненная мудрость	396,00	7,47
Свобода	407,00	7,68
Творчество	432,00	8,15

Наиболее важной терминальной ценностью работники завода считают материально-обеспеченную жизнь и интересную работу (жизненные цели). Наименее важные для работников ценности – творчество, уверенность в себе, жизненная мудрость и свобода. Можно сделать вывод о том, что работники завода в большей степени вовлечены в сферу труда, меньше вовлечены в семейно-бытовую сферу и досуговую активность.

Выделенные терминальные ценности сравним с потребностями пирамиды Маслоу, в которой выделяется пять ступеней. Распределение ценностей по ступеням пирамиды представлено на рисунке 2.

Работники наиболее важными считают ценности, которые находятся на второй ступени пирамиды, это одна из низших ступеней. Это означает то, что работники производства находятся на первом этапе и руководство завода, с помощью различных материальных поощрений должно удовлетворить их текущие потребности и помочь перейти на следующую ступень. В этом случае в коллективе улучшится отношение к руководству и

в целом психологическая атмосфера.



Рисунок 2 – Терминальные ценности в ступенях пирамиды Маслоу

В таблице 8 представлены инструментальные ценности.

Таблица 8 - Инструментальные ценности работников

Ценность	Сумма рангов	Средний ранг
Самоконтроль	129,00	2,43
Терпимость	143,00	2,70
Честность	176,00	3,32
Ответственность	263,00	4,96
Образованность	298,00	5,62
Воспитанность	299,00	5,64
Независимость	317,00	5,98
Исполнительность	331,00	6,25
Рационализм	387,00	7,30
Широта взглядов	414,00	7,81

Наиболее важными инструментальными ценностями для работников являются самоконтроль, терпимость и честность. Именно эти ценности преобладают среди работников, с помощью них они будут добиваться поставленных целей. Менее важными являются такие ценности, как рационализм, широта взглядов и исполнительность.

Анализ показал, что оценённые работниками показатели

психологической атмосферы на одном уровне, стабильные. Это означает, что в коллективе есть дружелюбие, согласие, теплота и взаимная поддержка, чуть меньше занимательности и успешности, но это не портит общий показатель. Психологическую атмосферу в коллективе характеризует средний профиль, который составляет 3,75. Это достаточно хороший показатель, так как чем ниже балл, тем лучше психологическая атмосфера.

На основе проведённого исследования сформированы рекомендации по улучшению внутреннего имиджа ОАО «Боровичский завод «Полимермаш», представленные в таблице 9.

Таблица 9 – Рекомендации по улучшению внутреннего имиджа

Направление деятельности	Мероприятие
Психологический климат	Продолжать совместное проведение вне рабочего времени (корпоративные вечера и семинары). Со стороны руководителя создавать здоровую, а не враждебную конкуренцию. Избегание конфликтных ситуаций со стороны руководства. Развитие ценностно-корпоративной структуры (миссия, ценности предприятия, лозунги). Привлечение работников к инновационным проектам. Информирование работников о последних достижениях фирмы и успехах. Информирование работников об истории создания компании, нормах поведения в коллективе, этике и этикете.
Стиль руководства	Демонстрация руководителем потребности в высококвалифицированных кадрах. Использовать политику последовательного продвижения своих сотрудников, что приведёт к уменьшению текучести кадров. Внимание к работникам, их мотивация, поощрение. Привлечение работников в возрасте старше 35 лет к участию в принятии управленческих решений.

Для укрепления корпоративной культуры на заводе следует вводить фирменный стиль, лозунги и агитацию. На заводе уже есть лозунг, который звучит как: «Мы не говорим, что мы лучшие – мы просто делаем качественное Российское оборудование более 60 лет». Корпоративная миссия и ценности должны подкреплять этот лозунг, то есть должны быть

связаны с высоким качеством продукции, большим опытом работы.

Укрепить дружеские отношения внутри коллектива сможет корпоративный вечер, который даст возможность почувствовать сплоченность команды и духа компании. Поводом для празднования могут быть: день рождения предприятия, сотрудников, празднование достижений предприятия, новогодняя вечеринка.

Улучшить внутренний имидж поможет принцип здоровой конкуренции, то есть конкуренции за результат, а не против друг-друга. Руководитель должен следить за конкуренцией и применять её чаще среди менеджеров и маркетологов, так как каждый новый привлечённый этими сотрудниками клиент увеличивает не только доходы организации и одновременно их личные доходы.

Для увеличения осведомлённости работников о предприятии можно выпускать газету, в которой рассказывалось бы о достижениях и успехах предприятия, о корпоративной культуре.

Руководителю завода нужно следить за тем, чтобы у сотрудников всегда была перспектива роста и возможность себя проявить (например, принять участие в инновационных проектах, которые будут применяться на предприятии).

Основным и необходимым механизмом осуществления данных рекомендаций является двусторонняя связь между руководителем завода и его работниками, которая на предприятии не отлажена. Если не прилагать усилий по выстраиванию данной связи, то это может привести к несоизмеримым потерям из-за неясного и неуправляемого в соответствии с целями внутреннего имиджа организации, негативного психологического климата, недостатка во взаимном уважении и доверии. Попытки руководства преподнести свою точку зрения работникам, не проявляя интереса к их позиции, как правило, не приносят успеха и рано или поздно вызывают сопротивление и отторжение сотрудниками.

Таким образом, благоприятный внутренний имидж обеспечивает сплочённость и гармонию в коллективе, подчёркивает индивидуальность организации, а значит, даёт ей преимущества в продвижении своей продукции на рынок, в конкурентной борьбе.

Использованные источники:

- 1 Веснин В.Р. Менеджмент: учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 504 с.
- 2 Девина И.В. Оценка имиджа компании//Правильный бизнес. – 2009. - №12. – С. 110
- 3 Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 301с.
- 4 Райгородский Д.Я. Психодиагностика персонала: методики и тесты. – М.: Бахрах-М, 2007. – 560 с.
- 5 Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом. Учебное пособие для вузов. – СПб.: Питер, 2000. – 443 с.
- 6 Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Издательство Института Психотерапии. – 2002. – 490 с.

Приложение А

АНКЕТА №1

Здравствуйте, уважаемый работник!

Данный опрос проводится с целью определения стиля руководства ОАО «Боровичский завод «Полимермаш». Ваши ответы помогут при выработке рекомендаций по улучшению и корректировке стиля поведения руководителя.

При заполнении анкеты:

- в вопросах с выбором ответа поставьте галочку рядом с выбранным Вами вариантом ответа (вариантами ответов);
- в вопросах, не содержащих перечень ответов, впишите свой вариант.

Прочтите представленные ниже утверждения и отметьте в каждой группе одно, которое в наибольшей степени соответствует вашему мнению о руководителе завода:

1.

- ☐ Центральное руководство требует, чтобы обо всех делах докладывали именно ему.
- ☐ Старается все решать вместе с подчиненными, единолично решает только самые срочные и оперативные вопросы.
- ☐ Некоторые важные дела решаются фактически без участия руководителя, его

функции выполняют другие.

2.
 - ☐ Всегда что-нибудь приказывает, распоряжается, настаивает, но никогда не просит.
 - ☐ Приказывает так, что хочется выполнить.
 - ☐ Приказывать не умеет.
3.
 - ☐ Старается, чтобы его заместители были квалифицированными специалистами.
 - ☐ Руководителю безразлично, кто работает у него заместителем, помощником.
 - ☐ Он добивается безотказного исполнения и подчинения заместителей, помощников.
4.
 - ☐ На критику руководитель обычно не обижается, прислушивается к ней.
 - ☐ Не любит, когда его критикуют и не старается скрыть это.
 - ☐ Критику выслушивает, даже собирается принять меры, но ничего не предпринимает.
5.
 - ☐ Складывается впечатление, что руководитель боится отвечать за свои действия, желает уменьшить свою ответственность.
 - ☐ Ответственность распределяет между собой и подчиненными.
 - ☐ Руководитель единолично принимает решения или отменяет их.
6.
 - ☐ Обычно советуется с заместителями и нижестоящими руководителями, но не с рядовыми подчиненными.
 - ☐ Регулярно общается с подчиненными, говорит о положении дел в коллективе, о трудностях, которые предстоит преодолеть.
 - ☐ Для выполнения какой-либо работы ему нередко приходится уговаривать своих подчиненных.
7.
 - ☐ Всегда обращается к подчиненным вежливо, доброжелательно.
 - ☐ В обращении с подчиненными часто проявляет равнодушие.
 - ☐ По отношению к подчиненным бывает нетактичным и даже грубым.
8.
 - ☐ Сам решает даже те вопросы, с которыми не совсем хорошо знаком.
 - ☐ Если что-то не знает, то не боится этого показать и обращается за помощью к другим.
 - ☐ Он не может действовать сам, а ждет «подталкивания» со стороны.
9.
 - ☐ Контролируя результаты, всегда замечает положительную сторону, хвалит подчиненных.
 - ☐ Всегда очень строго контролирует работу подчиненных и коллектива в целом.
 - ☐ Контролирует работу от случая к случаю.
10.
 - ☐ В присутствии руководителя подчиненным все время приходится работать в напряжении.
 - ☐ С руководителем работать интересно.
 - ☐ Подчиненные предоставлены самим себе.

Ответьте на ряд вопросов, оценивая ответ от 1 до 10. Наивысшая оценкой считается оценка в 10 баллов.

Вопрос	Ответ (от 1 до 10 баллов)
Есть ли в Вашей компании единый корпоративный стиль?	
Есть ли в компании сотрудник, отвечающий за проведение корпоративных мероприятий?	
Имеют ли сотрудники, работающие с клиентами, бейдж с указанием его фамилии и занимаемой должности, визитки?	
Делает ли компания корпоративную сувенирную продукцию? (календари, ручки, кепки, флажки)	
Проводит ли компания обучение сотрудников по различным направлениям, семинары?	
Проводятся ли мероприятия, направленные на укрепление имиджа руководителя?	
Проводит ли компания выездные корпоративные семинары, корпоративные вечера?	
В компании разработаны профили должностного соответствия персонала, существует система мотивации, поощрения?	
У компании есть сайт, с регулярно обновляемыми материалами?	

Укажите немного сведений о себе:

Ваш пол

- ☐ Мужской
☐ Женский

Ваш возраст

- ☐ До 25 лет
☐ От 26 до 35
☐ От 36 до 45
☐ От 46 лет и старше

Ваше образование

- ☐ Среднее специальное
☐ Неоконченное высшее
☐ Высшее
☐ Ученая степень

Ваш стаж работы на данном предприятии составляет _____ лет.

Спасибо за участие в опросе!

Приложение Б
АНКЕТА №2

Здравствуйте, уважаемый работник !

Данный опрос проводится с целью исследования внутреннего имиджа ОАО «Боровичский завод «Полимермаш». Ваши ответы помогут при выработке рекомендаций по улучшению внутреннего имиджа предприятия. Участникам опроса анонимность данных гарантируется.

При заполнении анкеты:

- в вопросах с выбором ответа поставьте галочку рядом с выбранным Вами вариантом ответа (вариантами ответов);
- в вопросах, не содержащих перечень ответов, впишите свой вариант.

Ниже представлено два списка ценностей. Прочтите сначала первый список и проранжируйте его. Та ценность, которая для Вас наиболее значима – получает первый ранг. Далее выполните то же самое со вторым списком.

Список №1

Ценность	Ранг (от 1 до 10)
Здоровье	
Интересная работа	
Материально-обеспеченная жизнь	
Счастливая семейная жизнь	
Удовольствия	
Жизненная мудрость	
Любовь	
Свобода	
Творчество	
Уверенность в себе	

Список № 2

Ценность	Ранг (от 1 до 10)
Самоконтроль	
Терпимость	
Исполнительность	
Независимость	
Образованность	
Честность	
Рационализм	
Широта взглядов	
Ответственность	
Воспитанность	

Оцените психологическую атмосферу в Вашем коллективе.

Поставьте оценку от 1 до 8, в большей степени подходящую состоянию в коллективе, с которым Вы работаете.

Признак коллектива	1	2	3	4	5	6	7	8	Признак коллектива
Дружелюбие									Враждебность
Согласие									Несогласие

Удовлетворённость									Неудовлетворённость
Продуктивность									Непродуктивность
Теплота									Холодность
Сотрудничество									Несогласованность
Взаимная поддержка									Недоброжелательность
Увлечённость									Равнодушие
Занимательность									Скука
Успешность									Безуспешность

Укажите немного сведений о себе:

Ваш пол

- ☐ Мужской
☐ Женский

Ваш возраст

- ☐ До 25 лет
☐ От 26 до 35
☐ От 36 до 45
☐ От 46 лет и старше

Ваше образование

- ☐ Среднее специальное
☐ Неоконченное высшее
☐ Высшее
☐ Ученая степень

Ваш стаж работы на данном предприятии составляет _____ лет.

Спасибо за участие в опросе!

*Ключникова Л. Ф., к.пед.наук
старший преподаватель
Институт экономики, управления и права
Россия, г.Казань*

СЕМЬЯ В ПРОЦЕССЕ ПРИОБЩЕНИЯ ИНДИВИДА К СОЦИУМУ

Включение индивида в общественную жизнь, обучение поведению в коллективах, утверждение и выполнение социальных ролей носит название социализация. От воспитания социализация отличается направленностью действия, благодаря которой происходит приобщение к культуре и превращение индивида в полноправного члена общества. Первичным институтом социализации является семья. Семья – это центр удовлетворения потребностей: бытовых, хозяйственных, эмоциональных и т.д. Семья – необычная социальная общность, в которой важная роль принадлежит обычаям, традициям, ценностям, установкам и правилам, регулирующих приобщение индивида к социуму.

Слово «традиция» (от лат. *traditio* – передача) означает исторически сложившиеся и передаваемые из поколения в поколение обычаи, порядки, правила поведения. Семья, как и другие социальные институты, существует, воспроизводя традиции, следуя определенным образцам деятельности, без которых немислимо само ее развитие. Если проанализировать разные сферы жизнедеятельности семьи, то очевиден вывод: они строятся в соответствии с различными типами образцов, которые воспроизводятся каждым новым поколением семьи и регламентируют создание новой семьи, супружеские, родительские отношения, ведение домашнего хозяйства и т.д. А поскольку и сама семья, и ее ценности представляют собой порождение культуры, то практически любой образец материальной и духовной деятельности может служить основой для возникновения традиций в семье. Так, например, во многих семьях сложились традиции посадки дерева в честь новорожденного малыша или новобрачных, празднования дня поступления ребенка в школу,

передачи от отца к сыну первой самостоятельно прочитанной книги, ведение семейной фотолетописи (а сегодня – видеолетописи) и т.д. Передаваясь из поколения в поколение, традиции, адаптируясь к условиям современной жизни, не остаются застывать, раз навсегда данными. Неизменным остается их назначение в человеческом обществе: они призваны служить упрочению семейно-родственных связей и отношений, которые функционируют в качестве механизмов передачи таких личностно и социально ценных качеств человека, как любовь, доброта, сострадание, взаимопомощь, готовность прийти на помощь близкому человеку.

В настоящее время изучаются традиции, которые веками складывались в отечественных семьях, а в послереволюционный период, будучи признаны официальной идеологией устаревшими, безыдейными, оказались сильно деформированными или вовсе утраченными. Это традиции семейного чтения, пения, рукоделия и иного совместного труда и творчества, игр взрослых и детей, эпистолярной культуры, составления генеалогического древа, домашнего театра, коллекционирования цветов, листьев в гербариях, камней и других материалов и создания на их основе детского музея и многие другие. Разнообразнее становятся традиции проведения досуга: путешествия, воскресные поездки за город, посещение музеев, домашние концерты, национальные игры, спортивные раз и др.

В семье должны преобладать традиции добрых отношений, поэтому родители должны быть добрыми, ласковыми, снисходительными. Любовь всех членов семьи по отношению друг к другу – одна из главных традиций [4]. Семья, и ее ценности представляют собой порождение культуры, практически любой образец материальной и духовной деятельности может служить основой для возникновения традиций в семье, которые, на наш взгляд, должны быть пронизаны духом гуманизма.

Так, З.Г.Нигматов, исследуя проблемы гуманистических основ педагогики, раскрывает гуманистические традиции в семьях: стремление к

воспитанию у молодежи уважительного отношения к старшим (использование сказок, бесед, пословиц); традиция справедливости при распределении обязанностей и дел; традиция полного взаимопонимания и сотрудничества в семье; трудовые традиции в семье и др., где важным условием приобщения детей к семейным традициям является пример труда родителей и совместная работа детей и взрослых [4].

Передаваясь из поколения в поколение, традиции адаптируются к условиям современной жизни, неизменным остается их назначение в человеческом обществе: они призваны служить упрочнению семейно-родственных связей и отношений, которые функционируют в качестве механизмов передачи таких личностно и социально ценных качеств человека, как любовь, доброта, сострадание, взаимопомощь, готовность прийти на помощь близкому человеку. Развитие перечисленных выше качеств осуществляется традицией религиозного воспитания. Ребенок с детства привыкает контролировать сказанное слово, поступок, действие, поскольку неправильное поведение наказывается. Традиция религиозного воспитания подтверждает наличие в нем полезных педагогических мыслей и суждений. В основе традиции всегда лежит какая-либо идея, ценность, норма, опыт семьи. Обогащение содержания семейных традиций способствует полноценной организации жизнедеятельности семьи как социально института, обеспечивает рост взаимопонимания между ее членами, особенно между родителями и детьми, помогает совершенствовать процесс домашнего воспитания. Несмотря на суету и спешку современной жизни, во многих семьях сохранилась традиция общесемейных трапез, которые восполняют недостаточность постоянных живых контактов между членами семьи, подтверждают ее ценность и заинтересованность в ней всех домашних. Идет обмен текущими новостями, обсуждаются семейные дела, волнующие всех или кого-либо из членов семьи [4].

Одной из важнейших традиций современной семьи является ее ролевая структура, отражающая, какие обязанности в семье выполняет каждый из супругов, насколько жестко они связаны с полом, в какой степени они определяются волей и желанием супругов, а в какой – внешними факторами.

Традиционная семья – это семья, где за супругами в соответствии с их полом закреплены определенные роли – жена играет роль матери и хозяйки, муж в основном ответственен за материальное обеспечение семьи и сексуальные отношения. Эгалитарная семья – это семья, где практически все роли распределяются между мужем и женой в не зависимости от их пола, преимущественно поровну. Независимо к какому типу принадлежит семья, она представляет содружество, мощный фактор успешности супружеских отношений. Структура семейных ролей не постоянна в ходе цикла развития семьи, в ней происходит значительные изменения в план традиционности – эгалитарности распределения ролей между супругами, и если, как показывают исследования, некоторый сдвиг в сторону более традиционных отношений способствует повышению удовлетворенности браком на определенных этапах цикла развития семьи (например, в период после рождения в семье ребенка), то в другие периоды повышению удовлетворенности браком способствует, наоборот, увеличение эгалитарности супружеских отношений [3].

Итак, семейные традиции выступают основным средством трансляции социально-культурных ценностей, норм семьи, уста ее связей с объектами, которые включены в сферу ее жизни. Жизнь семьи характеризуется материальными и духовными процессами. Через семью сменяются поколения людей, в ней человек рождается, через нее продолжается род. Семья, ее формы и функции напрямую зависят от общественных отношений в целом, а также от уровня культурного развития общества. Чем выше культура общества, тем выше культура семьи.

Использованные источники:

1. Андреева Т.В. Семейная психология. – СПб., 2004.
2. Гурко Т.А. Теоретические подходы к изучению семьи. М.: Институт социологии РАН, 2010. – 176 с.
3. Дружинин В.Н. Психология семьи: 3-е изд. – СПб.: Питерн, 2008. – 176 с.
4. Нигматов З.Г. Гуманистические основы педагогики: Учебное пособие – М.: Высш.шк., 2004. – 400 с.

Князькина Е. А.

студент 4 курса

КНИТУ.КАИ.им.А.Н.Туполева

Россия, г. Казань

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

В настоящее время методы оценки эффективности инвестиционных проектов относятся к условиям, которые мы принимаем при реализации проекта (объем, цены, производительность, надежность поставщиков и т. д), являются полными и точными. Без такого допущения невозможно было бы рассчитать искомые показатели эффективности.

При реализации проекта в инвестиционной деятельности возможны некие условия, которые приведут к негативным последствиям всех участников проекта, возможность таких изменений трактуется как риск.

Степень рисков в инвестиционной деятельности у каждого предприятия разная. Формы проявления негативных последствий различны: потери продукции, повышение текущих и единовременных затрат, а в конечном счете – потеря прибыли и снижение эффективности.

О факторах риска, которые оказывают негативное влияние на эффективность инвестиционного проекта, инвестор должен все знать еще на стадии его разработки: а именно, что ему угрожает, с какими видами риска может соприкоснуться проект. Это позволит ему, во-первых, измерить и

оценить риски и степень их влияния на эффективность проекта, во-вторых, заранее на стадии проектирования предпринять необходимые меры для предотвращения неблагоприятных ситуаций или их смягчения, а если последнее не удастся, то принять решение об остановке проекта, выходе из него.

Неправильный учет информации о риске при разработке инвестиционных проектов может привести к негативным последствиям.

Показать и сравнить степень эффективности риска, можно на примере 2-х предприятий ОАО «Челябинский тракторный завод» и ОАО «КАМАЗ».

Предприятие ОАО «КАМАЗ» в 2007 году КАМАЗ выпустил 52650 грузовиков, 63200 двигателей и силовых агрегатов, т.е. предпринял комплекс основных мер по предотвращению риска. В результате расчетов коэффициент степени риска на настоящий момент равен 10,7%.

Предприятие ОАО «Челябинский завод» выпустил 162 трубоукладчика, 1,944 тыс. бульдозеро-рыхлительных аппарата, а также 71 тяжелый трактор ДЭТ-250 и ДЭТ-32. Коэффициент степени риска равен 6,3%.

Вывод: Высокая степень риска будет у 1-ого предприятия.

Потери от наступления рискованного события имеют вероятностный характер. Неизбежности рискованных потерь в проекте должны быть противопоставлены меры по их предотвращению и в определенных размерах – компенсированы инвестору за счет предлагаемого эффекта от реализации проекта. В реальной действительности степень отклонения фактических параметров от предусмотренных в проекте может быть столь значительной, что вызовет катастрофические последствия – банкротство предприятия.

Криворотова Н.С.

соискатель

КубГТУ

Россия, г.Краснодар

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Что такое рыночная экономика? На данный вопрос можно ответить следующим образом, рыночная экономика - экономическая система, в которой роль основного регулятора экономических отношений играет рынок. В этой системе распределение ресурсов и формирование пропорций, удовлетворяющих общественные потребности, осуществляется с помощью рыночных механизмов. Они улавливают движение спроса и предложения через систему цен и прибылей. Рыночное движение потребительских благ и услуг и соответствующий ему перелив ресурсов образуют в целом экономический оборот любой рыночной экономики.

Современная рыночная экономика - социально ориентированная экономика. Государство не только дополняет и корректирует действие рынка, но и является важнейшим механизмом, обеспечивающим социальную направленность развития рыночной экономики.

Рыночная экономика и противоречия. Развитие рыночной экономики сталкивается с рядом противоречий. К основным из них относится неспособность рыночных механизмов удовлетворять многие потенциальные общественные потребности, возникающие в ходе развития общества, циклический характер экономического развития, усиление социально-экономической дифференциации, рост монополистических тенденций и др. Рыночная экономическая система не способна полностью учитывать и удовлетворять общественные или коллективные потребности в социальных благах: в услугах здравоохранения, образования, культуры, связи, охране окружающей среды и др. На индивидуально-частных

рыночных началах не могут быть созданы и функционировать многие элементы производственной и социальной инфраструктуры: автомобильные и железнодорожные магистрали, различные общественные сооружения и др. Разрешению или, по крайней мере, смягчению таких противоречий служит государственное экономическое и социальное регулирование. На это в индустриально развитых странах направлена государственная социальная, инновационная, антимонопольная и другие формы политики.

Рыночная экономика и равенство. Одним из достижений рыночной экономики принято называть равенство, равные возможности, хотя в действительности возможности определяет социальное положение.

По мнению ряда экономистов, «рынок», под чем принято понимать основанную на свободе договора, ценообразовании по закону спроса и предложения и встречном обороте денежной массы (то есть товарно-денежная рыночная система) представляет собой не более чем одну из исторически обусловленных и исторически преходящих форм товарообмена и товарораспределения.

Механизмы управления рыночной экономикой. Регулируемая рыночная экономика - это экономика свободного рынка, регулирование которой осуществляется с помощью четырех механизмов, образованных совокупностью институтов, форм и инструментов. Саморегулирование рынка, т. е. свобода действия производителя, субъектов производств, свободные отношения между ними, свобода распоряжения продукцией, выбора партнеров, способов взаимодействия с ними (договор, назначение цены и т.д.). Регулирование рыночных отношений институтами и средствами гражданского общества; социальное партнерство, реально содействующее балансу экономических интересов. Государственное регулирование при участии законодательной, исполнительной и судебной власти. Корпоративное внутрипроизводственное (внутрифирменное) регулирование. Эти механизмы взаимодействуют и взаимодополняют друг друга. Их

соотношение подвижно и зависит от конкретно - исторических условий каждой страны, этапа ее развития. С помощью этих механизмов осуществляется распределение ресурсов и формирование пропорций, соответствующих общественным потребностям на данном этапе развития национальной экономики. Действие этих механизмов тем эффективнее, чем полнее в нем задействованы экономические стимулы, которые реализуют сложную систему частных, корпоративных, коллективных и общенациональных интересов и работают на согласование интересов отдельных секторов, регионов, социальных слоев и групп, отдельных индивидов с интересами общества в целом. условиям.

В системе регулирования смешанной экономики все более значительное место занимает корпоративное регулирование и управление. В условиях растущей диверсификации производства основой промышленной структуры, в особенности в наукоемких и высокотехнологических отраслях, являются многоотраслевые корпорации.

Регулирование рыночных отношений институтами и средствами гражданского общества, социальное партнерство, реально содействующее балансу экономических интересов приобретает все большее значение. Переговоры, в том числе по поводу использования ресурсов, становятся неременным элементом отношений между участниками рынка.

В регулирование экономических отношений можно выделить особую роль экономического стимулирования, которое является экономическим побуждением, использованием материальных стимулов (побудителей), способствующих тому, чтобы производители, потребители, покупатели вели себя желаемым образом к выгоде и в интересах лиц, применяющих стимулирование.

Стратегия реформирования экономики России включает одновременное развитие всех механизмов: рыночного, корпоративного,

государственного. Она исходит из необходимости форсированной разработки и совершенствования законодательной базы рыночного регулирования и развития современной рыночной инфраструктуры в целом. Назрела необходимость создания основ корпоративного регулирования - крупных диверсифицированных финансово-промышленных групп, прежде всего в отраслях, являющихся локомотивами НТП, постиндустриальной революции. Совершенствование государственного регулирования предполагает не экстенсивное расширение государственного контроля над экономикой, а коренное преобразование государственных структур, форм и методов государственного регулирования, их дебюрократизацию.

На современном этапе в России требуются чрезвычайные и вместе с тем системные стратегические меры для вывода страны из глубокого управленческого кризиса, поразившего практически все звенья и уровни руководства хозяйством. Речь идет, во-первых, о реорганизации первичного звена экономики хозяйствующих субъектов и, во-вторых, о радикальном усилении регулирующей и контрольной функций органов исполнительной власти, о беспрепятственном прохождении управленческих импульсов и надежной обратной связи по всей управленческой вертикали.

Куликова Т.А.

аспирант

ассистент кафедры экономики фирмы и рынков

ФГБОУ ВПО «Южно-уральский

государственный университет» (НИУ)

Российская Федерация, г. Челябинск

КУЛЬТУРА ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ

ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время выход из ситуации мирового финансового, экономического и структурного кризиса найдет организация, которая имеет

в своем арсенале высококвалифицированный, образованный, опытный персонал. Уровень знаний персонала, управление знаниями персонала становится отличительным конкурентным преимуществом.

Одним из индикаторов конкурентоспособности организации является высокий уровень культуры труда. Предприятиям необходимо укрепить управленческий персонал высококвалифицированными специалистами. Проблема подбора кадров одна из острейших для любой организации.

Э. Шейн характеризует культуру труда в форме модели коллективных базовых представлений, обретаемых персоналом организации в процессе адаптации к изменениям внешней и внутренней среды. «Эффективность культуры труда проявляется в форме системы ценностей, формулируемых в процессе восприятия внутренней и внешней деловой среды» [3]. М. Тевене рассматривает культуру труда как совокупность объяснений (представлений), разделяемых работниками организации. Такие представления «формируются в течение всей истории организации в форме ответа на изменения во внутренней и внешней среде» [2]. Культура труда характеризует организация и отличает его от других по ряду внешних признаков, по тому, как организация реагирует на конъюнктурную ситуацию (обстановку на рынке, изменения структуры спроса и предложения, колебания цен поставщиков, проблемы персонала), как в итоге оценивает уровень собственной эффективности. Культура труда определяет не только оперативную деятельность (тактику) предприятия (как некоторое символическое и формализованное свое проявление), но и стратегию торгового предприятия.

Культуру труда можно рассматривать в форме внутренней среды управления, инструмента управления торговым организациям, объекта управления.

Культура труда в форме внутренней среды управления определяет модель мышления и поведения работников предприятия (носителей

культуры), систему ценностей, психологию хозяйственного поведения в форме реакции на изменения во внутренней внешней среде розничного торгового предприятия. Выделяется несколько срезов, характеризующих культуру труда. В их числе национальный, отраслевой, профессиональный, производственный, организационный, индивидуальный. Адекватным термином для обозначения культурной общности является именно «срез», а не «уровень» или «слой». Нельзя говорить о какой-либо четкой иерархии между упомянутыми субкультурами. Являясь частью культурной среды общества, культура труда формирует специфическое, культурное пространство для элементов, направлений и способов деятельности конкретного предприятия.

Культура труда рассматривается как инструмент управления и формирования конкурентоспособной организационной структуры в розничной торговле. Э. Шейн отмечает, что в середине 80-х годов возник большой интерес к проблемам понимания и управления организационной культурой в форме условия для создания более эффективной организации. Культуру труда можно характеризовать в форме психологического, нематериального актива, который, в свою очередь, может определять эффективность использования основных и оборотных средств (активов) торгового предприятия.

Рассмотрение культуры труда в форме объекта управления включает изучение структуры и свойств культуры труда, взаимосвязей между ее элементами, описание ее носителей, источников формирования и способов изменения.

Воспитательная функция культуры труда состоит в усвоении способов поведения и адаптации человека в противовес унаследованным и ранее выработанным поведенческим моделям. Организационные процедуры, выработанные на торговом предприятии должны оперативно передаваться следующим поколениям работников. Вместе с тем существует потребность

продемонстрировать новым работникам, носителям культуры, что на данном предприятии считается хорошим или плохим с разных точек зрения — морально-этических, нравственных, экономических, социальных, стратегических и т.д. Система реагирования культуры труда на адекватные или неадекватные действия работника, например, материальные и моральные поощрения и наказания, обстановку морально-психологического комфорта, сознательное отношение к трудовым обязанностям, понимание значимости своего труда позволяет работнику осмыслить свои действия, воспринять сложившуюся культуру труда на уровне базовых ценностей.

Культура труда оптимизирует составляющие элементы, структуру, поведение, процессы. Наравне с экономическими показателями она может служить критерием оценки перспективности и рентабельности предпринимательства. Корпоративная культура может претендовать на роль естественного эффективного управления.

В качестве одного из важнейших инструментов управления культура труда, по мнению М. Богатырева, должна быть измеряемой; поддаваться аналитическим и синтетическим методам исследования; являться либо универсальным инструментом, либо органично взаимодействовать с другими методами управления; являться в достаточной степени надежным инструментом, гарантирующим результат при соблюдении оговоренных условий; предусматривать в зависимости от целей «портативную» или «прогрессивную» форму; иметь «универсальные» и специализированные версии (по части применения); быть распространенной и в определенной степени «модной» методикой самосовершенствования и воспроизводства в тех или иных условиях; способствовать эффективной обратной связи [1].

Эффективная культура труда должна адекватно реагировать на изменения во внутренней и внешней среде деятельности предприятия, обеспечивая его устойчивость и конкурентоспособность. Культура труда как средство эффективного развития приобретает особую значимость на

предприятиях, имеющих значительную численность персонала, выполняющих разные функциональные обязанности. Экономические, морально-нравственные, психологические, этические ценности сетевого торгового предприятия должны быть сформулированы в простых, понятных, доступных для восприятия положениях. Такие положения должны эмоционально восприниматься как личностные ценности всеми работниками торгового предприятия, независимо от положения в должностной иерархии.

Использованные источники:

1. Богатырев М. Культура труда предприятия // Проблемы теории и практики управления. — М., 2005 — ¹ 1.
2. Тевене М. Культура предприятия. — СПб: Издательский дом «Нева», 2003.
3. Шейн Э. Культура труда и лидерство. — СПб: Питер, 2002.

Макаров С.В.

аспирант

*ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный
технический университет»*

Россия, г. Тамбов

САХАРНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Тамбовская область является крупнейшим производителем сахара. В общероссийском производстве регион занимает 3 место по объемам произведенной продукции. На сегодняшний день Тамбовскую область представляют пять заводов: ОАО «Знаменский сахарный завод» (3 сахарных завода: в Дмитриевке, Жердевке и Знаменке), которые входят в группу компаний «Русагро», ООО «Сахарный завод «Кристалл» г. Кирсанов (группа компаний «АСБ») и ЗАО «Уваровский сахарный завод», принадлежащий группе компаний «Доминант». Также ОАО «Тамбовская сахарная компания» сейчас ведет строительство еще одного сахарного завода в Мордовском

районе. Планируется, что его мощность будет достигать 12 тысяч тонн в сутки.

В последние годы в свеклосахарном производстве Тамбовской области наметилась тенденция к росту основных показателей. С каждым годом увеличивается объем произведенного сахара-песка и побочной продукции сахарных заводов (свекловичный жом и меласса). Этот рост стал возможен благодаря постоянному увеличению производственных мощностей по переработке сырья и высокой урожайности сахарной свеклы.

Таблица 1. Динамика производства сахара-песка в Тамбовской области (по данным Росстата).

Год	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Сахар-песок, всего тыс.т	445,1	575,7	564,6	645,2	646,1	620,8	443,1
В том числе из сахарной свёклы	124,8	270,3	315,0	347,0	358,3	359,1	226,8

Для дальнейшего развития свеклосахарного производства в Тамбовской области необходимо соблюдение ряда условий:

- рост инвестиций в отрасль;
- государственная поддержка отрасли;
- повышение урожайности и качества сахарной свеклы;
- увеличение производственных мощностей;
- использование новейших технологий.

Макаров С.В.

аспирант

ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный

технический университет»

Россия, г. Тамбов

НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ САХАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Качество - это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Понятие качества продукции регламентировано в Российской Федерации государственным стандартом ГОСТ 15467-79 "Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения". В рыночной экономике качество продукции является одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности продукции. В пищевой промышленности качество играет решающую роль в борьбе за покупательские предпочтения. Для эффективного развития российской сахарной промышленности необходимо повышения качества продукции сахарных заводов.

В России и странах СНГ требования, предъявляемые к качеству сахара-песка, регламентирует ГОСТ 21-94, а к качеству сахара-рафинада ГОСТ 22-94. Качество сахара определяется составом и количеством присутствующих в нём примесей. ГОСТ определяет содержание тяжёлых металлов, мышьяка, пестицидов, наличие микроорганизмов, массовую долю сахарозы, золы, редуцирующих веществ, ферропримесей, а также массовую долю влаги и цветность продукта.

В августе 2012 года было произведено исследование, по результатам которого выявлены факторы, влияющие на принятие решение о покупке сахара-песка того или иного производителя. Исследование проводилось в организациях розничной торговли города Тамбова методом

индивидуального анкетирования. Экспертами выступали покупатели. В результате анализа полученных ответов выявлено, что в первую очередь большинство покупателей (59%) отдали предпочтение товару с наиболее низкой ценой, 31% опрошенных выбирают товар по внешнему виду упаковки, 10% респондентов затруднились ответить.

По внешнему виду сахара практически невозможно судить о его качестве, поэтому на сегодняшний день в сахарной отрасли преобладает ценовая конкуренция. Сложность определения качества сахара в обычных условиях указывает на необходимость усиления контроля за производством сахара на государственном уровне.

Для повышения качества производимого в России сахара необходимо:

- совершенствование технологий производства;
- повышение качества используемого сырья;
- увеличение неценовой конкуренции;
- ужесточение требований и государственных стандартов к качеству продукции;
- проведение государственного контроля качества и безопасности пищевых продуктов;
- ужесточение мер, применяемых в случае несоблюдения норм и государственных стандартов.

Принятие более жестких стандартов и требований приведёт не только к повышению производимой продукции, но и вытеснит с российского рынка продукцию стран бывшего СССР, в которых сахарная продукция зачастую не соответствует всем параметрам российского ГОСТ 21-94.

*Мальцева А.А., к.э.н.
начальник отдела научно-технической
информации и организации научной работы
Юго-Западный государственный университет
Российская Федерация, г. Курск*

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ РИСКОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ: ДИАГНОСТИКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Анализ вероятности банкротства коммерческой организации является важной составляющей комплексного экономического анализа, поскольку определяет перспективы организации и способствует принятию управленческих решений по предупреждению возможной несостоятельности. Обычно он проводится на заключительном этапе анализа финансового состояния и представляет собой расчет комплексного интегрального индикатора, по критериальному значению которого делается вывод о возможных последствиях существующей стратегии и тактики организации.

Банкротство, в случае его осуществления, влечет за собой временное или полное прекращение функционирования организации как субъекта экономики или существенные изменения в бизнес-процессах или профиле деятельности компании в случае ее неликвидации. В связи с особой ролью анализа вероятности банкротства его изучению уделяется особое внимание.

В современной практике экономического анализа принято применять различные методы и приемы оценки вероятности банкротства, которые при ближайшем рассмотрении не всегда отвечают предъявляемым к результатам аналитической работы требованиям.

Так, на этапе становления рыночной экономики в Российской Федерации диагностика риска банкротства осуществлялась на основе расчета коэффициентов восстановления (утраты) платежеспособности, от значения которых зависели перспективы деятельности компании. Методика

была закреплена нормативно и использовалась в практике арбитражных судов при рассмотрении дел о несостоятельности субъектов экономики. Индикаторы, рассчитываемые в рамках методики, не всегда достоверно определяли вероятность банкротства компаний в связи с тем, что представляли собой двухфакторные модели, зависящие от двух показателей – коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами.

В теории экономического анализа показано наличие корреляционной связи между указанными индикаторами, а в случае отсутствия у организации долгосрочных пассивов – их функциональная зависимость. Подобная модель в силу зависимости критериев по сути является однофакторной и не может быть информативной.

В практике аналитической работы зарубежных стран для оценки вероятности банкротства применялись многофакторные модели, наиболее известными из которых являются модели Альтмана, Таффлера, Лиса и др.

Отмечается, что указанные модели получены на основе обработки массивов статистической информации, характеризующей ключевые микроэкономические показатели компаний конкретных отраслей экономики. Применение их в практике российских компаний затруднено в силу особенностей функционирования организаций в странах Европы и Америки, а также национальных стандартов учета и отчетности. Наименование и содержание отдельных показателей не всегда соответствует их российским аналогам.

Получение подобных моделей для российской практики на начальном этапе было сопряжено со сложностями, обусловленными отсутствием необходимого объема информации для обработки и получения результата. С развитием рыночных отношений и появлением относительно стабильных компаний, функционирующих по законам развитой экономики, исследователи получили доступ к необходимым информационным ресурсам,

и были предложены модели, применимые в практике российских компаний (модель ученых Иркутской государственной экономической академии). При этом оценочными показателями все же оставались данные бухгалтерской отчетности, что ограничивает круг возможных индикаторов, которые могут быть использованы для оценки исследуемого явления.

В условиях трансформации методологии анализа, контроля и управления, обусловленной необходимостью динамичного реагирования на изменяющиеся условия внешней среды, целесообразными являются существенные изменения в методике анализа банкротства организаций.

Теория управления рисками позволяет обеспечить взаимосвязь между анализом и управлением, что определяет принятие более эффективных управленческих решений и учет возможностей наступления событий, которые могут оказать существенное влияние на результат финансово-хозяйственной деятельности.

Диагностику и управление риском банкротства предлагается проводить с использованием авторской модели (рис. 1).

В рамках предлагаемой модели оценка риска банкротства осуществляется с использованием как количественных, так и качественных характеристик.

Идентификация риска проводится на основании изучения ключевых макро-, мезо- и микроэкономических факторов, оказывающих существенное влияние на конечные результаты деятельности организации. В случае комплексного исследования по оценке рисков организации, которое может проводиться как аналитическим, так и экспертным методом, риск банкротства может быть идентифицирован как показатель, находящийся выше границы толерантности к риску.

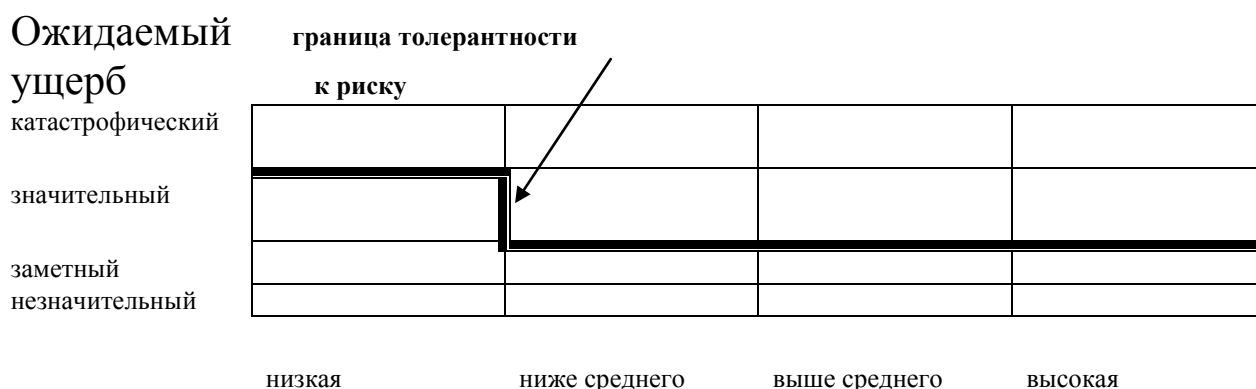


Рисунок 1 – Модель управления риском банкротства [1]

Подобная граница устанавливается для рисков, ожидаемый ущерб от которых значительный или катастрофический при низкой вероятности появления.

Исследование аналитических показателей в рамках предлагаемой модели проводится параллельно с изучением качественных факторов. Только комплексное соответствие результатов количественного и качественного анализа обуславливает наличие подтвержденных результатов.

При применении только количественных оценок в большинстве методик отсутствуют возможности интерпретации причин вероятного банкротства, что обеспечивают качественные подходы, основанные на изучении влияния факторов и предпосылок. В случае присвоения каждому фактору обоснованного значения вероятности наступления, а также оценить возможный ущерб для компании в случае наступления анализируемого события, может быть оценены наиболее вероятные и значимые факторы риска банкротства компании, для чего используется карта рисков (рис. 2).



Вероятность реализации риска

Рисунок 2 – Карта рисков (макет)

Диагностика риска банкротства с использованием теории рисков может стать основой антикризисного управления компанией, в том числе превентивного, эффективные мероприятия которого позволят избежать высоковероятных негативных событий, способных вызвать существенные последствия в финансово-хозяйственной деятельности компании.

Использованные источники:

1. Мальцева А.А. Моделирование управления риском банкротства промышленного предприятия в условиях финансово-экономического кризиса// Инновации, качество и сервис в технике и технологиях: материалы I Международной научно-практической конференции: в 2 ч. Ч.1.Курск, 2009. – С.185-188.

Мальцева А.А., к.э.н.

*начальник отдела научно-технической
информации и организации научной работы*

Юго-Западный государственный университет

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ СИСТЕМ

Современная динамичная рыночная среда предъявляет новые требования к субъектам микроэкономики в части применения новых форм управления, информационной базой которого служит анализ финансово-хозяйственной деятельности. Проведение экономического анализа, основанное на традиционной парадигме, не способно обеспечить эффективную трансформацию системы менеджмента средних и крупных компаний.

В настоящее время особое значение приобретают интегрированные рыночные структуры корпоративного типа, что обусловлено тенденциями глобализации экономики. Проведение комплексного экономического анализа корпораций традиционными методами и приемами с позиций классических принципов экономического анализа не способно стать основой для эффективного управления корпораций, направленного на достижение глобальных конкурентных преимуществ. Это связано с усилением значения стратегического планирования как инструмента повышения долгосрочной

эффективности корпораций, в основе которого лежат аналитические исследования.

В работах ученых и специалистов обосновывается необходимость развития методологии анализа и управления в первую очередь крупными компаниями с использованием системной парадигмы, претерпевшей некоторые изменения за последнее время.

Так, в основе современного определения понятия «система» лежит ее экзогенная трактовка в отличие от эндогенной, ранее принятой в науке. Система в новом смысле – это относительно устойчивая в пространстве и во времени целостная часть окружающего мира, выделяемая из него наблюдателем по пространственным и функциональным признакам [1].

Современная теория систем признает эндогенную трактовку понятия, но не считает ее базисной. Так, наличие элементов и тесных связей между ними не является ключевым фактором в выделении системы. Именно функциональная и пространственная отделимость является основным определяющим свойством системы.

Практическим применением теории систем в экономике традиционно являлось изучение субъекта экономики (предприятия, организации, корпорации) как системы и выделение существенных свойств в его функционировании.

Традиционная системная методология позволяла выделять в аналитических исследованиях системы показатели – совокупности индикаторов, определяющие характеристики организации с позиций изучения отдельных свойств или аспектов ее деятельности. Комплексный экономический анализ проводится преимущественно по таким направлениям как:

- анализ основных средств, трудовых, материальных ресурсов;
- анализ технико-организационного уровня производства;
- маркетинговый анализ;

- анализ производства и реализации продукции;
- анализ себестоимости (издержек производства);
- анализ финансовых результатов;
- анализ финансового состояния.

В рамках каждого направления формируется система показателей, которая охватывает все аспекты данного направления (все элементы системы). Из системы показателей целесообразно исключить коррелирующие, что обеспечивает сокращение затрат на проведение анализа. При этом методология предполагает охват организации в целом, а также отдельных структурных подразделений.

С экзогенных позиций предприятие как система отличается целостностью и отделимо от внешнего мира границами собственного функционирования. Для организации в целом применима системная методология комплексного экономического анализа, традиционно применяемая в компании, структурирование которой по направлениям обусловлено в том числе особенностями ведения учета и отчетности.

Выделение подсистем экономической системы определяется их функциональными характеристиками. Определение подсистем в современной трактовке может быть связано с выделением отдельных контуров в организации по определенным признакам-основаниям, например, по бизнес-процессам.

Для очерчивания конкретных контуров необходимо выбрать те структурные подразделения (отдельных работников) и те направления экономического анализа, которые непосредственно связаны с реализацией рассматриваемого бизнес-направления (бизнес-процесса).

Для формирования системы показателей по оценке отдельных бизнес-направлений может использоваться максимально возможное количество некоррелирующих показателей, относящихся к различным направлениям аналитической работы.

Проведение анализа с позиций эндогенного подхода системной методологии подчинялось общепринятому алгоритму, который включал анализ системы в целом, разделение ее на части и их анализ как частей целого. Заключительным этапом системного анализа являлось обобщение результатов и обоснование итоговых показателей, полученных на основании частных показателей.

Новая парадигма системного подхода в связи с выделением систем и подсистем, характеризующихся явной отделимостью, напрямую не требует последовательного структурирования системы и может обеспечить эффективный результат от системного анализа при условии применения указанных ниже принципов [1]:

- метаболизма, т.е. обмена с окружающей средой или, в более узком смысле, трансформации входных потоков в выходные;
- репродукции, т.е. воссоздания основных воспроизводимых условий и функционирования, сохранение и улучшение характеристик состояния системы;
- эволюции, т.е. изменения этих характеристик системы на основе механизмов самоорганизации;
- гармонизации внутреннего пространства системы, т.е. обеспечения внутреннего единства, согласованного функционирования и развития внутренних подсистем, а также согласования с внешними условиями;
- репликации, т.е. порождения подобных себе систем.

Свойство метаболизма предлагает новую классификацию показателей в системе аналитических индикаторов:

- показатели входного контроля;
- показатели преобразования системы;
- показатели выходного контроля.

Совокупность индикаторов входного контроля будет представлена в большей степени абсолютными величинами, характеризующими наличие ресурсов, а также структуру изучаемого явления.

К индикаторам преобразования системы следует отнести показатели динамики, коэффициенты, выражающие соотношение значений отдельных переменных системы до и после изменения какого-либо фактора.

Показателями выходного контроля могут выступать индикаторы эффективности как в абсолютных, так и в относительных значениях.

Подобная классификация, в отличие от традиционной, основанной на выделении ключевых характеристик системы, позволяет исключить коррелирующие показатели в каждой группе и существенно сократить круг индикаторов. При этом целесообразным является установление взаимосвязей между группами индикаторов посредством применения факторного анализа.

Факторный анализ является одним из важных направлений экономического анализа, при этом зачастую сохраняется его односторонность, направленность на выявление влияния факторов на показатели эффективности. В рамках новой системной парадигмы высвечивается целесообразность последовательного выявления влияния факторов:

- показателей входного контроля – на показатели преобразования системы;
- показателей преобразования системы – на показатели выходного контроля;
- показателей выходного контроля – на показатели входного контроля.

Построенная цепочка взаимных влияний индикаторов системы с одной стороны реализует свойство целостности, с другой – позволяет четко обозначить связи в системе показателей и выявить те, которые могут быть исключены из системы ввиду их недостаточной значимости в данном контексте. Подобная трансформация может быть интерпретирована как проявление самоорганизации и объяснена с использованием свойства эволюции.

Недостаточно точно характеризующие систему индикаторы, выявленные в процессе факторного анализа, могут быть модифицированы с использованием свойства репликации.

Особенностью предложенной трансформации системного подхода в экономическом анализе является усиление внимания в процессе его проведения к условиям внешней среды, для чего предлагается не только компарация оцененных индикаторов с данными аналогичных субъекту анализа структур, но расчет комплексных индикаторов, определяющих влияние внешней среды на объект аналитического исследования.

Так, входными индикаторами в системе показателей комплексного экономического анализа могут быть индекс инфляции, ставка рефинансирования, темпы роста экономики отрасли (региона), что существенно расширяет круг оценочных показателей анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Представленное авторское обобщение и интерпретация современной трансформации теории систем применительно к анализу финансово-хозяйственной деятельности может быть существенно дополнена при ее конкретизации и апробации на примере выбранного типа субъектов экономической деятельности.

Дальнейшее внедрение теории систем в практику анализа и управления позволит существенно расширить горизонты стратегического планирования и менеджмента в первую очередь за счет определения синергетического эффекта, возникающего в успешно сформированных и функционирующих системах, и его использования в практике как одного из ключевых резервов повышения эффективности функционирования компании без привлечения дополнительных ресурсов.

Использованные источники:

1. Клейнер, Г.Б. Развитие теории систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении [Текст]: препринт / Г.Б. Клейнер. М.: ЦЭМИ РАН, 2010. - 59 с.

Мартынчук Н.И., к.э.н.

доцент

Кузбасский государственный

технический университет им. Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В ТОРГОВЛЕ

Говоря о перспективах торговой отрасли следует говорить о факторах управления прибылью. Низкое качество управления выражается в отсутствии аналитических исследований, в т.ч. планирования и прогнозирования основных факторов прибыли. Такие организации «плывут по течению» и не способны противостоять свойствам непредсказуемости и стохастичности экономической системы, что, в итоге, приводит к ликвидации организации с арены рынка. Напротив, другие предприятия стремятся не только приспособиться к экономической ситуации, но и управлять ею в отведенных экономических рамках, т.е. быть конкурентоспособными, преодолевать финансовые кризисы, справляться с хроническим безденежьем и т.д. Все это становится возможным благодаря внедрению аналитических исследований в структуру управления организацией.

Прибыль формируется под воздействием большого количества взаимосвязанных факторов, которые влияют на результаты деятельности предприятия разнонаправленно: одни – положительно, другие – отрицательно. Более того, отрицательное воздействие одних факторов

способно снизить или даже свести на нет положительное влияние других. Многообразие факторов не позволяет их четко ограничить, и обуславливает их группировку. Учитывая, что предприятие является одновременно и субъектом, и объектом экономических отношений, то наиболее важным представляется деление их на внешние и внутренние.

Многообразие факторов, влияющих на прибыль, требует их классификации, которая в то же время имеет важное значение для определения основных направлений поиска резервов повышения эффективности хозяйствования.

При этом факторы, влияющие на прибыль, классифицируются по разным признакам. Так, выделяют факторы внешние и внутренние. Внутренние факторы – факторы, которые зависят от деятельности самого предприятия и характеризуют стороны работы коллектива. Внешние факторы – факторы, не зависящие от деятельности самого предприятия. Однако, они могут оказывать существенное влияние на прибыль. В процессе анализа влияние внутренних и внешних факторов дает возможность «очистить» показатели эффективности от внешних воздействий, что имеет важное значение для объективной оценки собственных достижений коллектива.

В свою очередь внутренние факторы подразделяются на внепроизводственные и производственные.

К внепроизводственным факторам относят: организация реализации продукции, снабжение товарно-материальными ценностями, организация экономической и финансовой работы, природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта работников предприятия.

Производственные факторы отражают наличие и использование основных элементов производственного процесса, участвующих в формировании прибыли, это средства труда, предметы труда и сам труд.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, эти факторы находятся в тесной зависимости и взаимосвязи.

Особую роль в этой структуре отводится исследованию основных факторов, определяющих величину прибыли.

В данной статье мы предлагаем разработанную методику управленческого анализа и финансового прогнозирования основных факторов прибыли в торговле: товарооборота, товарных запасов, покупных и продажных цен, ассортимента товаров. А также методику анализа и планирования ассортиментной политики и товарных запасов торговой компании.

Методика анализа спроса, товарооборота, цен и валовой прибыли

Выше нами было определено, что исследование факторов торговой деятельности должно опираться на изучение спроса на товары, что очень важно для принятия управленческих решений. Исследуем это обстоятельство на эмпирическом материале.

Компании торгует шампунем «H&S», на который сложился определенный покупательский спрос (рис. 1).

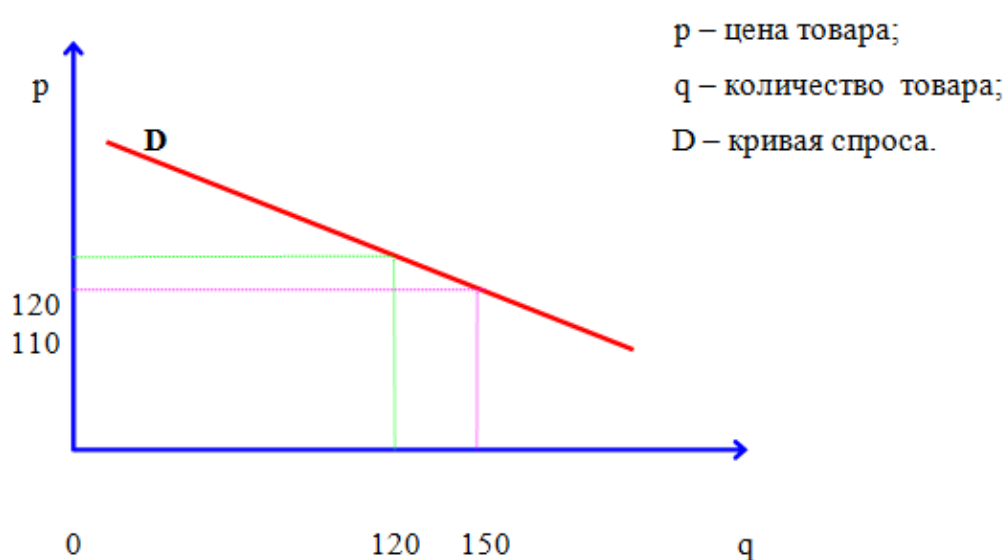


Рис. 1. Покупательский спрос на шампунь

Из данных бухгалтерского учета можно узнать структуру спроса в двух периодах без НДС (табл. 1).

Таблица 1

Структура спроса на шампунь

ПОКАЗАТЕЛИ	1-й квартал	2-й квартал	Отклонение
<i>Цена продажи 1 ед. товара, руб.</i>	120	130	10
<i>Проданное количество, шт.</i>	150	120	-30

Для принятия управленческих решений, связанных со сложившимся спросом и продажами товаров определим математическую (функциональную) зависимость между ними, для чего проведем расчеты.

Как известно, товарооборот (**Т**) представляет собой произведение цены (**р**) и количества (**q**) проданного товара, т. е., **Т = р×q**. Для построения аналитической функции товарооборота выразим ее через одну переменную, например, через количество, т.е.

$$T = f(q) \quad (1)$$

Функциональное представление товарооборота от количества продаж возможно, если между ценой и количеством существует зависимость, т.е.

$$p = f(q) \quad (2)$$

Такая зависимость существует: на графике спроса 1. каждой цене соответствует свое количество проданного товара; 2. пересечение же цены и количества дает точку на графике спроса.

Наглядное положение графика спроса говорит, что это линейная функция вида:

$$y = -kx + b \quad (3)$$

Число **k** – *угловой коэффициент прямой*, равный тангенсу угла α между прямой и положительным лучом оси x , т. е. **k = tg a**.

Тогда,

$$\text{tg } a = k = \Delta p / \Delta q \quad (4)$$

Значит, по нашей задаче **k = 10 / (-30) = -0,33**.

Следовательно, функцию цены запишется:

$$p = -0,33q + b \quad (5)$$

Определим число **b**. Оно находится экспериментально – простой постановкой известных данных, например, при цене 120 за флакон шампуня, (**120 = -0,33×150 + b**):

$$b = 169,5.$$

Зная число **b**, можно записать функцию цены (**p=f(q)**):

$$\underline{p = -0,33q + 169,5} \quad (6)$$

Далее, определив функцию цены, запишем функцию товарооборота:

$$T = p \times q; \quad (7)$$

$$T = (-0,33q + 169,5) \times q;$$

$$\underline{T = -0,33q^2 + 169,5q} \quad (8)$$

Теперь, когда известна функция товарооборота, можно отобразить и ее график, который имеет вид отрицательной параболы второго порядка (рис. 2).



Рис. 2. График товарооборота компании по продажам шампуня

Из рисунка 2 видно, что при существующей кривой спроса кривая товарооборота до определенного момента возрастает, а после убывает. Максимальное значение товарооборота будет при реализации 250 шт. товаров в квартал.

Следующим шагом в исследовании станет построение функции валовой прибыли (V_n) шампуня, которая равна произведению торговой надбавки на 1 ед. товара ($TН$) на количество проданного товара (q), т. е.:

$$V_n = TН \times q \quad (9)$$

а) Для начала определяется стоимость приобретения (покупная стоимость) товара у поставщика. Обратившись к данным выборочного учета, построим таблицу (табл. 2).

Определение функции валовой прибыли

Стоимость приобретения 1 шт. товара, руб.	Торговая надбавка на 1 ед. товара, руб.	Цена реализации 1 шт. товара, руб. (стр.1+стр.2)	Количество реализованного товара, шт.	Реализованная торговая надбавка, руб. (стр. 2 * стр. 4)
1	2	3	4	5
120	0	120	150	0
120	10	130	120	1200
120	20	140	90	1800
120	30	150	60	1800
120	40	160	30	1200
120	50	170	0	0

По колонкам 2 и 4 таблицы строится график соотношения торговой надбавки и количества реализованного товара (рис. 3).

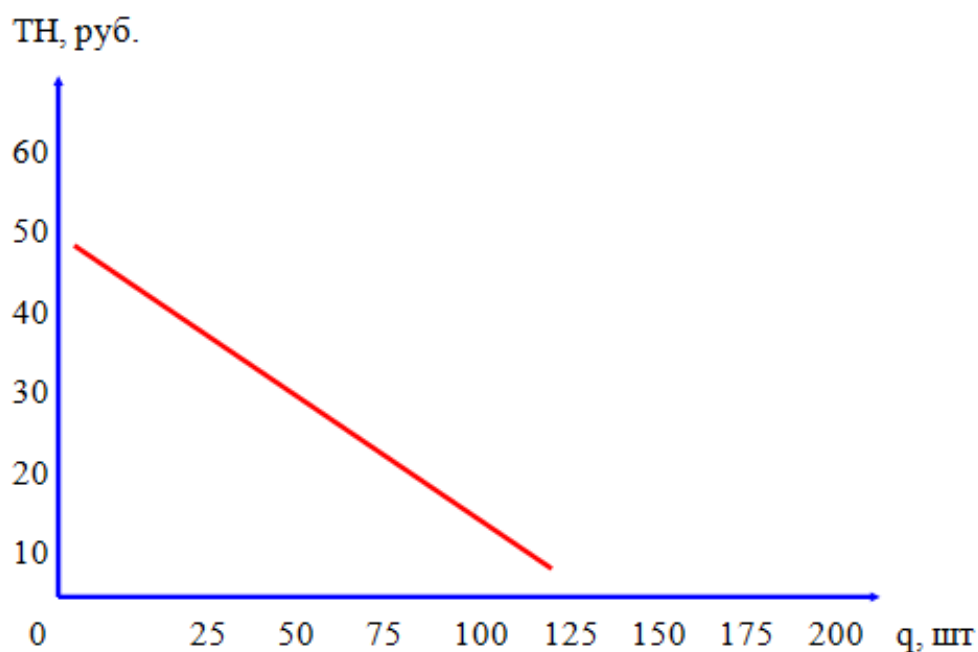


Рис. 3. График соотношение торговой надбавки и реализации товара

Этот график также является линейной функцией вида:

$$y = -kx + b.$$

Где **k** равен угловому коэффициенту (**tg a**) и равен:

$$\Delta TH / \Delta q.$$

Зная **k** и вид функции, можно выразить торговую надбавку (**ТН**) через количество:

$$TH = -0,33q + b.$$

Осталось найти **b**. Для этого делаем подстановку (данные берутся из таблицы 1): $20 = -0,33 * 90 + b$; **b = 49,7.**

Значит, **ТН = -0,33q + 49,7.**

б) Так как теперь известна функция торговой надбавки на 1 ед. товара, выразим и функцию валовой торговой надбавки, т. е. валовая прибыли: **Вп = ТН * q; ТН = (-0,33q + 49,7) * q;**

$$\underline{\underline{TH = -0,33q^2 + 49,7q}} \quad (10)$$

И, по известной нам уже функции валовой прибыли, строится ее график (рис. 4).

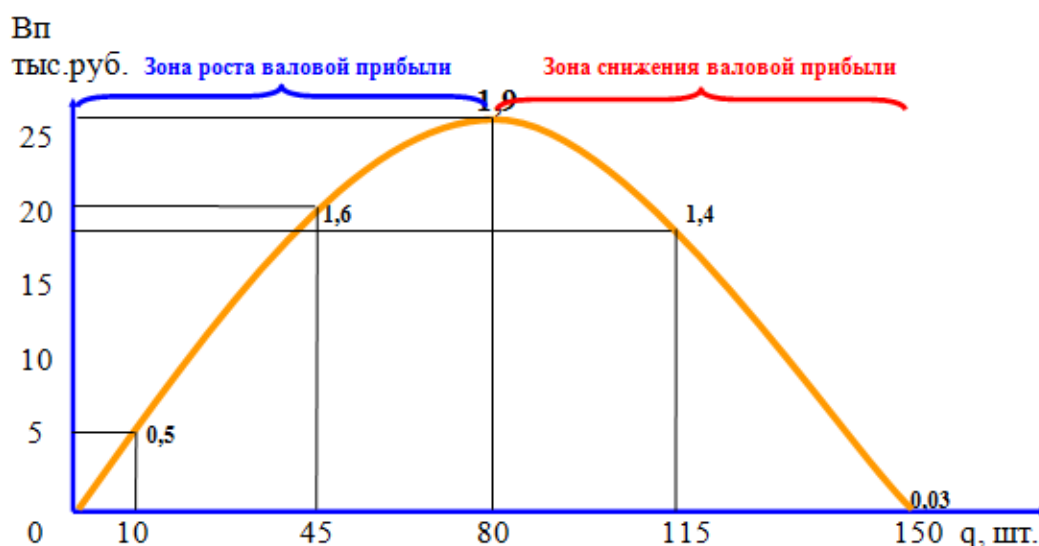


Рис. 4. График валовой прибыли

Из рисунка 4 видно, что при существующей кривой соотношения торговой надбавки и реализации кривая валовой прибыли до определенного момента возрастает, а после убывает. При сложившемся характере спроса максимальное значение прибыли может быть достигнуто только при реализации 80 шт. товаров в квартал и торговой надбавки 23,3 рубля на единицу товара.

При совмещении в одной системе координат и график товарооборота и - валовой прибыли, можно наглядно увидеть совмещение управленческих решений о максимизации прибыли и выручки (рис. 5). Очень хорошо видно, что обе кривые имеют вид параболы второго порядка, причем ее ветви направлены вниз. Это означает и, можно видеть наглядно, что первоначально функция и товарооборота и валовой прибыли возрастают, достигают максимальной точки и после идут на убывание (рис. 5).

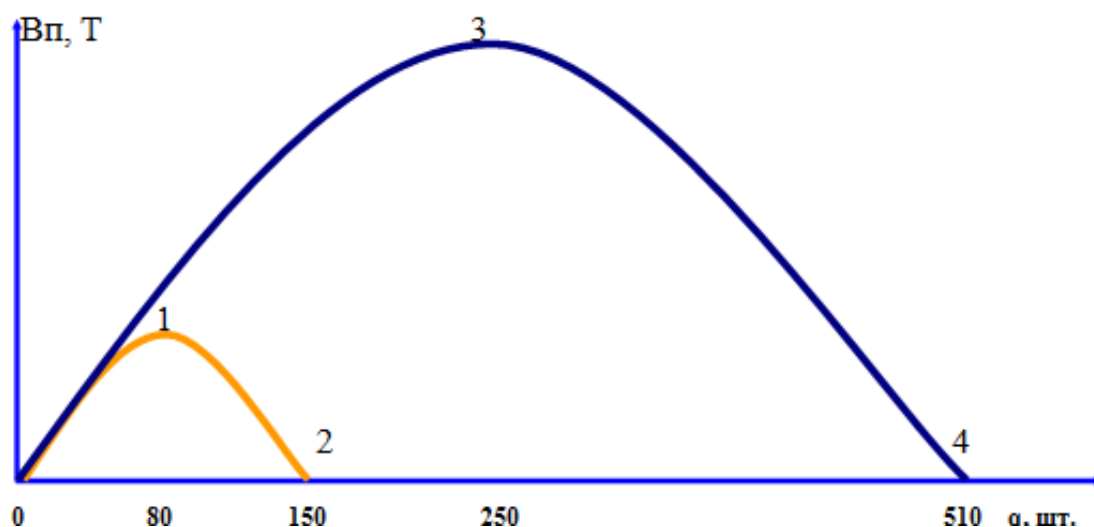


Рис. 5. Изменение финансовых показателей

Математическая интерпретация графиков: первоначально, до определенного момента, рост реализации приводит и к росту валовой прибыли и товарооборота. Но, достигая критической точки 1 (которая соответствует 80 штукам товара), валовая прибыль имеет максимальное значение, хотя товарооборот еще растет. Дальнейшее увеличение продаж (т. е. превышение критической точки 1) приводит к снижению валовой прибыли и продолжающемуся росту товарооборота. Достигнув критической точки 2, предприятие имеет нулевое значение валовой прибыли и рост товарооборота. При дальнейшем увеличении продаж, до третьей критической точки, компания начинает получать валовой убыток и достигает максимального товарооборота. Дальнейшая реализация приводит к снижению товарооборота и к получению все возрастающего валового убытка.

Экономические выводы:

1. рост товарооборота приводит к росту валовой прибыли только на определенном этапе продаж, дальнейшее же увеличение товарооборота снижает прибыль;

2. максимальная величина валовой прибыли не соответствует максимальной величине товарооборота;

3. стратегии торговых компаний «максимизация прибыли» и «максимизация товарооборота» - абсолютно разные стратегии, причем наиболее губительным для организации будет следование стратегии «максимизация товарооборота»;

4. надо изменить подход в анализе, где традиционным (пусть, в общем-то и негласно) считается, что снижение товарооборота это плохо (приводит к падению валовой прибыли), а рост товарооборота оценивается положительно (приводит к росту прибыли), хотя мы наглядно наблюдали совсем иное.

**Методика анализа ассортиментной политики торговой организации
(методика равного распределения процента с оборота).**

Анализ ассортимента и планирование ассортиментной политики является неотъемлемой частью маркетинговой деятельности любой компании. Однако глубина и осознанность данной работы напрямую зависит от уровня развития компании. Вообще не заниматься ассортиментом в бизнесе невозможно. Даже владелец крохотной палатки и то определяет для себя, какой именно товар и в каких количествах закупать для продажи. Конечно, делает он это чаще всего интуитивно, опираясь на свой опыт, прошлые успехи и неудачи. Другое дело, если обороты компании составляют сотни миллионов рублей, и понятно, что любая, даже полупроцентная ошибка способна принести колоссальные убытки. И здесь без серьезного анализа и последующего планирования ассортимента никак

не обойтись. Тем более не будем забывать, что работа с ассортиментом входит в классический маркетинговый комплекс: товар – цена – продвижение – каналы сбыта. И товар, наряду с клиентом и его потребностью в данном товаре – это та точка отсчета, с которой любая компания начинает свою маркетинговую деятельность. Ведь именно от того, кто целевой клиент компании зависит выбор товара, а от того каким товаром мы располагаем, будет зависеть и его цена, и каналы его распространения и способы его продвижения. В данной статье речь пойдет том, каким критериям должна отвечать оптимальная структура ассортимента, какие ограничения необходимо учитывать при оптимизации ассортимента, какова технология проведения анализа ассортимента и как в компании организовать работу по оптимизации ассортимента.

В начале следует сразу определить, что понимается под «ассортиментом» и «ассортиментной политикой».

Ассортимент – состав и соотношение различных видов продукции, товаров, услуг на предприятии.

Обратим внимание, что в определении отдельно указано соотношение различных наименований продукции. Другими словами, для понимания сути термина ассортимент важно знать не только, что предприятия выпускает/продает 150 наименований товара, но и то, какую долю каждое из наименований занимает в объеме производства/продажи и других показателях (в частности в прибыли).

Ассортиментная политика – политика, суть которой состоит в определении номенклатуры производимых или реализуемых товаров, продукции (услуг) с учетом собственных возможностей, возможностей поставщиков и партнеров, потребностей рынка, степени риска, сезонности спроса, конъюнктуры, динамики цен и других факторов.

Другими словами при определении ассортимента компания ориентируется на ряд факторов: принципов, возможностей, ограничений.

Совокупность данных факторов и способ их учета при формировании ассортимента и составляют ассортиментную политику.

Считается, что слишком большой ассортимент плохо сказывается на экономических показателях – появляется много позиций, которые по объемам продаж не могут выйти даже на уровень безубыточности. В итоге общая рентабельность сильно падает. Убрать из ассортимента убыточные товары – идея, конечно, не плохая. Но возникает вопрос, как было определено, что товар убыточный, ведь товар продается с наценкой, а продажа меньше покупной стоимости если не запрещена, то совершенно не одобряется налоговыми органами. Исключение из оборота убыточных товаров, это слишком очевидная задача для любой организации, есть более интересный вопрос, вопрос планирования ассортимента. При правильном планировании, убыточные товары просто не попадут в торговую сеть и таким образом, «очевидные проблемы» просто будут отсутствовать.

На первых этапах формируется общая политика ассортимента товара не противоречащая стратегии развития предприятия.

Этап 1: имитируются объёмы продаж ($V_{пр}$) во времени (рисунок 6).

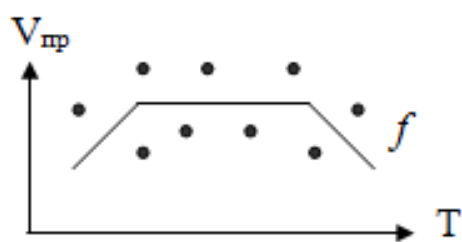


Рис. 6. Имитация объема продаж

Имитация должна соответствовать или жизненному циклу товара или какой-либо стратегии развития объёмов продаж во времени (T), принятой на предприятии. Приведенный график (f) соответствует жизненному циклу

товара (рост объемов продаж, устойчивый объем продаж и снижение объемов продаж)

Этап 2: имитируется динамика цен (p) во времени (t) на выбранный вид товара (рисунок 7).

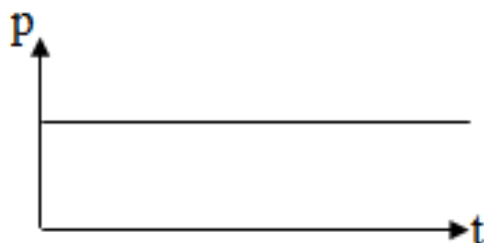


Рис. 7. Имитация поведения цены

Этап 3: имитируется динамика покупной стоимости (C) во времени (t) на единицу товара (рисунок 8).

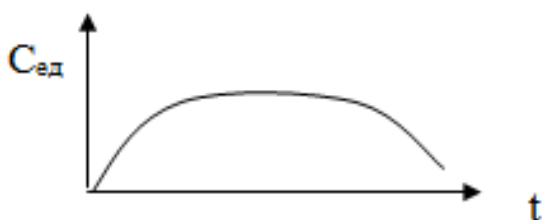


Рис. 8. Имитация изменения покупной стоимости

Имитируя эти графики можно построить графики выручки, затрат, прибыли и рентабельности во времени. В более сложных случаях ищется корреляционная зависимость между ценой и объемом продаж. По результатам анализа корреляционных прямых эластичности спроса имитируются во времени цены и объемы продаж. Далее, можно рассчитать полные затраты, прибыль и рентабельность. Однако, в нашей методике мы решаем другую задачу.

Сформировав на первых этапах общие принципы ассортиментной политики, аналитик начинает решать более конкретные задачи, связанные с

развитием ассортимента. Одной из таких задач является планирование и прогнозирование покупки товаров и поступления денежных средств за их реализацию. Конкретно задачу можно представить так: *имеется некая сумма денежных средств, предназначенных для покупки товаров (пополнения ассортимента). Необходимо спланировать и спрогнозировать распределение поток денежных средств, чтобы:*

1. оптимизировать движение (поступление и распределение) денежных средств, позволяющее планировать и прогнозировать структуру финансирования по товарному ассортименту и центрам ответственности

2. оптимизировать структуру ассортимента товаров таким образом, чтобы:

2.1. *время обращения товаров и товарных запасов было минимальным;*

2.2. *наблюдалось планомерное движение товарных запасов на складе;*

3. максимизировать получение валовой прибыли предприятия.

Решение поставленных задач аналитик начинает с установления нормативных (прогнозных, плановых) значений по показателям, которые выбираются для анализа исходя из конкретных условий деятельности предприятия, определяются сроки плана и прогноза.

Методика решения, по нашему представлению, сводится к исследованию показателей *покупной стоимости, торговой надбавки, цены и оборачиваемости товаров*, как **наиболее важных факторов контроля прибыли**. В результате формируется нами сформирована таблица фактических и нормативных показателей (табл. 3).

Фактические и нормативные показатели продаж компании «Кора»

Показатели	<i>Товар</i>			
	<i>Мороженое</i>	<i>Щетка для обуви</i>	<i>Зубная паста</i>	<i>Конфеты</i>
Покупная стоимость (на единицу товара), руб.	5	10	25	100
Торговая надбавка (на единицу товара), руб.	2	5	5	25
Цена продажи, в т.ч. НСП (на единицу товара), руб.	7	15	30	125
Продажа в месяц (при 24 рабочих днях), шт.	100	5	500	23

Среди приведенного перечня показателей фактическими являются лишь покупная стоимость, все остальные – нормативными.

Валовая прибыль (в день, месяц) находится в тесной зависимости от оборачиваемости товаров (в день, месяц). Эту экономическую «аксиому» знает каждый экономист. Но, для аналитических расчетов и принятия управленческих решений важным становится математическое описание влияния скорости оборота на валовую прибыль.

Допустим, предполагается потратить на закупку вышеприведенных товаров 15000 рублей. Необходимо так распределить эти средства, чтобы время оборота товаров было одинаковым, т.е.

$$B_A = B_B = B_B = B_G, \quad (1)$$

где, B_A – время оборота товара А;

B_B – время оборота товара Б;

V_B – время оборота товара В;

V_Γ – время оборота товара Г.

В основе расчета равного времени оборота лежит **пропорция распределения денежных средств на результаты производства однодневного товарооборота и покупной стоимости единицы каждого вида товаров**. Производство однодневного товарооборота и себестоимости показывает ту оборачиваемость товаров, но денежном выражении по покупной стоимости. После ее определения находится пропорция распределения этого показателя между исследуемыми группами товаров. И, согласно этой пропорции и происходит распределение денежных средств (таблица 4).

Таблица 4

Распределение денежных средств

Показатели	Товар				Всего
	<i>Мороженое (А)</i>	<i>Щетка для обуви (Б)</i>	<i>Зубная паста (В)</i>	<i>Конфеты (Г)</i>	
1.Однодневный оборот, шт.	4,2	0,21	20,8	0,93	100,0
2.Покупная стоимость (на единицу товара), руб.	5	10	25	100	-
3.Оборот товаров в денежной оценке по покупной стоимости, руб. (строка1*строка2)	21	2,1	520	93	636,1
4.Распределение процента оборота по покупной стоимости, %	3,3	0,3	81,8	14,6	100

Принятие методики равного распределения процента оборота позволяет решать следующие управленческие задачи:

1. оптимальный поток расходов денежных средств на закупку товаров;
2. оптимальный поток поступления денежных средств от продажи товаров;
3. максимальную валовую прибыль;
4. планомерное уменьшение товарных запасов на складе.

Проверим расчеты на примере. Необходимо произвести закупку товаров А,Б,В,Г на общую сумму 150 тыс. руб. (таблица 5).

Таблица 5

Распределение денежных средств

Показатели	Товар			
	Мороженое	Щетка для обуви	Зубная паста	Конфеты
1.Распределение процента оборота по покупной стоимости, %	3,3	0,3	81,8	14,6
<i>2.При распределении 15 тыс. руб. на закупку товаров ожидается следующее распределение, руб. (единиц товара)</i>	495 (99)	45 (4,5)	12270 (490,8)	2190 (21,9)
<i>3.Однодневный оборот, шт.</i>	4,2	0,21	20,8	0,93
<i>4.Время оборота товаров, дн. (строка 2шт./строка3)</i>	23,6	21,4	23,6	23,6
<i>5.Общая валовая прибыль (максимальная), руб. (исходя из приведенных выше данных о торговой надбавке)</i>	198	22,5	2454	547,5

Таким образом, при времени оборота 23,6 дня предприятие полностью реализует все запасы товаров, получит максимальную валовую прибыль.

Методика равного распределения процента с оборота позволяют нам получить и некоторые важные для практики **экономические выводы**:

1. при оптимизации структуры ассортимента необходимо исходить не только из скорости оборота товаров (их продаваемости), но и их покупной стоимости. Экономический расчет показывает, что важным является «объединение» этих показателей в единый комплексный показатель, который мы назвали – показатель **«распределения процента оборота по покупной стоимости»**. Он представляет собой произведение «однодневного товарооборота» и «покупной стоимости единицы товара» по каждому наименованию товара, продаваемого компанией и распределение полученного результата в процентной пропорции;

2. компания должна постоянно расширять и углублять свой товарный ассортимент, поскольку это позволяет **увеличить скорость товарного обращения** и, как следствие, получить максимальный объем валовой прибыли.

*Найденков Н.Д., д.э.н., профессор
профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Коми филиала Вятской государственной
сельскохозяйственной академии
Швецова И.Н., к.э.н., доцент,
доцент кафедры финансового менеджмента
ФГБОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»
Россия, г.Сыктывкар*

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ЦЕНЫ ПРИРОДНЫХ ОБЪЕКТОВ И КОНТРОЛЯ

В законе «О недрах» подтверждается, что недра в России находятся в государственной собственности, и государство обеспечивает равный доступ хозяйствующих субъектов к использованию недр. Закономерен вопрос – какова правовая форма, обеспечивающая этот доступ, при этом государство должно как собственник природных ресурсов получать доход от этих ресурсов и одновременно обеспечивать равные возможности для своих граждан в использовании ресурсов. Не будем забывать, что бесплатное предоставление природных объектов в пользование всем желающим гражданам и хозяйствующим субъектам, подобно другим общественным товарам обеспечивает наибольшее равенство в пользовании ими. Будем считать, что если государство использует природные ресурсы для получения дохода, то соответствующая передача природных ресурсов в пользование является предпринимательской деятельностью государства. Она ориентирована на получение максимального дохода от предоставления природных ресурсов в пользование. Если государство, предоставляя природные ресурсы в пользование, стремится к обеспечению равного доступа граждан к природным ресурсам, то соответствующую деятельность мы будем считать некоммерческой деятельностью, непосредственно общественной деятельностью, ориентированной на обеспечение равного

доступа всех хозяйствующих субъектов к использованию природных ресурсов, а природные ресурсы будут считаться чисто общественным благом. Целью данной статьи является определение ряда категорий, раскрывающих механизм отношения государства как собственника природных ресурсов к их пользователям, и сочетание предпринимательского и непосредственно общественного отношения к пользователям природных ресурсов.

Ценность природного капитала выражается в виде порожденного им потока стоимости, именуемого рентой. Обычно в литературе под термином «рента» понимается некоторый постоянный поток денежного дохода. Мы будем понимать под рентой за пользование природными ресурсами некоторый доход, который получает собственник природного ресурса, используемого в хозяйственной деятельности. Какова природа ренты? На этот счет существуют две точки зрения. Первая: рента представляет собой доход собственника, проистекающий из дифференциации доходов пользователей при эксплуатации природных объектов (недр), различных по качеству, условиям и транспортной доступности. В этом случае говорят о ренте как о следствии убывающего плодородия земли (дифференциальная рента). Так, Д. Рикардо считал, если земля однородна, ограниченность ее количества порождает «ренту редкости». [3, с.75]. От чего зависит дифференциальная рента? Она зависит от запасов природных объектов при данных технических условиях. Перераспределение ренты не влияет на цену продукции. Второй подход состоит в том, что отрицается какая-либо нужда в специальной теории ренты. При долговременном статистическом равновесии, где совокупный продукт сводится к заработной плате и проценту как платежам за труд и капитал, третий фактор производства просто не существует, а теория дифференциальной ренты интересна только тем, что знаменует первое появление маргинального начала в экономической теории. Экономисты-классики считали землю «свободным даром природы»,

особым фактором производства, отличным от рукотворных средств производства и от воспроизводимого трудового ресурса. Но сейчас природные ресурсы не отличаются от всего класса капитальных благ, которые нужно сначала приготовить, а затем затрачивать средства на поддержание их в рабочем состоянии. Если «землей» мы считаем ресурс, который дан нам природой и может быть использован без затрат, тогда огромнейшие и удобренные поля – это такой же продукт прошлого труда, как и машины. Если «земля» фактор производства, то она должна быть обустроена, улучшена предыдущими поколениями и передана последующим как свободное благо. Для обоих подходов общим является признание природных объектов как фактора предпринимательской деятельности. Однако, в экономике природных объектах существуют и качества общественных благ.

Ответим на вопрос: как понимать равный доступ к объектам природопользования вообще и к недрам в частности? Во-первых, здесь функционирует сфера отношений не купли-продажи природных объектов, а передачи прав на использование природных объектов. Равный доступ реализуется различными путями, в том числе следующими путями. 1) Кто первый пришел к недрам (объем природопользования), тот и получает право их использования. 2) Кто больше заплатил за право пользования природными объектами (недрами), тот и получает право на их использование. 3) Кто обязуется эффективнее всех использовать природные объекты (недра) в интересах общества, тот и получает право на их использование. 4) Кто нанес меньше ущерба для страны и ее населения при эксплуатации природных объектов, тот и получает право их использования. 5) Кто скрупулезнее соблюдает правила эксплуатации природных объектов, установленные государством-собственником, тот и получает права на их использование. 6) Кто больше перекрыл компенсациями ущерб от эксплуатации природных объектов (недр), тот и получает права на их

использование. 7) государство ограничивает права их использования или путем введения платы за использование или дает субсидии на их использование. 8) Государство обеспечивает равный доступ к природным объектам путем формирования нормативной прибыли для хозяйствующих субъектов, использующих природные объекты. 9) Государство создает равные условия для недропользователей. Из перечисления альтернатив в обеспечении равного доступа к использованию природных объектов, вытекает, что природные объекты (недра) не относятся к чисто общественным благам, поскольку высока стоимость обеспечения равного доступа к природным ресурсам хозяйствующих субъектов. Однако, природные объекты (недра) нельзя отнести и к чисто рыночным благам, так как их использование вызывает затрагивающие все общество последствия.

Мы будем называть цену доступа к природным объектам (недрам), находящимся в государственной собственности, за вычетом процента и амортизации использования капитальных объектов платой пользователя природными объектами их собственнику или «рентой редкости». В нашем понимании рента редкости на объекты, находящиеся в государственной собственности, это не плата за пользование капитальными благами, в которые вложены затраты общества и пользование которыми влечет за собою существенные для общества внешние эффекты, а удержание из дохода пользователя в пользу будущих поколений.. Собственность государства на природные ресурсы позволяет применять более широкий спектр экономических и правовых инструментов урегулирования (оптимизации) возникающие при их использовании отрицательных и положительных внешних эффектов, добиться более высокого уровня справедливости в обществе при распределении богатства.

Собственность на природные ресурсы со стороны государства ориентирует использование природных ресурсов на увеличение

общественного благосостояния. При этом выручка от платы за право использование природного ресурса будет распределяться более справедливо, чем аналогичное распределение на основе частной собственности на природные ресурсы. Отказ государства продавать природные объекты в частную собственность по договору купли-продажи имеет целью более гибко и комплексно обременять права природопользователя для справедливого распределения прироста общественного благосостояния от использования конкретного природного ресурса.

Используя денежные потоки, государство обеспечивает по крайней мере простое воспроизводство природных объектов, используя распределение прав собственности на природные объекты государство обеспечивает порядок, стабильность и выполнение обязательств людей друг к другу в сфере природопользования.

Остановимся на экономическом смысле управления природопользованием. Если смысл управления природопользованием видеть только во введении в хозяйственный оборот природных объектов, то это является большим упрощением. На наш взгляд, управление природными ресурсами состоит в несении бремени ответственности, планировании и учете в процессе воспроизводства природных объектов и их передачи будущим поколениям. Математическое представление передачи природных объектов будущим поколениям состоит в следующем.

Будем считать, что в экономике существуют три вида капитала: 1) созданный человеком (машины, оборудование и имущественные фонды, инфраструктура). 2) человеческий капитал (образовательный уровень населения, технические навыки. 3) природный капитал (природные ресурсы и объекты). Капитал общества складывается из капитала, созданного человеком, человеческого капитала и природного капитала, что можно выразить с помощью формулы

$$K_o = K_{и} + K_{ч} + K_{п}, \text{ где}$$

K_o - капитал общества; $K_{и}$ - искусственно созданный капитал; $K_{ч}$ - человеческий капитал; $K_{п}$ - природный капитал.

В условиях устойчивого развития действует правило сохранения капитала:

$$d K_o / dt = d K_{и} / dt + d K_{ч} / dt + d K_{п} / dt > 0 .$$

Правило сохранения капитала состоит в том, что сумма приростов капитала, созданного человеком, капитала человеческого и капитала природного, должна быть больше нуля.

В рамках правила сохранения капитала общества можно выбирать различные стратегии развития: 1) стратегию взимозамещения одного типа капитала другим; 2) стратегию полного сохранения природного капитала или, по крайней мере, его критических составляющих, важных для развития человека и всей экосистемы в целом. Первая стратегия может называться стратегией слабой устойчивости, вторая – стратегией сильной устойчивости.

Определим количественное выражение слабой устойчивости. Если считать, что

$$d K_o / dt = S(t) - D(t) > 0, \text{ где}$$

dK_o / dt – прирост общественного капитала; $S(t)$ - сбережения в году t ; $D(t)$ - амортизация, то правило сохранения капитала общества примет следующий вид:

$$S(t) - D(t) = S(t) - D_{и}(t) - D_{ч}(t) - D_{п}(t) > 0$$

Слабая устойчивость характеризуется тем, что доля сбережений минус доля амортизации всех видов капитала в составе валового национального продукта или доля сбережений минус доля амортизации капитала, созданного человеком, минус доля амортизации человеческого капитала

минус доля амортизации человеческого капитала должны иметь положительную величину.

Индикатор слабой устойчивости Z имеет следующий вид

$$Z = S/\text{ВНП} - D_{\text{и}}/\text{ВНП} - D_{\text{п}}/\text{ВНП} > 0, \text{ где}$$

Z - индикатор слабой устойчивости; S - сбережения; ВНП – валовой национальный продукт; $D_{\text{и}}$ - амортизация капитала, созданного человеком; $D_{\text{п}}$ - амортизация природного капитала.

Экономика будет относиться к ряду экономик со слабой устойчивостью, если доля сбережений в валовом национальном продукте за минусом доли амортизации в валовом национальном продукте и доли амортизации природного капитала будет составлять положительную величину.

Если учесть, что амортизация человеческого капитала равна нулю ($D_{\text{и}} = 0$), а все величины правила устойчивости выразить в процентах к валовому национальному продукту, то получим индикатор сильной устойчивости

$$d K_{\text{п}} / dt > 0$$

Сильная устойчивость состоит в том, что природный капитал только прирастает. Или, что то же самое,

$$D_{\text{п}} / \text{ВНП} < 0, \text{ где}$$

$D_{\text{п}}$ - объем амортизации природного капитала; ВНП – объем национального валового продукта.

При сильной устойчивости доля амортизации природного капитала в валовом национальном продукте должна быть меньше нуля.

Смысл управления природопользованием вообще и недрами в частности состоит в том, чтобы проводить организационную и распорядительную деятельность для обеспечения по крайней мере слабой

устойчивости экономического развития страны, т.е. чтобы совокупный капитал общества не уменьшался и тем самым обеспечивались бы интересы будущих поколений. Смысл управления природопользованием реализуется через его задачи (контроль над соблюдением условий лицензионных соглашений, контроль над природоохранным законодательством) и выделении и воспроизводстве ренты редкости на природные объекты.

Для региона существуют сложности в подсчете индикатора устойчивого развития, так как действующая статистика требует переосмысления и приспособления статистических показателей хозяйственной и управленческой деятельности к сути показателя устойчивости экономического развития (показателя Z). Например, трудно выявить сбережения, амортизацию природного капитала, амортизацию капитала во всех отраслях. Поэтому для количественного определения достижения задач управления природопользованием целесообразно использовать ряд показателей устойчивого развития.

Так, в США используются следующие показатели устойчивого развития: 1) сокращение число людей, живущих в местностях, где не соблюдаются стандарты чистоты воды и воздуха; 2) уменьшение выпуска токсичных материалов, воздействующих на человека; 3) снижение заболеваемости и смертности, вызванных внешним воздействием; 4) увеличение валового национального продукта на душу населения; 5) увеличение количества и улучшение качества рабочих мест; уменьшение числа людей, живущих ниже черты бедности; 7) рост расходов на охрану окружающей среды; выравнивание доходов на душу населения; 9) показатели внешних воздействий, влияющих на различные социальные группы; 10) процент людей из различных социальных групп, имеющих доступ к основным социальным благам; 11) уменьшение потерь вследствие антропогенной деятельности; 12) увеличение площади здоровых болот и

сенокосных угодий; 13) увеличение площади лесов и разнообразия биологических видов; 14) уменьшение количества видов, находящихся под угрозой исчезновения; 15) сокращение выбросов и избыточных удобрений; 16) уменьшение эмиссии газов, создающих парниковый эффект; сокращение материалоемкости на единицу продукции и на душу населения; 18) сокращение отходов, упор на их вторичное использование; 19) уменьшение энергоемкости производства; 20) рациональное использование возобновляемых ресурсов.

Если индикатор Z в регионе или конкретной местности оказывается отрицательным или близким к нулю, то управление природопользованием должно изменить свою стратегию и переориентировать свои усилия на сохранении и воспроизводстве природных ресурсов. Если один из показателей свидетельствует об отрицательных последствиях экономического развития, то актуальной управленческой проблемой следует считать именно данный аспект управления природопользованием.

В целом сегодня точнее говорить о возможности достижения слабой устойчивости.

В управлении природопользованием важно, чтобы действовали институциональные основы природопользования: компенсация истощения природоресурсного потенциала, адекватное распределение прав собственности на природоресурсный потенциал (как административного и уголовного свойства, так и гражданского и организационного), механизм изъятия не только ренты редкости, но и сверхдоходов, образующихся вследствие эксплуатации природных ресурсов, механизмы замещения невозпроизводимых ресурсов воспроизводимыми, причем степень использования воспроизводимых ресурсов не должна превышать их естественный прирост.

Рыночное хозяйствование расширило инструментарий обеспечения равного доступа к природным объектам, оно поставило в повестку дня организацию конкурсно-аукционной формы передачи природных объектов в пользование, тем самым усилило индивидуальный подход и к природным объектам и к пользователям. Цена на природные ресурсы естественно возникает из практики рыночного хозяйствования, дополняя административную и налоговую составляющую природопользования. Причем государство – собственник недр как общественного товара вправе рассматривать его и как частный товар и как общественный товар, поскольку потребительные стоимости этого товара и его внешние эффекты крайне дифференцированы. Государство для обеспечения экономической и экологической безопасности не может обходиться только фискальными методами регулирования инвестиций и доходов от эксплуатации месторождений и других природных объектов, и должно использовать рыночное ценообразование на природные объекты.

Важной категорией, раскрывающей механизм отношения собственника и пользователя природных объектов является оценка природных ресурсов. Зная цену природных ресурсов, управление природными ресурсами становится на твердую количественную основу, опираясь на которую можно оценить степень и направленность, в рамках которых целесообразно проводить организационные и распорядительные мероприятия для обеспечения положительной величины прироста общественного благосостояния от природопользования. Она может опираться на предпосылку, что оцениваемый природный ресурс есть элемент производственной деятельности и совершенно не имеет таких свойств, которые не используются для достижения производственных целей. Именно с этой точки зрения проблема цены на природные объекты обсуждается в российской литературе. Проблема цены на природные объекты в

отечественной литературе обсуждается как проблема компенсационных платежей за добычу полезного ископаемого.

Оценка стоимости природных объектов основывается на потоке порождаемых ими доходов. Поэтому ключом к оценке стоимости природных объектов является понимание потока дохода от природных объектов. Остановимся на иллюстрации формирования потока доходов в современной нефтяной промышленности.

Налоговое бремя в нефтяной промышленности варьируется по странам мира в основном от 15 до 70 % в цене продаж, что позволяет изымать значительную часть сверхдоходов и доходы рентного характера, обеспечивая высокую коммерческую эффективность инвестиций. По расчетам специалистов Института геологии нефти и газа Сибирского отделения РАН (А.Э. Канторович, А.Г. Коржубаев) в России в зависимости от условий добычи и транспортировки углеводородного сырья, направлений ее использования налоговые изъятия в цене колеблются от 30 до 70 % при продаже сырья на внутреннем рынке и 65 – 80 % при экспорте сырья. Средний уровень налоговых сборов составляет для российских компаний около 50 %. С учетом различий в условиях освоения месторождений, направлениях и структуре поставок возможны колебания налогового бремени в диапазоне от 30 до 60 %. [7]. Таким образом, можно считать, что нефтегазовая рента полностью или частично взимается через действующую налоговую систему. Таким образом, чистый поток доходов от природных объектов действительно существует, даже если он не проявляется в купле-продаже природных объектов. Вопрос о цене природных объектов не может быть снят с повестки даже и в условиях общественной собственности на природные объекты.

Чем обусловлена необходимость цены на объекты природопользования в условиях, когда собственность на эти объекты принадлежит государству?

Тем, что существует рента редкости и она выполняет свои специфические функции. А именно. 1) Стимулирование рационального использования природных ресурсов с целью обеспечения экологической и экономической безопасности страны. 2) Создание равных условий хозяйствования в сфере экономики природопользования в рыночных условиях 3) Введение некоторой минимальной ставки доходности инвестиций в природопользование, независимой от эффективности хозяйствования собственников капитала. Налоговая система имеет своей функцией финансовое обеспечение производства общественных товаров и услуг, что далеко не совпадает с функциями ренты редкости.

По данным В.П. Орлова и других исследователей, доля затрат на геологоразведочные работы в общих расходах на получение конечного продукта составляет в зависимости от вида сырья от 7 до 70 % от общих расходов на получение конечного продукта [6]. В частности, И. А. Неженский и И. Г. Павлова считают, что доля расходов на геологоразведочные работы в цене конечного продукта для месторождений жильного типа (магматические, скарновые, гидротермальные) можно принять за 70 %, для месторождений пластового типа (первично-осадочные) – за 30 % [5].

Нефтегазовые месторождения попадают в группу месторождений пластового типа, следовательно, с каждой тонны погашенных запасов предприятия должны отчислять не менее 39, 0 % стоимости единицы сырья государству. Фактически, по нашим расчетам, они отчисляют не менее 70 стоимости сырья. С точки зрения формирования доходов государства картина обнадеживающая. Но с точки зрения формирования фонда

воспроизводства минерально-сырьевой базы возникает много неясностей и неопределенности. Нижняя граница фонда воспроизводства минерально-сырьевой базы не определена, так как отсутствует особый платеж, компенсирующий полезность редкого природного блага. Границы между формированием фонда воспроизводства минерально-сырьевой базы, компенсационным фондом для нейтрализации внешних эффектов, фондом для обеспечения справедливого распределения доходов (так условно можно разделить средства от предоставления в пользование минерально-сырьевых ресурсов) размыты. Вполне может быть, что для одних месторождений нижняя планка эффективности эксплуатации месторождений занижена, а для других – завышена.

Проблема эффективности и справедливости всегда остается острой для любого современного общества. Повышение цены на нефть на мировом рынке поднимает планку ренты редкости на месторождения нефти. Однако для собственника-государства обостряется в этом случае проблема справедливого распределения дохода от эксплуатации месторождений в других регионах.

Т.Е. Дмитриева, А.А. Калинина, Л.А. Анищенко и др. считают, что сейчас право на разработку месторождения, оцениваемое через разведанные государством запасы полезных ископаемых, достается недропользователю практически бесплатно или по низкой цене через конкурсно-аукционную систему лицензирования. В результате более выгодно заниматься скупкой мелких компаний, имеющих лицензии на месторождения, чем геологоразведкой. Указанные авторы правильно отмечают, что низкая оценка месторождений приводит к уменьшению общественного благосостояния, хотя при конкурсно-аукционной системе лицензирования речь не идет о купле-продаже, но всего лишь о передаче прав пользования

без передачи основных прав собственности, прежде всего права на отчуждение. [4,с.269].

В настоящее время необходима оптимизация общественного благосостояния в связи с обеспечением устойчивого развития при использовании природных объектов. Это может происходить двумя путями: фискальным, когда изменяется фискальная политика по отношению к природопользованию, геологоразведке, предпринимательским структурам, когда совершенствуется ценообразование на природные ресурсы, предназначенные для эксплуатации. Первый путь позволяет более полно учесть внешние эффекты. Вторым - индивидуальные выгоды собственника природных объектов и природопользователей. Ценообразование на природные объекты позволяет поднять предложение запасов полезных ископаемых и одновременно поднять планку минимальной эффективности инвестиций в природоэксплуатирующие отрасли. Фискальная политика как способ присвоения потока доходов имеет низкую чувствительность к условиям разработки месторождений. Ценообразование на природные объекты, наоборот, весьма чувствительно к условиям инвестирования и разработки месторождений и малочувствительно к внешним эффектам. Ценообразование на природные объекты препятствует доступу к эксплуатации природных объектов несостоятельных в экономическом смысле собственников капитала, а фискальная политика никаких препятствий к эксплуатации природных объектов для собственников капитала не ставит. Сочетание фискальной политики с ценообразованием на природные объекты способно адекватно обеспечить дифференцированный подход к добыче ухудшающихся структурно и качественно запасов природных ископаемых и более полно удовлетворить права общества на регулирование внешних эффектов справедливое распределение доходов от природопользования.

Остановимся на оценке природного ресурса с точки зрения его важности для воспитания детей, обороны, рекреации, экологической и экономической безопасности страны. В этом случае ценность природного ресурса определяется с социальной точки зрения, как составляющая благосостояния всего общества. Выгодой от утилизации природного ресурса становится все, что увеличивает благосостояние общества, а затратами на его утилизацию – все, что уменьшает это благосостояние в связи с использованием природного ресурса.

Индивид оценивает чистую выгоду (выгоду за минусом затрат) от использования природного ресурса по-своему, в зависимости от своих потребительских предпочтений. Однако в экономике в целом индивидуальные оценки потребителей агрегируются и порождают агрегированную функцию индивидуальных оценок потребителей на природный ресурс.

Линия индивидуальных оценок потребителей на природный ресурс интерпретируется, как отражение динамики желания населения платить за то или иное количество ресурса. По мере того, как увеличивается количество наличного природного ресурса, желание использовать этот ресурс, а значит, и его оценка будет уменьшаться. Отметим, что линия спроса на природный ресурс формируется при предпосылке, что доходы потребителя постоянны, а благосостояние потребителя вдоль линии цены остается неизменным.

Поскольку природные ресурсы имеют значимые отрицательные внешние эффекты, то при оценке природных ресурсов необходимо учесть и желание потребителей нести убытки. Желание потребителей нести убытки означает, сколько общество должно заплатить потребителю данного количества природного ресурса, чтобы он отказался от его потребления. Таким образом, цена природного ресурса складывается из сочетания

желания потребителей платить и желания потребителей нести убытки от использования природного ресурса.

С точки зрения общественного благосостояния оценка природного ресурса должна исходить из разницы между оценкой желания потребителей платить и оценкой желания потребителей нести убытки. Получившаяся разница будет выражать чистый прирост общественного благосостояния от использования природного ресурса. Денежная оценка этого прироста выражает равновесную цену природного ресурса, который государство предоставляет в пользование, или ренту редкости.

Права на пользование природными объектами редки, следовательно, оптимальное их использование может быть достигнуто путем определения цены. Последняя формируется не на конкурентном рынке, а на, наш взгляд, дуопольном. Причем действия дуополистов обременены необходимостью снижать отрицательные внешние эффекты от использования природных объектов (недр) или компенсировать отрицательные внешние эффекты от их использования. Поэтому линия спроса на природные объекты (недра) для государства-собственника будет иметь вид ломаной кривой, возможно дискретной, а наклон этой линии будет сильно зависеть от величины и характера внешних эффектов. Равновесие при формировании ренты редкости будет иметь вид шкалы равновесных состояний, как это происходит на дуопольном рынке.

Рассмотрим методы построения линии спроса на природные ресурсы. К этим методам относятся метод условной оценки, метод транспортных затрат и метод расчет гедонистической цены.

Метод условной оценки основывается на изучении предпочтений людей и построении линии компенсированного спроса на гипотетическое изменение окружающей среды или ее элемента (например, качества воды и т.п.). При этом проводят опрос респондентов и просят указать их желание

платить или желание нести убытки, чтобы избежать этого изменения. Оценка желания платить более понятна для респондентов, и на этой базе можно получить более статистически обоснованные показатели. После того как получены различные оценки респондентами их желания платить от общей выборки респондентов, аналитически вычисляют среднюю и затем перемножают полученную величину на число участников спроса. Таким образом, получают оценочную величину природного ресурса с учетом непотребительных ценностей. Что касается потребительных ценностей, то они оцениваются в обычном для рыночного ценообразования порядке. Если же речь идет о полезности природных ресурсов, как об элементе рынка ресурсов, то в этой части цена природных ресурсов определяется в том порядке, как и стоимость имущественного комплекса.

Метод транспортных затрат при оценке природного ресурса состоит в том, чтобы с помощью расчета транспортных затрат выявить предпочтения потребителей и на этой основе построить некомпенсированную функцию спроса на природный ресурс. Метод транспортных затрат применяется в основном для оценки рекреационной ценности природного ресурса, например, при определении ценности отдыха в регионе с данным качеством окружающей среды. Стоимость поездки для посетителей рассматривается в качестве цены, которую они готовы заплатить за использование рекреационной способности данного природного ресурса. Метод транспортных затрат рекомендуется применять тогда, когда объект является доступным в определенное время года, не существует прямой платы за пользование оцениваемым ресурсом или она очень низка, люди несут значительные расходы на поездки к природному объекту.

При определении транспортных затрат посетителей природного объекта спрашивают, откуда они приехали. Исходя из их ответов рассчитываются затраты на поездку. Очевидно, что чем ближе живет

респондент, тем больше поездок он совершает. Затем рассчитывается общее число поездок определенной стоимости в течение года. На основании этой информации статистическими методами строится гипотетическая кривая спроса на природный объект. При таких оценках не учитываются процессы потребления, предпочтения во времени, многоцелевые поездки, наличие аналогичных природных объектов поблизости и др. Однако полученные оценки в целом достаточно убедительны и могут использоваться при развитии рекреационных объектов.

Метод цены природного ресурса путем определения гедонистической цены оправдывается тем соображением, что при покупке товара потребитель озабочен его экологическими характеристиками. Например, при покупке недвижимости потребитель отдает предпочтение дому, расположенному в лучшей по экологическим соображениям местности. Это соображение и заставит его скорректировать сумму, которую он будет готов заплатить за дом. Подобные оценки основываются на исследовании рынка недвижимости в оцениваемом и эталонном районах, различающихся своими экологическими характеристиками. Во всем другом рынки должны быть схожи, аналогичным должно быть и качество предлагаемых домов.

Метод гедонистической цены применяется в тех случаях, если: рынок недвижимости активно развивается, качество окружающей среды, по мнению населения, является одним из факторов, определяющих стоимость недвижимости, доступна информация о сделках на рынках недвижимости.

Метод условной оценки, метод учета транспортных издержек, метод гедонистической цены могут быть использованы и для оценки ренты редкости на природные ресурсы, в том числе и недра. Но необходимо иметь в виду, что применяя их можно получить только приблизительные представления о ценности природных ресурсов без учета ценности их конкретных потребительных ценностей. Для того, чтобы увеличить точность

оценок, можно применить несколько методов и убедиться, что полученные результаты отличаются не на порядок. Однако даже приблизительная оценка лучше, чем отсутствие таковой. Применяя различные методы и постепенно повышая точность оценок, исследователи приближаются к действительной оценке природных ресурсов.

Помимо вышеуказанных методов оценки стоимости природных ресурсов применяются методы поиска заменителя рассматриваемому природному ресурсу. При этом анализируется возможность альтернативного применения данного природного ресурса и то, какую выгоду мы теряем, решившись на другое его использование. Альтернативное использование устанавливает границу эффективного использования природных ресурсов.

Природный капитал функционирует в условиях общественной собственности. Существует необходимость купли-продажи прав пользования через конкурсно-аукционную систему для обеспечения равного доступа к природным объектам. Цена природных объектов является необходимым элементом механизма общественного взаимодействия при обеспечении равного доступа к природным объектам, устойчивого развития и роста общественного благосостояния.

Вопрос о совершенствовании платежей в сфере природопользования следует рассматривать в увязке отраслевого законодательства с гражданским. Существует мнение, что пользование может иметь договорной характер. На наш взгляд, отношения между пользователем и собственником это отношение в рамках общей собственности. Значит, здесь речь может идти не о договорах между разными собственниками, а о взаимоотношениях сособственников, в силу чего отношения между собственником и пользователем следует оформлять как управленческое решение (Постановление Правительства, Закон, Постановление полномочного органа). Однако, на наш взгляд, между нормами пользования и нормами

гражданского законодательства и рыночного ценообразования может располагаться ряд административно-распорядительных и рыночных форм отношений, в том числе договор аренды обособленного природного объекта, договор подряда на эксплуатацию природного объекта, договор поручения на эксплуатацию природного объекта.

Некоторые эксперты считают, что единственно точное определение потока ценности природного объекта позволяет обеспечить только режим концессий. Так как любой налог, какой бы прогрессивной и разнообразной не были его шкала, в отдельных случаях приведет к изъятию части нормативной прибыли, а в других – оставит незатронутой ренту редкости. По сравнению с этими условиями режим соглашения о разделе продукции предоставляет несравненно больше возможностей для индивидуального подхода к каждому конкретному месторождению. Косвенным подтверждением этого служит тот факт, что соглашения о разделе продукции плохо приживаются в России. И связано это не с созданием специальных административных барьеров для соглашений, а с тем, что современная концессия предоставляет широкие возможности для лимитирования деятельности концессионера (например, издержек его производственной деятельности), что влечет за собой большую фискальную нагрузку на инвестиционный проект по сравнению с действующей налоговой системой. Этот недостаток соглашений о разделе продукции для частных хозяйствующих субъектов является закономерным продолжением его основного преимущества для государства – возможности индивидуального подхода к экономическому анализу распределения потенциальных выгод от разработки каждого конкретного участка недр [7]

В ст. 58 Конституции РФ предусматривается обязанность каждого сохранять природу, бережно относиться к ее богатствам. Этой статье Конституции РФ корреспондируют ст. 42 - об экологических правах граждан

- и ст. 36, где говорится о свободном владении, пользовании и распоряжении природными ресурсами, если это не наносит ущерба окружающей среде и не нарушает прав и законных интересов иных лиц.

В Конституции РФ содержится также ряд норм, применение которых предполагает исполнение экологических обязанностей предпринимателями и должностными лицами:

- установление основ федеральной политики и федеральные программы в области экологического развития Российской Федерации (п. "е" ст. 71);
- обеспечение Правительством РФ проведения единой государственной политики в области экологии (п. "в" ст. 114);
- поощрение деятельности, способствующей экологическому и санитарно - эпидемиологическому благополучию (п. 2 ст. 41).

Обязанности конкретизируются в Законе от 19 декабря 1991 г. N 2060-1 «Об охране окружающей природной среды». Согласно ст. 12 указанного Закона, граждане обязаны: принимать участие в охране окружающей природной среды, соблюдать требования природоохранительного законодательства и установленные нормативы качества окружающей природной среды, своим личным трудом сберегать и приумножать природные богатства, постоянно повышать уровень своих знаний о природе, экологической культуры, содействовать экологическому воспитанию подрастающего поколения.

В соответствии со ст. 45 того же Закона все обязаны принимать эффективные меры по соблюдению технологического режима и выполнению требований по охране природы, рациональному использованию и воспроизводству природных ресурсов, оздоровлению окружающей природной среды.

Природопользователи обеспечивают соблюдение установленных нормативов качества окружающей среды на основе соблюдения утвержденных технологий, внедрения экологически безопасных технологий

и производств, надежной и эффективной работы очистных сооружений, установок и средств контроля, обезвреживания и утилизации отходов, проводят мероприятия по охране земель, недр, вод, лесов и иной растительности, животного мира, воспроизводству природных ресурсов.

Экологические обязанности классифицируются Законом "Об охране окружающей природной среды" по стадиям и по видам хозяйственной деятельности.

А. По стадиям. Выделяются следующие узловые моменты хозяйственной деятельности: размещение, проектирование, строительство, реконструкция. Ввод в эксплуатацию предприятий, сооружений и других объектов.

Б. По видам хозяйственной деятельности: в сельском хозяйстве, при мелиоративных работах, при эксплуатации энергетических объектов, в городах и иных населенных пунктах, при использовании радиоактивных материалов, химических веществ, при исполнении обязанностей по охране среды от вредного биологического воздействия, от шума, вибрации, магнитных полей и иных вредных физических воздействий, от производственных и бытовых отходов.

Должностные лица государственного экологического контроля, в частности, имеют право принимать решения об ограничении, приостановлении, прекращении работы предприятий, сооружений, иных объектов и любой деятельности, причиняющей вред среде и несущей потенциальную опасность для здоровья человека.

Этим правам соответствуют обязанности всех организаций и должностных лиц исполнять данные решения, а банковские учреждения обязаны прекращать финансирование запрещенной деятельности до отмены решения о ее запрете.

Овладение минимумом экологических знаний, необходимых для формирования экологической культуры, во всех дошкольных, средних и

высших учебных заведениях независимо от их профиля обеспечивается обязательным преподаванием основ экологических знаний.

Руководители любого ранга, иные должностные лица и специалисты, граждане, связанные с деятельностью, оказывающей вредное влияние на окружающую среду и здоровье человека, обязаны иметь необходимую экологическую подготовку, которая учитывается при назначении на должность, аттестации и переаттестации работников. Лица, не имеющие необходимой подготовки, согласно ст. 75 Закона "Об охране окружающей природной среды" не допускаются к выполнению работы, требующей соответствующих экологических знаний.

Невыполнение экологических обязанностей, например, по проведению государственной экологической экспертизы и требований, содержащихся в заключениях экологической экспертизы, а также в предоставлении заведомо неправильных и необоснованных экспертных заключений, влечет наложение на граждан и должностных лиц штрафа, налагаемого в административном порядке. Перечень административных правонарушений имеется в Кодексе РСФСР об административных правонарушениях, а перечень общественно опасных деяний - в гл. 26 "Экологические преступления" УК РФ.

В Федеральном законе "Об особо охраняемых природных территориях" предусматриваются правила поведения на территориях национальных парков, природных заповедников, заказников, ботанических садов, природных парков, а также обязанности должностных лиц этих государственных учреждений обеспечивать установленный в них режим и правопорядок.

Предусмотренные в ст. 58 Конституции РФ обязанности развиваются и конкретизируются в природоресурсном законодательстве.

В соответствии со ст. 53 Земельного кодекса РФ собственники земельных участков, землевладельцы, землепользователи и арендаторы обязаны:

- эффективно использовать землю в соответствии с целевым назначением, повышать ее плодородие, применять природоохранные технологии и производства, не допускать ухудшения экологической обстановки на территории в результате своей хозяйственной деятельности;

- осуществлять комплекс мероприятий по охране земель, своевременно вносить земельный налог или арендную плату;

- не нарушать права других собственников земельных участков, землевладельцев, землепользователей и арендаторов, а также порядок пользования лесными угодьями, водными и другими природными объектами;

- своевременно предоставлять в соответствующую администрацию установленные законодательством сведения о состоянии и использовании земель;

- вести любое строительство, руководствуясь действующими строительными нормами и правилами по согласованию с землеустроительными, архитектурно - градостроительными, пожарными, санитарными и природоохранными органами; при аренде земли у органа местного самоуправления возводить жилье, производственные, культурно - бытовые и иные строения и сооружения в соответствии с целевым назначением земли, указанным в договоре, а при аренде земли у собственника - с согласия собственника.

В ст. 92 Водного кодекса РФ предусматриваются обязанности водопользователей:

- соблюдать условия и требования, установленные в лицензии на водопользование и в договоре пользования водным объектом; не допускать ухудшения качества поверхностных и подземных вод, среды обитания объектов животного и растительного мира, а также нанесения ущерба хозяйственным и иным объектам;

- содержать в исправном состоянии очистные, гидротехнические и другие водохозяйственные сооружения и технические устройства; информировать в установленном порядке соответствующие органы государственной власти об аварийных и других чрезвычайных ситуациях, влияющих на состояние водных объектов; своевременно осуществлять мероприятия по их предупреждению и устранению; выполнять правила охраны жизни людей на водных объектах;

- вести в установленном порядке учет забираемых, используемых и сбрасываемых вод, количество загрязняющих веществ в них, а также систематические наблюдения за водными объектами и их водоохранными зонами и предоставлять указанную информацию бесплатно и в установленные сроки в специально уполномоченные государственные органы;

- соблюдать установленный режим использования водоохранных зон; осуществлять иные мероприятия по охране водных объектов и выполнять другие обязанности, предусмотренные водным законодательством РФ .

Наряду с обязанностями, общими для пользователей большей части природных богатств, имеются и специфические обязанности, касающиеся пользователей отдельными

ресурсами. В ст. 83 Лесного кодекса РФ предусматриваются обязанности лесопользователей - граждан, юридических лиц, иных участников лесных отношений - при осуществлении ими лесопользования:

- вести работы способами, предотвращающими возникновение эрозии почв, исключаящими или ограничивающими негативное воздействие пользования лесным фондом на состояние и воспроизводство лесов, а также на состояние водных и других природных объектов;

- соблюдать на предоставленных им в пользование участках лесного фонда правила пожарной безопасности в лесах и проводить на указанных

участках противопожарные мероприятия, а в случае возникновения лесного пожара обеспечить его тушение;

- не оставлять недорубов (лесосек с незаконченными рубками) и заготовленной древесины в местах рубок по истечении сроков ее заготовки и вывозки; проводить очистку лесосек от порубочных остатков одновременно с заготовкой древесины;

- осуществлять лесовосстановительные мероприятия в сроки и на условиях, которые указаны в договоре аренды участка лесного фонда, договоре концессии участка лесного фонда, лесорубочном билете, ордере, лесном билете;

- сдавать участки лесного фонда лесхозу федерального органа управления лесным хозяйством после завершения на них работ; проводить лесовосстановительные мероприятия за свой счет на вырубках и площадях, на которых в результате деятельности лесопользователей уничтожен подрост или погибла древесно - кустарниковая растительность; возмещать убытки и потери лесного хозяйства в установленном порядке.

В ст. 40 Федерального закона РФ от 24 апреля 1995 г. N 52-ФЗ предусматриваются следующие специфические обязанности пользователей животным миром:

- осуществлять только указанные в лицензии виды пользования животным миром; соблюдать установленные правила, нормы и сроки пользования животным миром; применять при пользовании животным миром гуманные способы;

- применять при пользовании животным миром способы, не нарушающие целостности естественных сообществ; не допускать разрушения или ухудшения среды обитания объектов животного мира;

- оказывать помощь государственным органам в осуществлении охраны животного мира; обеспечивать охрану и воспроизводство объектов

животного мира, в том числе редких и находящихся под угрозой исчезновения.

Соответствующие обязанности природопользователей и должностных лиц предусматриваются в Федеральных законах "О недрах", "Об охране атмосферного воздуха".

Таким образом, в разных сферах природопользования обязанности природопользователей урегулированы с разной степенью детализации и конкретизации. От их соблюдения во многом зависит состояние обеспечения природопользования и соответствующих экологических прав.

Ст. 35 Закона « О недрах» особо регламентирует задачи регулирования отношений недропользования. Основной задачей государственного регулирования отношений недропользования является обеспечение воспроизводства минерально-сырьевой базы, ее рационального использования и охраны недр в интересах нынешнего и будущих поколений народов Российской Федерации.

Государственное регулирование отношений недропользования осуществляется посредством управления, лицензирования, учета и контроля.

В задачи государственного регулирования входят:

определение объемов добычи основных видов полезных ископаемых на текущий период и на перспективу по Российской Федерации в целом и по регионам;

обеспечение развития минерально-сырьевой базы и подготовки резерва участков недр, используемых для строительства подземных сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых;

обеспечение геологического изучения территории Российской Федерации, ее континентального шельфа, Антарктики и дна Мирового океана;

установление квот на поставку добываемого минерального сырья;

введение платежей, связанных с использованием недрами, а также регулируемых цен на отдельные виды минерального сырья;

установление стандартов (норм, правил) в области геологического изучения, использования и охраны недр, безопасного ведения работ, связанных с использованием недрами, а также рационального использования и охраны недр.

Государственное управление отношениями недропользования осуществляется Президентом Российской Федерации, Правительством Российской Федерации, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Федеральный орган управления государственным фондом недр и его территориальные органы не могут выполнять функции управления хозяйственной деятельностью предприятий, осуществляющих разведку и разработку месторождений полезных ископаемых либо строительство и эксплуатацию подземных сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых, и заниматься коммерческой деятельностью.

В Российской Федерации осуществляется государственное геологическое изучение недр, в задачи которого входит: геологическое картирование территории Российской Федерации и ее континентального шельфа, поиски и оценка месторождений полезных ископаемых в соответствии с государственными программами, мониторинг состояния недр и прогнозирование происходящих в них процессов, сбор и хранение информации о недрах, состоянии минерально-сырьевой базы и другие виды работ, связанные с геологическим изучением недр.

Организация государственного геологического изучения недр возлагается на федеральный орган управления государственным фондом недр.

Работы по геологическому изучению недр, поискам, разведке месторождений полезных ископаемых, осуществляемые за счет средств федерального бюджета и иных средств, проводятся в соответствии с

утвержденными в установленном порядке проектами, экспертиза которых проводится в федеральном органе управления государственным фондом недр или его территориальном органе за счет средств пользователей недр.

Задачей государственного контроля за геологическим изучением, рациональным использованием и охраной недр является обеспечение соблюдения всеми пользователями недр установленного порядка пользования недрами, законодательства, утвержденных в установленном порядке стандартов (норм, правил) в области геологического изучения, использования и охраны недр, правил ведения государственного учета и отчетности.

Государственный контроль за геологическим изучением, рациональным использованием и охраной недр осуществляется органами государственного геологического контроля и органами государственного горного надзора во взаимодействии с природоохранными и иными контрольными органами.

Полномочия органов государственного геологического контроля, права, обязанности и порядок их работы определяются положением, утверждаемым Правительством Российской Федерации.

В систему государственного регулирования недропользования входит государственный надзор за безопасным ведением работ, связанных с использованием недрами (ст. 38 Закона «О недрах»)

Задачей государственного надзора за безопасным ведением работ, связанных с использованием недрами, является обеспечение соблюдения всеми пользователями недр законодательства, утвержденных в установленном порядке стандартов (норм, правил) по безопасному ведению работ, предупреждению и устранению их вредного влияния на население, окружающую природную среду, здания и сооружения, а также по охране недр.

Государственный надзор за безопасным ведением работ, связанных с использованием недрами, возлагается на органы государственного горного

надзора. Органы государственного горного надзора осуществляют свою деятельность во взаимодействии с органами государственного геологического контроля, природоохранными и иными контрольными органами, профессиональными союзами.

Полномочия органов государственного горного надзора, права, обязанности и порядок их работы определяются положением, утверждаемым Правительством Российской Федерации.

При пользовании недрами уплачиваются следующие платежи:

1. разовые платежи за пользование недрами при наступлении определенных событий, оговоренных в лицензии;
2. регулярные платежи за пользование недрами;
3. плата за геологическую информацию о недрах;
4. сбор за участие в конкурсе (аукционе);
5. сбор за выдачу лицензий.

Кроме того, пользователи недр уплачивают другие налоги и сборы, установленные в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Пользователи недр, выступающие стороной соглашений о разделе продукции, являются плательщиками платежей при пользовании недрами в соответствии с законодательством Российской Федерации.

При заключении соглашений о разделе продукции предусматривается раздел добытого минерального сырья между Российской Федерацией и пользователем недр в соответствии с Федеральным законом "О соглашениях о разделе продукции". Пользователь недр, являющийся стороной соглашения о разделе продукции, освобождается от взимания отдельных налогов и иных обязательных платежей в части и в порядке, которые установлены Федеральным законом "О соглашениях о разделе продукции" и законодательством Российской Федерации. Взимание указанных налогов и платежей заменяется разделом продукции в соответствии с условиями

соглашения о разделе продукции, заключенного в соответствии с Федеральным законом "О соглашениях о разделе продукции". Распределение продукции, полученной государством в результате раздела произведенной продукции в соответствии с условиями соглашения о разделе продукции, или ее стоимостного эквивалента между Российской Федерацией и субъектом Российской Федерации, на территории которого расположен предоставляемый в пользование участок недр, осуществляется на основе договоров, заключаемых соответствующими органами исполнительной власти Российской Федерации и органами исполнительной власти субъекта Российской Федерации.

Порядок, размеры платежей при пользовании недрами и условия взимания таких платежей при выполнении соглашений о разделе продукции устанавливаются указанными соглашениями в соответствии с законодательством Российской Федерации, действовавшим на дату подписания соглашения.

При выполнении соглашений о разделе продукции, заключенных до вступления в силу Федерального закона "О соглашениях о разделе продукции", применяются условия исчисления и уплаты платежей при пользовании недрами, установленные в указанных соглашениях.

Пользователи недр, получившие право на пользование недрами, уплачивают разовые платежи за пользование недрами при наступлении определенных событий, оговоренных в лицензии (далее в настоящей статье - разовые платежи за пользование недрами).

Минимальные (стартовые) размеры разовых платежей за пользование недрами устанавливаются в размере не менее 10 процентов от величины суммы налога на добычу полезных ископаемых в расчете на среднегодовую проектную мощность добывающей организации.

Окончательные размеры разовых платежей за пользование недрами устанавливаются по результатам конкурса или аукциона и фиксируются в лицензии на пользование недрами.

Не допускается установление в лицензии размера разовых платежей за пользование недрами ниже установленных условиями конкурса (аукциона), а также каждого из этих платежей ниже заявленных в конкурсных предложениях победителя.

Уплата разовых платежей производится в порядке, установленном в лицензии на пользование недрами.

Размеры разовых платежей за пользование недрами, а также порядок их уплаты при выполнении соглашений о разделе продукции устанавливаются в соглашении о разделе продукции.

Разовые платежи за пользование недрами при наступлении определенных событий, оговоренных в лицензии, зачисляются в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Российской Федерации в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации.

За пользование геологической информацией о недрах, полученной в результате государственного геологического изучения недр от федерального органа управления государственным фондом недр, взимается плата.

Размер платы за указанную геологическую информацию и порядок ее взимания определяются Правительством Российской Федерации.

Размер платы за указанную геологическую информацию и порядок ее взимания при выполнении соглашений о разделе продукции устанавливаются в соглашении о разделе продукции.

Плата за геологическую информацию поступает в доход федерального бюджета.

Сбор за участие в конкурсе (аукционе) вносится всеми их участниками и является одним из условий регистрации заявки. Сумма сбора определяется

исходя из стоимости затрат на подготовку, проведение и подведение итогов конкурса (аукциона), оплату труда привлекаемых экспертов.

Сумма сбора за участие в конкурсе (аукционе) поступает в доход федерального бюджета. Сумма сбора за участие в конкурсе (аукционе) по участкам недр, содержащим месторождения общераспространенных полезных ископаемых, или участкам недр местного значения поступает в доход бюджетов субъектов Российской Федерации, регулирующих процесс пользования недрами на указанных участках.

Сумма сбора за выдачу лицензий на пользование недрами поступает в доход федерального бюджета. Сумма сбора за выдачу лицензий на пользование участками недр, содержащими месторождения общераспространенных полезных ископаемых, или участками недр местного значения поступает в доход бюджетов субъектов Российской Федерации, регулирующих процесс пользования недрами на указанных участках.

1. Регулярные платежи за пользование недрами взимаются за предоставление пользователям недр исключительных прав на поиск и оценку месторождений полезных ископаемых, разведку полезных ископаемых, геологическое изучение и оценку пригодности участков недр для строительства и эксплуатации сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых, строительство и эксплуатацию подземных сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых, за исключением инженерных сооружений неглубокого залегания (до 5 метров), используемых по целевому назначению.

Регулярные платежи за пользование недрами взимаются с пользователей недр отдельно по каждому виду работ, осуществляемых в Российской Федерации, на континентальном шельфе Российской Федерации и в исключительной экономической зоне Российской Федерации и за пределами Российской Федерации на территориях, находящихся под юрисдикцией Российской Федерации (а также арендуемых у иностранных

государств или используемых на основании международного договора, если иное не установлено международным договором).

В целях настоящей статьи к строительству и эксплуатации подземных сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых, относятся также строительство искусственных сооружений и прокладка кабелей и трубопроводов под водой.

Регулярные платежи за пользование недрами не взимаются за:

- 1) пользование недрами для регионального геологического изучения;
- 2) пользование недрами для образования особо охраняемых геологических объектов, имеющих научное, культурное, эстетическое, санитарно-оздоровительное и иное значение. Порядок отнесения объектов пользования недрами к особо охраняемым геологическим объектам, имеющим научное, культурное, эстетическое, санитарно-оздоровительное и иное значение, устанавливается Правительством Российской Федерации;
- 3) разведку полезных ископаемых на месторождениях, введенных в промышленную эксплуатацию, в границах горного отвода, предоставленного пользователю недр для добычи этих полезных ископаемых;
- 4) разведку полезного ископаемого в границах горного отвода, предоставленного пользователю недр для добычи этого полезного ископаемого.

2. Размеры регулярных платежей за пользование недрами определяются в зависимости от экономико-географических условий, размера участка недр, вида полезного ископаемого, продолжительности работ, степени геологической изученности территории и степени риска.

Регулярный платеж за пользование недрами взимается за площадь лицензионного участка, предоставленного недропользователю, за вычетом площади возвращенной части лицензионного участка. Платежи за право пользования недрами устанавливаются в строгом соответствии с этапами и стадиями геологического процесса и взимаются:

по ставкам, установленным за проведение работ по разведке месторождений, - за площадь участка недр, на которой запасы соответствующего полезного ископаемого (за исключением площади горного отвода и (или) горных отводов) установлены и учтены Государственным балансом запасов;

по ставкам, установленным за проведение работ по поиску и оценке месторождений полезных ископаемых, - за площадь, из которой исключаются территории открытых месторождений.

Ставка регулярного платежа за пользование недрами устанавливается за один квадратный километр площади участка недр в год.

Конкретный размер ставки регулярного платежа за пользование недрами устанавливается федеральным органом управления государственным фондом недр или его территориальными органами отдельно по каждому участку недр, на который в установленном порядке выдается лицензия на пользование недрами, в следующих пределах (рублей за 1 кв. км участка недр).

Сумма регулярных платежей за пользование недрами включается организациями в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций, в течение года равными долями.

3. Размеры регулярных платежей за пользование недрами, условия и порядок их взимания при выполнении соглашений о разделе продукции устанавливаются соглашениями о разделе продукции в пределах, установленных настоящей статьей.

4. Регулярные платежи за пользование недрами уплачиваются пользователями недр ежеквартально не позднее последнего числа месяца, следующего за истекшим кварталом, равными долями в размере одной четвертой от суммы платежа, рассчитанного за год.

Порядок и условия взимания регулярных платежей за пользование недрами с пользователей недр, осуществляющих поиск и разведку месторождений на континентальном шельфе Российской Федерации и в исключительной экономической зоне Российской Федерации, а также за пределами Российской Федерации на территориях, находящихся под юрисдикцией Российской Федерации, устанавливаются Правительством Российской Федерации, а суммы указанных платежей направляются в федеральный бюджет.

5. Регулярные платежи за пользование недрами взимаются в денежной форме и зачисляются в федеральные, региональные и местные бюджеты в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации.

6. Пользователи недр ежеквартально не позднее последнего числа месяца, следующего за истекшим кварталом, представляют в территориальные органы Федеральной налоговой службы и уполномоченного Правительством Российской Федерации федерального органа исполнительной власти в области природных ресурсов по местонахождению участков недр расчеты регулярных платежей за пользование недрами по формам, утверждаемым Министерством финансов Российской Федерации по согласованию с Министерством природных ресурсов Российской Федерации.

Республика Коми обладает значительным природно-ресурсным потенциалом. От развития природоресурсного сектора, от того, насколько эффективно используется минерально-сырьевые, лесные и иные ресурсы, во многом зависит благополучие всех жителей республики. Следует отметить, что экспорт сырья - конкурентное преимущество региона, которое может и должно использоваться эффективно.

Средства, полученные от эксплуатации природоресурсного сектора, направляются на формирование федерального, регионального и муниципальных бюджетов, на социальные выплаты жителям

республики, на развитие самого сектора. Чрезвычайно важна роль лесного сектора в социально-экономическом развитии республики. В лесном комплексе сосредоточена треть рабочих мест занятых в промышленности республики. Лесной комплекс дает около четверти доходов в консолидированный бюджет республики и столько же валютной выручки.

Вместе с тем, в пореформенный период, с 90-х годов, накопилось много проблем в данном секторе, которые требуют осознанного решения. Прежде всего, в регионе складывается тяжелая ситуация с обеспеченностью предприятий развитой сырьевой базой вследствие выработанности базовых нефтегазовых месторождений, неразвитости транспортной инфраструктуры, обеспечивающей доступ к лесным ресурсам и др. В то же время в республике в этом секторе осуществляют деятельность около 1600 хозяйствующих субъектов. Решение проблем сырьевой базы представляется крайне актуальным для устойчивого социально-экономического развития республики. На наш взгляд, целесообразно сосредоточить внимание властных структур и бизнеса на нескольких основных направлениях, с этим связанных.

Первое - обеспечение простого с переходом на расширенное воспроизводство природных ресурсов и их значимой минерально-сырьевой части. Во-вторых, обеспечение рационального комплексного использования природных ресурсов.

Успех реализации данных предложений во многом определятся и тем, насколько эффективна деятельность института государственного контроля.

Контроль и надзор призваны обеспечить интересы государства и общества через присущие им механизмы (учет объектов природопользования и их мониторинг, анализ статистической отчетности использования природных ресурсов, проверка объектов природопользования и на ее основе принятие мер по устранению

выявленных нарушений и др.). При этом достижение рационального комплексного использования природных ресурсов и их воспроизводство должно осуществляться в рамках требований действующего законодательства, правил, условий.

Контроль состоит в том, чтобы принимать меры, прежде всего меры по подготовке информации и документов к рассмотрению дел в суде, устойчивости (прав) норм в природопользовании. К основным типам норм, регулирующих взаимоотношения государства и пользователей природных объектов относятся: а) уведомительные, разрешительные и распорядительные нормы государственных органов, когда право пользования принадлежит гражданам и хозяйствующим субъектам как их неотъемлемой право (например, право пользоваться водой из реки); б) лицензии и соглашения о разделе продукции (например, лицензия на отстрел животных), в этом случае доступ к природным объектам ограничен не только условиями пользования, но и условиями эффективности и компенсации за отрицательные внешние эффекты.

Государственный контроль в рассматриваемом секторе экономики на территории республики осуществляет Управление федеральной службы по надзору в сфере природопользования по Республике Коми.

Состояние природно-ресурсного сектора, количество природопользователей на территории республики и существующая при этом структура государственного контроля позволяет сделать следующие выводы. Структура органов госконтроля несовершенна, не адекватна стоящим перед ней задачам. Это является одной из серьезных организационных проблем госконтроля. Организация контрольных мероприятий малоэффективна без соответствующего информационно-аналитического обеспечения. Однако мониторинг выполнения лицензионных соглашений касается только углеводородов и проводится по узкому диапазону показателей (ввод месторождений в эксплуатацию,

уровни объемов добычи полезных ископаемых, сроки защиты запасов полезных ископаемых), что явно недостаточно для анализа состояния недропользования, принятия управленческих решений и проведения целевых проверок.

До настоящего времени не разработаны единые унифицированные требования к лицензионным соглашениям и, как следствие, возникают правовые коллизии и отказы суда в законных требованиях госинспекторов к недропользователям-нарушителям. Надо признать, что при таких подходах к созданию регламентирующих документов и итогах работы госконтроля утрачивается понятие ответственности у недропользователя за рациональное комплексное пользование недрами и в целом за природопользование. Все это указывает на следующую существующую серьезную проблему в деятельности контроля, которая обусловлена наличием устаревшей законодательной, нормативной правовой, методической базой, не отвечающей современным требованиям. Так, регламентация отношений процесса недропользования по обеспечению рационального использования и охраны недр не изменялась с начала принятия Закона о недрах (1993 г.). Полномочия органов госгеолконтроля, права, обязанности и порядок их работы были определены положением, утвержденным Правительством РФ (1998 г.). В законодательстве отсутствуют четкие и прозрачные требования к недропользователям по рациональному, комплексному использованию и охране недр. При этом органы государственной исполнительной власти не располагают эффективными механизмами для устранения нарушений и изъятия лицензий на право пользования недрами в необходимых случаях. По сути, на сегодня законодательство о недрах не является гарантом прав недропользователей, и вместе с тем остается неэффективным для государства.

В настоящее время Министерство природных ресурсов Российской Федерации, согласно полномочиям, вырабатывает законодательную

политику в сфере недропользования, а также координирует и контролирует деятельность подведомственных агентств и служб, в их числе Росприроднадзор. Министерство природных ресурсов видит своей главной задачей создание правовых и экономических условий для изучения и воспроизводства минерально-сырьевой базы. По сути, это значит, что контроль в сфере природопользования является эффективным инструментом обеспечения устойчивости природопользования.

В 2004 г. Министерством природных ресурсов Российской Федерации была разработана и принята на заседании Правительства Российской Федерации «Долгосрочная государственная программа изучения и воспроизводства минерально-сырьевой базы на период 2005-2020 годы». Цель всех мероприятий - сохранение объема запасов при увеличивающейся добыче на уровне 2003 г., а также выход по большинству видов полезных ископаемых к 2020 г. на уровень полного воспроизводства, а по ряду видов минерального сырья - на существенный прирост. В связи с этим важно для органов управления и контроля природопользования определить участие в организации их исполнения. Министерство природных ресурсов России отводится важная роль координатора подведомственных ему структур управления и контроля, в числе которых Росприроднадзор, Роснедра, Рослесхоз, Росводхоз.

С учетом специфики рассматриваемой темы можно выделить следующие важные направления для институтов, какими являются МПР России и Росприроднадзор: разработка законодательной, нормативно-правовой базы и методических основ государственного контроля; организация мониторинга и совершенствование системы надзора над выполнением условий пользования недрами их охраны; создание качественного информационного обеспечения контрольных мероприятий; обеспечение прозрачности процессов природопользования и на этой основе решение социально-экономических и экологических проблем региона; расширение и укрепление взаимодействия

при организации контрольных мероприятий с органами власти субъекта РФ и муниципальных образований, иными контролирующими и правоохранительными органами; усиление контроля над выполнением предписаний выданных нарушителям в сфере природопользования и расширение практики инициирования отзыва лицензий на право пользования недрами, договоров на аренду леса, договоров на пользование водными объектами и др.; совершенствование института административной практики в природно-ресурсном секторе.

Добровольное и своевременное внесение изменений и дополнений в действующие лицензионные соглашения и договора позволяет государственное регулирование недропользования сделать более гибким. Речь идет об изменениях в объемах и сроках программы геолого-разведочных работ, повторном вовлечении в оборот месторождений (по досрочно отозванным лицензиям), дополнительном привлечении инвестиций в природно-ресурсный сектор, внедрении новой техники и технологий в разработку месторождений и леса и др.

Для повышения привлекательности лесных ресурсов планируется утвердить совместный Министерства природных ресурсов и Министерства транспорта и субъектов Федерации план строительства лесных дорог, что поможет вовлечь в оборот новые ресурсы. Министерство природных ресурсов видит важными своими функциями борьбу с незаконными рубками леса и стимулирование глубокой переработки древесины, повышение качества водных ресурсов без активного участия в этом эффективности экономики водопользования.

Серьезные изменения в недропользовании происходят в связи с принятием новой редакции закона «О недрах». Новый закон делает механизм недропользования более прозрачным и понятным для бизнеса. Вводятся принципы стимулирования вложений в геологоразведку. Четко определяется, что пользователь недр, открывший месторождения полезных

ископаемых в результате геологического изучения, получает автоматическое право на его разработку. В том законе устанавливаются нормы по обороту права пользования недрами, что позволяет компаниям получать дополнительные финансовые средства под залог права пользования недрами.

Совершенствование контроля за недропользованием является неотъемлемым элементом отношений государства и недропользователей, позволяющим обеспечить устойчивость прав собственности на природные объекты.

Между государством как собственником природных объектов и субъектами хозяйственной деятельности существует сложная сеть экономических отношений. Среди них можно выделить две крайние формы отношений: административно-распорядительные формы отношений преимущественно интегрированы с процессом эксплуатации природным объектом, временем и целевым назначением, и, наоборот, рыночные формы отношений между государством и недропользователем, оформляемые в гражданско-правовом порядке, преимущественно интегрированы с результатами использования недр и его конечным продуктом.

Управление природопользованием состоит в организационно-распорядительной деятельности, направленной на обеспечение устойчивого и долговременного потока средств между сферой природопользования и общественным благосостоянием. В нем также можно выделить две противоположности – административный контроль за использованием природными объектами, призванным обеспечить устойчивость распределения прав на пользование, и организацию сделок по рыночному использованию природных объектов

Качество управления природопользованием определяется рядом показателей устойчивого развития природопользования и экономики, как-то

рост доходов на охрану окружающей среды, выравнивание доходов на душу населения в случае если природоэксплуатирующий сектор занимает существенную долю в производстве, сокращение отходов.

Важную роль в повышении качества управления природопользованием играет оценка стоимости природных ресурсов (рента редкости), которая определяется на основе предпочтения общества платить за вовлечение в оборот природных ресурсов. Цена природного объекта складывается из ренты редкости плюс цена потребительных стоимостей, заложенных в природный объект, плюс цена материальных ресурсов, представленных в природном объекте.

Введение оценки природных объектов в хозяйственный оборот будет способствовать возрастанию экологической озабоченности общества и сдерживать рост денежного богатства за счет ухудшения состояния природы.

Использованные источники:

1. О недрах. Закон РФ от 21.02.1992г. № 2395 – 1 (с изм. 07.12.2011) [Электронный ресурс]. СПС КонсультантПлюс, доступ <http://www.consultant.ru>
2. Об охране окружающей среды. Федеральный закон от 10.01.2002 N 7-ФЗ (в ред. 25.06.2012) [Электронный ресурс]. СПС КонсультантПлюс, доступ <http://www.consultant.ru>
3. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД. –1995. – 675с
4. Дмитриева, Т.Е. Топливный сектор Республики Коми : направления и методы регулирования развития./ Т.Е Дмитриева, А.А. Калинина, Л.А. Анищенко и др. – Сыктывкар, 2002. - 416с.

5. Неженский, И.А. Методические основы оценки стоимости российских недр. И.А. Неженский, И.Г. Павлова // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. - 1995. № 4. С.13 – 18.
6. Орлов, В.П. Государство и недропользование // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. – 2001. № 2. С.29 – 33).
7. Петрунин В.В. Система рентных платежей за пользование природными ресурсами // Финансы. 2005. №4. С.21-25.

Найденова Т.А.

доцент кафедры Банковского дела

Сыктывкарский госуниверситет

ОЦЕНКА ДЕЙСТВУЮЩЕГО МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Публично-правовые образования в России существенно отличаются по уровню бюджетной обеспеченности. При этом дифференциация в уровне социально-экономического развития регионов с каждым годом усиливается, отстающим все сложнее обеспечить сбалансированность своих бюджетов без финансовой помощи Федерации. Особенно остро этот вопрос стоит в субъектах Российской Федерации, территории которых полностью или частично отнесены к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям, которые имеют особые, характерные только для них расходные обязательства, связанные с экстремальными природно-климатическими условиями, недостаточной транспортной обеспеченностью, низкой плотностью населения, особенностями обеспечения продукцией, прежде всего топливно-энергетическими ресурсами и продовольствием отдаленных регионов с ограниченными сроками завоза грузов. Это приводит к существенным различиям в уровне бюджетной обеспеченности населения северных территорий, к высокой степени зависимости обеспечения населения общественными товарами и услугами от уровня достаточности

бюджетных средств и порождает необходимость выравнивания межрегиональных различий бюджетной обеспеченности северных регионов, посредством применения механизма финансовой поддержки за счет средств федерального бюджета, что делает тему исследования актуальной.

Рассмотрим финансовую базу бюджетов северных территорий.

Таблица 1 - Состояние бюджетов северных субъектов Российской Федерации *

Субъекты Российской Федерации	Консолидированный бюджет 2009 г.				Консолидированный бюджет 2010 г.				Консолидированный бюджет 2011 г.			
	доходы	расходы	профицит (дефицит)		доходы	расходы	профицит (дефицит)		доходы	расходы	профицит (дефицит)	
	тыс.руб.	тыс.руб.	тыс.руб.	% к дох.	тыс.руб.	тыс.руб.	тыс.руб.	% к дох.	тыс.руб.	тыс.руб.	тыс.руб.	% к дох.
Субъекты Российской Федерации, полностью отнесенные к северным районам												
Республика Карелия	25759648	29162167	-3402519	-13,21	31850910	32339621	-488711	-1,53	35 935 356	36 094 036	-158 680	-0,44
Республика Коми	45363728	46415125	-1051397	-2,32	49551049	48563643	985406	1,99	58 075 922	59 331 064	-1 255 142	-2,16
Респ. Саха (Якутия)	92687662	90679036	2008626	2,17	104985514	101223349	3762163	3,58	126 236 190	121 682 291	4 553 899	3,61
Республика Тыва	15709467	15710186	-719	-0,004	15246561	15487357	-240797	-1,58	16 706 167	16 689 334	16 833	0,10
Архангельская обл.	49264375	55688705	-6424330	-13,04	69969546	61188788	-219242	-0,36	62 807 345	68 418 825	-5 611 480	-8,93
Камчатский край	38529006	37816666	712340	1,85	44641851	42674464	1967388	4,41	54 836 331	53 664 822	1 171 509	2,14
Магаданская область	19235725	18390161	845564	4,39	20969269	19897577	1071692	5,11	22 622 048	21 854 305	767 743	3,39
Мурманская область	46315152	48877685	-2562533	-5,53	52048058	49608534	2439524	4,69	56 599 961	55 817 895	782 066	1,38
Сахалинская область	61255013	58823807	2431206	3,97	54277048	63410499	-9133451	-16,83	54 674 404	63 060 418	-8 386 014	-
Ненецкий АО	9463669	10092659	-628990	-6,65	11340479	11029835	310644	2,74	14 186 499	11 475 453	2 711 046	15,34
Ханты-Мансийск.АО	152434195	150672287	1761907	1,16	167413687	170084866	-2671179	-1,60	204 480 503	192 483 815	11 996 688	19,11
Чукотский АО	21916647	16892820	5023827	22,92	13570125	17055893	-3485769	-25,69	19 941 144	18 884 565	1 056 579	5,87
Ямало-Ненецкий АО	88833384	76694016	12139368	13,66	106812684	95610085	11202599	10,49	136 859 054	145 642 019	-8 782 965	5,30
Всего	666767674	655915322	10852352	1,63	733676781	728176511	5500269	0,75	863 960 924	865 098 842	-1 137 918	-6,42
Субъекты Российской Федерации, частично отнесенные к северным районам												
Республика Алтай	13455208	12736270	718938	5,34	13316762	14730914	-1414152	-10,62	15 114 612	15 984 082	-869 470	-5,75
Республика Бурятия	40589657	39913836	675821	1,66	39198147	40826448	-1628301	-4,15	44 754 327	44 660 366	93 961	0,21
Красноярский край	155429379	171910401	-16481022	-10,60	178352521	168519578	9832942	5,51	188 772 769	193 253 245	-4 480 476	-2,37
Пермский край	94754274	100148871	-5394597	-5,69	96533043	104872215	=8339172	-8,64	108 392 378	108 193 953	198 425	0,18
Приморский край	95290221	83213018	12077203	12,67	95485587	104982958	-9497371	-9,95	103 142 328	101 595 996	1 546 332	1,50
Хабаровский край	62797549	65596033	-2798484	-4,46	74918877	71372743	3546134	4,73	81 522 240	80 223 398	1 298 842	1,59
Амурская область	40216389	41194677	-978288	-2,43	45414946	45762289	-347343	-0,76	50 527 734	54 375 503	-3 847 769	-7,62
Иркутская область	88570707	82522336	6048371	6,83	98500736	91796028	6704708	6,81	113 112 070	103 870 896	9 241 174	8,17
Томская область	39355955	39496221	-140266	-0,36	42975913	42717305	258608	0,60	52 433 693	51 712 766	720 927	1,37
Тюменская область	125986129	134221030	-8234901	-6,54	145566559	142234382	3332177	2,29	184 712 287	171 539 828	13 172 459	7,13
Забайкальский край	40786572	40488722	297850	0,73	43739873	43916250	=176377	-0,40	46 358 498	48 942 886	-2 584 388	-5,57

Всего	797232041	811441415	-14209374	-1,78	874002963	871731109	2271853	0,26	988 842 936	974 352 919	14 490 017	1,47
Всего по сев.террит.	1463999715	1467356737	-3357022	-0,23	1607679744	1599907620	7772123	0,48	1 852 803 860	1 839 451 761	13 352 099	0,72
Всего по России	5924203590	6253468430	-329264840	-5,56	6536969391	6636943849	-99974459	-1,53	7 643 901 735	7 679 309 832	-35 408 097	-0,46

*Составлено автором по данным аналитических материалов Подкомитета по делам Севера и малочисленных народов Комитета Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера

Расходы консолидированных бюджетов в 2011 г. выросли в 22 северных регионах (в 2010 г. - также в 22). Наибольший рост расходов наблюдается в Ямало-Ненецком автономном округе, где они составили 152,3% к уровню 2010 г., в Камчатском крае – 125,8%. Расходы консолидированных бюджетов сократились в двух регионах – Сахалинской области, где они составили 99,4% к уровню прошлого года, и в Приморском крае – 98,6%.

В целом по северным территориям в 2011 г. в 9 из 24 северных регионов консолидированные бюджеты исполнены с дефицитом. Суммарный дефицит составил 35 976,3 млн. руб., что на 4,4% меньше суммарного дефицита консолидированных бюджетов северных регионов в 2010 г. Наиболее высокий дефицит в Сахалинской области, где он составляет 15,3% к доходам, в Архангельской области – 8,9%, в Амурской области – 7,6 %.

С профицитом исполнены консолидированные бюджеты в 15 северных субъектах РФ (в 2009 г. – в 13; в 2010 году - в 12). Наиболее высокий профицит в Ненецком автономном округе, где он составляет 19,1% к доходам, Иркутской области – 8,2%, Тюменской области – 7,1%.

В структуре доходов консолидированных бюджетов большинства северных субъектов РФ основную часть составляют налоговые доходы.

Таблица 2- Основные виды доходов и их доли в общем объеме доходов консолидированных бюджетов северных субъектов РФ, (в %)*

Субъекты Российской Федерации	Налоговые доходы						Неналоговые доходы			Межбюджетные трансферты		
	Всего 2009	Всего 2010	Всего 2011	в т.ч. региональные и местные налоги			.2009	2010	2011	Всего 2009	Всего 2010	Всего 2011
				2009	2010	2011						
Субъекты Российской Федерации, полностью отнесенные к северным районам												
Республика Карелия	50,38	53,72	57,20	7,86	6,29	5,56	15,20	15,43	15,35	33,11	26,55	26,04
Республика Коми	72,94	75,16	74,75	11,15	10,28	8,62	4,59	8,25	8,39	20,12	13,53	15,38
Республика Саха (Якутия)	41,97	47,71	49,66	5,95	5,91	5,12	6,54	6,52	8,04	50,03	45,31	42,18
Республика Тыва	17,31	21,96	22,03	1,80	1,78	1,73	1,04	1,63	2,20	77,79	75,21	76,29
Архангельская область	55,13	59,72	60,48	6,10	5,49	5,65	4,96	4,39	5,63	38,33	33,79	33,70
Камчатский край	31,71	32,51	29,60	2,44	2,26	2,15	2,22	1,78	1,78	63,42	62,65	67,27
Магаданская область	39,34	43,15	50,34	3,76	3,78	3,60	4,08	3,99	2,98	54,76	50,69	46,12
Мурманская область	67,30	75,24	75,85	7,73	6,46	5,92	4,47	4,53	5,31	26,84	18,00	18,89
Сахалинская область	67,65	68,66	71,87	2,78	3,46	3,71	8,68	7,58	13,48	20,56	22,48	10,74
Ненецкий АО	54,71	51,12	41,37	47,58		35,62	10,27	25,31	38,75	32,76	19,79	18,38
Ханты-Мансийский АО	84,50	86,27	86,13	19,28	44,70	17,20	6,22	6,33	5,67	4,16	3,17	3,04
Чукотский АО	48,88	63,14	60,36	4,13	5,48	4,14	1,28	2,35	2,06	49,10	33,67	37,38
Ямало-Ненецкий АО	80,90	85,77	80,52	25,34	24,39	20,77	8,77	7,25	5,89	2,82	2,12	2,61
Всего	63,56	67,41	67,41	12,02	19,08	10,90	6,33	6,60	7,18	26,67	23,06	21,90
Субъекты Российской Федерации, частично отнесенные к северным районам												
Республика Алтай	17,63	26,17	20,90	1,96	2,03	1,86	3,15	4,07	5,24	76,30	67,74	73,67
Республика Бурятия	37,02	42,60	45,46	4,32	4,27	4,07	2,51	3,33	3,85	59,00	52,94	50,30
Красноярский край	60,11	76,90	76,70	7,30	6,56	7,01	4,91	5,20	5,34	30,73	15,05	15,15
Пермский край	66,35	77,85	81,57	13,22	13,07	12,32	7,50	5,96	5,68	17,44	14,85	12,53
Приморский край	42,82	53,38	55,89	5,18	5,78	6,54	4,01	4,76	5,76	51,66	39,98	37,32
Хабаровский край	60,38	63,78	66,19	10,02	8,74	8,49	8,13	10,38	8,83	26,40	23,66	22,97
Амурская область	54,79	56,98	57,16	6,83	8,74	6,01	3,39	3,87	4,46	40,44	37,67	38,99
Иркутская область	63,78	65,24	72,52	10,06	10,30	9,61	8,87	8,05	5,98	24,94	24,57	21,39
Томская область	63,48	68,13	64,80	11,83	11,60	10,29	4,87	4,72	5,40	29,68	25,21	29,64
Тюменская область	82,70	68,19	75,73	3,64	3,64	2,98	10,62	4,10	4,35	4,87	26,93	20,13
Забайкальский край	44,68	52,04	55,42	5,37	5,88	5,60	6,15	6,73	7,41	44,18	39,65	37,47

Всего	60,00	65,55	68,64	7,55	7,38	7,06	6,54	5,70	5,58	20,91	26,95	24,98
Всего по северным территориям	61,62	66,40	68,07	9,59	9,52	8,85	6,45	6,11	6,33	28,44	25,18	23,54
Всего по России	64,00	69,14	68,98	9,61	9,61	8,87	7,62	7,04	7,25	25,09	21,39	21,51

*Составлено автором по данным аналитических материалов Подкомитета по делам Севера и малочисленных народов Комитета Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера

В 2011 гг. в 18 северных регионах доля налоговых доходов в общем объеме доходов составляет более 50 % (2010 г. – в 18; 2009 г. - в 13), в 5 из них – более 75 % (2010 г. - в 6; 2009 г. – в 3). В целом по северным территориям в 2011 г. доля налоговых доходов составляет 68,07 %, что выше уровня 2009 и 2010 гг. (61,62 и 66,40 % соответственно), и несколько лет подряд она ниже аналогичного показателя в целом по всем субъектам Российской Федерации (69,0%). Как и прежде, высокая доля налоговых доходов отмечается в высокоразвитых добывающих регионах. В 2011 г. повысились доли налоговых доходов в 15 северных регионах, наибольший рост произошел в Тюменской области - на 7,5 процентных пункта, Иркутской области - на 7,3 процентных пункта, Магаданской области - на 7,2 процентных пункта. В то же время в 9 северных регионах этот показатель снизился по сравнению с 2010 г. (в 2010 г. - в 8), в том числе значительно снизились доли налоговых доходов в Ненецком автономном округе - на 9,8 процентных пункта, Республике Алтай - на 5,3 процентных пункта, Ямало-Ненецком автономном округе на 5,3 процентных пункта.

В ходе проведенных несколько лет назад федеративной (разграничение полномочий), бюджетной и налоговой реформ консолидированные бюджеты субъектов РФ потеряли значительную часть своих доходов за счет перераспределения финансовых потоков в пользу федерального бюджета и отмены ряда налогов и сборов. Так, например, большая часть налогов и сборов, связанных с добычей и использованием природных ресурсов, которые составляют основу экономики северных субъектов РФ, были переданы на федеральный уровень. Причем этот процесс продолжается и в последующие годы.

Доля региональных и местных налогов (налог на имущество организаций, транспортный налог, налог на игорный бизнес, земельный налог, налог на имущество физических лиц) в структуре доходов

консолидированных бюджетов северных субъектов РФ в 2011 г. по сравнению с 2009 г. снизилась с 9,59 % до 8,85 %, и по регионам варьирует от 1,7% в Республике Тыва до 35,6% в Ненецком автономном округе. Этот показатель свидетельствует о жесткой зависимости доходной базы консолидированных бюджетов субъектов РФ от отчислений по федеральным налогам и сборам. В регионах, имеющих мощный экономический потенциал, эта доля выше, в основном, за счет налога на имущество организаций. В 20 северных регионах доля региональных и местных налогов сократилась (в 2010 г. таких регионов было 15).

Неналоговые доходы северных субъектов РФ в основном формируются за счет доходов от использования и сдачи в аренду государственного и муниципального имущества, платежей за пользование недрами, доходов от использования лесного фонда, платежей за негативное воздействие на окружающую среду. Доля неналоговых доходов в структуре доходов консолидированных бюджетов северных субъектов РФ колеблется от 1,8% в Камчатском крае до 38,8% в Ненецком автономном округе. В целом по северным регионам в 2011 г. доля неналоговых доходов уменьшилась по сравнению с 2010 г. на 0,22 процентных пункта, и она сократилась в 8 северных регионах (в 2010 г. – в 10).

Доля **межбюджетных трансфертов** из средств федерального бюджета по сравнению с 2010 г. уменьшилась в 14 северных регионах и в целом по ним с 25,2% до 23,5%. В целом по северным территориям и в 14 регионах она более высока, чем в среднем по России (21,5%). Доля межбюджетных трансфертов в общем объеме доходов консолидированных бюджетов превышает 25% в 13 северных субъектах РФ (в 2010 г. – в 14), а в 4 из них превышает 50 % (в 2010 г. – в 5); в Республике Тыва – 76,3%, Республике Алтай – 73,7%, Камчатском крае – 67,3%, Республике Бурятия – 50,3%, Магаданской области – 46,1%

Оценка финансового состояния бюджетов северных территорий приводит к выводу о большой дифференциации доходов, что оказывает

прямое влияние на уровень бюджетной обеспеченности северных территорий и вызывает необходимость ее выравнивания. В мировой практике используются различные инструменты бюджетного выравнивания (см. таблицу 1).

Таблица 3 - Инструменты бюджетного выравнивания [6]

Группы инструментов	Составляющие	Цель использования	Страны
Налоговые	Распределение налоговых и неналоговых доходов между уровнями бюджетной системы	Вертикальное выравнивание	США, Австралия, Западная Европа, Россия
Межбюджетной поддержки	Трансферты (дотации, субвенции, субсидии)	Горизонтальное выравнивание	США, Австралия, Западная Европа, Россия
Долевого участия	Различные механизмы долевого участия в налоговых доходах	Вертикальное и горизонтальное выравнивание	Страны Латинской Америки, Азии, Африки

В большинстве высокоразвитых стран (Западная Европа, США), где достигнута относительная вертикальная сбалансированность, инструменты долевого участия имеют гораздо меньшее значение, чем межбюджетные трансферты.

Возможно ориентация России на опыт высокоразвитых стран, применяющих более сложные трансфертные системы выравнивания, сказалась на том, что инструменты долевого участия остались в нашей стране практически незамеченными.

Основным инструментом выравнивания бюджетной обеспеченности северных территорий выступают меры межбюджетной поддержки.

Действующая в России система государственной межбюджетной поддержки районов Севера включает в себя:

- 1) федеральные целевые региональные и отраслевые программы;
- 2) государственные гарантии и компенсации для лиц, работающих и проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях;
- 3) систему завоза продукции в эти районы;
- 4) меры государственной поддержки отдельных объектов, хозяйственных комплексов и населенных пунктов;
- 5) трансферты из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ, а также помощь из других специальных фондов.

Таблица 4 - Основные элементы государственной поддержки северных территорий (млн. руб.) [5]

Направление расходов	Бюджет 2009 г.	Бюджет 2010 г.	Бюджет 2011 г.	Бюджет 2012 г.	Бюджет т 2013 г.
Социальные выплаты на приобретение жилья гражданам, выезжающим из районов Крайнего Севера и приравненным к ним местностям (жилищные субсидии)	9883,25	6 858,9	6 858,9	5 656,6	2 849,0
Мероприятия по переселению граждан, проживающих в городах Норильск и Дудинка, и модернизации коммунальной инфраструктуры г. Норильска	-	-	830,0	830,0	830,0
Оплата стоимости проезда пенсионерам к	1000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0

месту отдыха и обратно один раз в два года					
Субсидии для поддержки экономического и социального развития коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока	600,0	240,0	240,0	240,0	240,0
ФЦП «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года»	85112,7	92 348,3	88 407,1	35 321,7	20 835,7
ФЦП «Социально- экономическое развитие Курильских островов (Сахалинская область) на 2007 – 2015 годы»	1627,4	1 360,8	1 143,9	1 195,5	1 237,0
ФЦП «Мировой океан». Подпрограмма «Освоение и использование Арктики»	231,8	177,4	348,5	456,5	370,1
Субсидии на поддержку северного оленеводства и табунного коневодства	283,7	180,0	180,0	180,0	180,0
Государственная поддержка угольной промышленности	5079,8	3 079,9	3 035,0	3 020,7	-
Реализация программ местного развития и обеспечение занятости для шахтерских городов и поселков (межбюджетные	13669,4	8 886,4	2 502,0	-	-

трансферты)					
Рыболовное хозяйство	338,8	833,3	532,5	365,1	250,7
Финансирование учреждений, обеспечивающих предоставление услуг в сфере рыбохозяйственной деятельности	2838,76	2 700,3	3 555,0	2 938,3	2 938,3
ФЦП «Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2009 – 2014 годах»	2595,1	2 500,0	1 943,8	1 993,8	1 629,8
Воспроизводство минерально-сырьевой базы	19898,3	22 469,6	22 036,0	16 049,6	16 026,8
Субсидии аэропортам, расположенным в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях	1708,6	179,5	179,5	179,5	179,5
Субсидии федеральным казенным предприятиям, расположенным в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях	-	1 495,5	2 466,5	2 466,5	2 466,5
Итого	141867,61	144309,9	135258,7	71893,8	51033,4

Наблюдается устойчивая тенденция снижения объема финансовой помощи из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ, отнесенных к

районам крайнего севера и приравненных к ним территорий. Так, если в 2011 г. объем финансовой помощи по сравнению с 2010 г. снизился на 6,3%, то в 2012 г. по сравнению с 2011 г. уже на 47%, а в 2013 г. прогнозируется снижение на 20% по сравнению с 2012 г. Наибольший объем финансовых вложений предусмотрен на реализацию федеральных целевых программ, в частности на реализацию программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года» в 2012 г. будет выделено 35 321,7 млн.руб.

В России среди мер межбюджетной поддержки широкое распространение для обеспечения бюджетного выравнивая получили дотации, субвенции, субсидии, выделяемые из Фонда финансовой поддержки регионов, и других специальных фондов.

Таблица 5 - Доли средств, поступивших из федерального бюджета в общем объеме доходов бюджетов субъектов РФ,
в %*

Субъекты РФ	Поступило из федерального бюджета			Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности			Дотации на сбалансированность бюджетов			Субсидии бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований (межб. субсидии)			Субвенции из Фонда компенсаций			Иные поступления		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Субъекты Российской Федерации, полностью отнесенные к северным районам																		
Республика Карелия	41,95	33,45	33,44	5,66	8,90	10,03	11,95	2,38	0,46	9,06	5,40	7,08	12,04	14,27	10,96	3,24	2,50	4,23
Республика Коми	24,95	16,81	19,00	1,24	2,84	3,14	6,61	2,14	1,53	5,47	3,73	4,01	7,03	6,51	5,87	4,60	1,59	4,45
Республика Саха	55,54	50,29	46,49	42,04	41,23	34,71	0,60	0,10	0,03	7,34	3,66	5,44	4,07	3,43	2,74	1,49	1,87	3,57
Республика Тыва	84,15	81,11	83,48	64,82	64,13	62,59	0,69	0,77	1,02	11,11	8,71	9,47	6,43	6,81	6,28	1,10	0,69	4,11
Архангельская область	48,69	72,70	43,06	13,70	57,95	11,12	6,84	1,03	8,14	13,90	7,44	9,11	8,58	3,20	9,59	5,67	3,08	4,53
Камчатский край	71,99	42,20	76,70	32,23	15,55	61,02	17,09	3,47	0,36	18,39	6,10	8,39	3,31	12,39	2,62	0,98	4,68	3,15
Магаданская область	66,45	62,35	57,28	50,38	49,89	41,80	1,77	1,09	0,59	8,78	6,13	6,04	4,74	4,33	4,19	0,78	0,91	4,64
Мурманская область	26,95	22,77	23,61	3,09	2,67	3,53	4,96	2,49	1,82	5,74	2,95	4,78	4,67	4,67	3,98	8,50	9,99	4,88
Сахалинская область	24,11	27,14	12,96	6,07	6,30	0,00	1,13	0,27	0,92	11,72	12,69	6,58	2,59	2,89	2,69	2,60	4,99	2,76
Ненецкий АО	1,78	0,55	3,56	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,45	0,39	2,35	0,00	0,00	0,00	0,33	0,15	1,21
Ханты-Мансийский АО - Югра	5,82	4,38	3,95	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,01	2,43	1,29	1,13	2,36	2,40	1,80	1,03	0,64	1,02
Чукотский АО	56,30	36,59	40,88	8,82	13,94	2,56	35,07	7,86	24,33	5,94	3,45	10,52	1,35	2,42	2,14	5,13	8,92	1,34
Ямало-Ненецкий АО	3,81	2,75	3,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,23	1,60	0,93	1,24	1,53	1,43	1,07	0,67	0,39	0,62
Всего	32,38	28,45	26,34	14,36	16,29	13,82	4,40	1,03	1,59	7,08	4,11	4,46	4,02	4,42	3,39	2,52	2,59	2,64
Субъекты Российской Федерации, частично отнесенные к северным районам																		
Республика	85,10	76,57	83,03	47,53	49,54	44,27	2,79	0,58	1,04	25,72	11,46	28,19	8,20	14,14	7,12	0,86	0,84	2,41

Алтай																		
Республика Бурятия	66,90	61,16	58,28	35,99	34,16	27,90	5,14	2,00	2,30	17,53	12,45	18,02	7,36	11,78	6,49	0,88	0,77	3,12
Красноярский край	36,86	19,72	20,41	0,37	2,34	0,26	9,79	0,04	0,46	19,54	8,44	9,70	5,50	6,90	5,53	1,66	2,01	2,97
Пермский край	26,12	22,87	18,31	0,00	0,00	0,00	2,57	1,35	1,43	9,93	6,81	5,57	9,55	9,59	7,24	4,06	5,13	4,02
Приморский край	60,10	48,90	46,47	10,51	12,29	12,47	12,67	0,00	0,91	29,20	27,11	20,64	4,89	6,24	6,92	2,83	3,26	4,73
Хабаровский край	35,53	31,21	30,15	10,99	11,03	11,30	2,91	0,00	0,05	12,98	10,74	7,41	7,25	7,41	6,93	1,40	2,03	4,46
Амурская область	46,95	44,29	45,79	18,16	18,24	11,81	3,36	1,38	8,33	11,86	10,64	13,94	8,07	9,94	7,72	5,50	4,08	3,77
Иркутская область	32,22	31,97	26,99	9,49	8,82	4,63	3,34	1,19	2,49	8,67	6,88	7,80	9,34	13,61	8,31	1,39	1,46	3,77
Томская область	33,73	32,48	36,25	4,63	6,93	7,31	5,14	2,40	1,97	14,38	8,45	16,30	6,64	9,38	5,55	2,94	5,32	3,34
Тюменская область	5,47	29,24	21,51	0,00	0,00	0,00	0,00	24,83	15,61	2,65	1,79	2,40	2,35	2,31	2,07	0,48	0,32	1,36
Читинская область	55,84	48,85	45,92	24,15	23,43	15,90	4,73	0,71	6,12	16,42	10,12	9,00	8,97	13,55	8,16	1,57	1,04	4,13
Всего	36,53	33,71	30,87	8,49	8,65	6,56	5,31	5,33	4,91	14,39	9,55	9,72	6,34	7,96	5,83	2,00	2,22	3,23
Всего по северным терр.	34,66	31,32	28,75	11,14	12,12	9,96	4,90	3,38	3,35	11,09	7,08	7,26	5,30		4,69	2,24	2,39	2,95
Всего по России	29,75	25,68	25,41	7,55	7,27	6,13	3,88	1,94	2,38	10,74	7,61	7,97	5,75		5,21	1,83	1,93	3,35

*Составлено автором по данным аналитических материалов Подкомитета по делам Севера и малочисленных народов Комитета Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера

Все поступления из федерального бюджета в 2011 г. составляют 28,75 % доходов бюджетов северных субъектов РФ, что меньше показателя 2009 г. на 5,91 процентных пункта. В 5 северных регионах поступления из федерального бюджета составляют более половины доходов их бюджетов. В 2 северных регионах (Республиках Тыва и Камчатский край) дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности и дотации на сбалансированность бюджетов превышают половину доходов их региональных бюджетов.

Дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности составляют 10,0 % всех доходов бюджетов северных субъектов Российской Федерации. Наибольшая их доля в доходах в Республике Тыва – 62,6%, Камчатском крае – 61,0%, Республике Алтай – 44,3%, Магаданской области – 41,8%, Республике Саха (Якутия) – 34,7%. Шесть северных регионов не получают указанные дотации (регионы – доноры) – Тюменская и Сахалинская области, Пермский край, Ненецкий, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа.

Дотации на обеспечение сбалансированности бюджетов составили 3,4% всех доходов бюджетов северных субъектов РФ, в том числе в Чукотском автономном округе – 24,3%, Тюменской области – 15,6%.

Субсидии бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований (межбюджетные субсидии) в 2011 г. составили 7,3% всех доходов бюджетов северных субъектов РФ. Всего в северные регионы на эти цели из федерального бюджета поступило 109 914,7 млн. руб. или на 20,3% больше, чем в 2010 г.

Субвенций на реализацию переданных федеральных полномочий поступило в северные регионы на сумму 71 042,6 млн. руб., что на 13,4% меньше, чем в 2010 г. Это составило 6,4% доходов бюджетов всех северных регионов, от 1,1% к доходам в Ямало-Ненецком автономном округе до 11,0% - в Республике Карелия.

Основная часть межбюджетной поддержки предоставляется в виде дотаций из фонда финансовой поддержки субъектов РФ.

Таблица 7 - Динамика дотаций выделяемых на выравнивание бюджетной обеспеченности северных территорий [1]

	2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	всего (тыс. руб.)	к 2008 г.	всего (тыс. руб.)	к 2009 г.	всего (тыс. руб.)	к 2010 г.
Республика Алтай	5 761 914,20	1,31	5 849 275,30	1,02	5 982 034,20	1,02
Республика Бурятия	12 874 899,30	1,23	11 587 695,30	0,90	10 774 731,40	0,93
Республика Карелия	1 132 362,30	0,74	2 213 826,60	1,96	2 765 154,60	1,25
Республика Коми	453 524,00	1,44	1 135 021,90	2,50	1 473 746,10	1,30
Республика Саха (Якутия)	35 113 715,20	1,54	39 200 910,40	1,12	39 771 181,40	1,01
Республика Тыва	9 451 507,40	1,29	9 066 421,30	0,96	9 556 761,30	1,05
Забайкальский край	7 766 553,40	1,23	8 317 299,80	1,07	6 014 887,30	0,72
Камчатский край	10 680 706,80	1,33	22 249 700,50	2,08	29 342 236,60	1,32
Красноярский край	460 083,40	0,13	3 187 823,70	6,93	379 070,40	0,12
Приморский край	8 472 108,40	1,16	9 593 939,50	1,13	10 331 696,80	1,08
Хабаровский край	5 124 660,90	1,08	6 269 168,90	1,22	7 017 002,20	1,12
Амурская область	6 236 861,30	1,07	7 049 760,70	1,13	5 079 561,20	0,72
Архангельская обл.	5 218 147,90	1,11	7 598 047,50	1,46	5 466 546,80	0,72
Иркутская область	6 503 130,10	0,97	6 678 309,70	1,03	4 150 620,80	0,62
Магаданская область	7 985 985,00	1,41	8 504 083,40	1,06	7 614 173,70	0,90
Мурманская область	1 106 901,40	0,9	1 072 730,70	0,97	1 599 383,60	1,49
Сахалинская область	3 171 263,20	1	2 854 264,80	0,90	-	-
Томская область	1 473 916,50	1,12	2 369 367,20	1,61	3 133 509,80	1,32
Чукотский а о	1 762 867,00	1,02	1 692 724,30	0,96	466 620,40	0,28
В целом по России	373 995 657,9	-	396 995 657,9	-	396 995 657,9	-

При распределении средств федерального бюджета, выделяемых на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ на 2011 г., размер дотаций, по сравнению с 2010 г., сокращен 8 северным регионам (Республика Бурятия, Забайкальский и Красноярский края, Амурская,

Архангельская, Иркутская и Магаданская области, Чукотский автономный округ). Причем у четырех из них расчетная бюджетная обеспеченность после распределения дотаций ниже 70 %.

Следует отметить, что фонд финансовой поддержки регионов не выполняет в полной мере функцию выравнивания бюджетной обеспеченности. Во-первых, это связано с его недостаточным объемом. Объем дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности на 2011-2013 гг. сохранится на уровне 2010 г. и составит 396 995,7 млн. руб. ежегодно. Очевидно, что такого общего объема указанных дотаций недостаточно для снижения уровня дифференциации бюджетной обеспеченности регионов и обеспечения гарантий субъектам РФ в исполнении их расходных обязательств. Во-вторых, много нареканий вызывает методика распределения средств фонда. Неоднократно отмечалось, что эта методика излишне формализована и не отражает реальных возможностей регионов по мобилизации налогооблагаемых ресурсов, основывается в основном на показателях прошлых лет и недостаточно учитывает происходящие изменения в экономике и социальной сфере и повышенные бюджетные расходы, вызванные северными специфическими факторами.

Выделение дотаций существенно влияет на бюджетную обеспеченность северных территорий.

Таблица 8 - Бюджетная обеспеченность северных регионов до и после распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности [5]

Субъекты РФ	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	До распределения ФФПР	После распределения ФФПР	До распределения ФФПР	После распределения ФФПР	До распределения ФФПР	После распределения ФФПР	До распределения ФФПР	После распределения ФФПР
Республика Алтай	0,190	0,641	0,203	0,640	0,203	0,597	0,185	0,565
Республика Бурятия	0,425	0,669	0,430	0,667	0,443	0,629	0,443	0,601
Республика Карелия	0,585	0,688	0,596	0,686	0,601	0,650	0,587	0,622
Республика Коми	0,848	0,882	0,866	0,895	0,883	0,897	0,898	0,904
Республика Саха	0,351	0,660	0,369	0,660	0,358	0,618	0,349	0,588
Республика Тыва	0,174	0,640	0,183	0,638	0,184	0,595	0,169	0,563
Забайкальский край			0,530	0,679	0,542	0,642	0,522	0,612
Камчатский край	0,195	0,642	0,202	0,640	0,204	0,597	0,200	0,567
Красноярский край	0,821	0,861	0,987	0,990	0,978	0,981	0,973	0,974
Приморский край	0,549	0,683	0,552	0,681	0,573	0,646	0,561	0,618
Хабаровский край	0,589	0,688	0,592	0,686	0,595	0,649	0,595	0,623
Амурская область	0,483	0,676	0,558	0,682	0,595	0,649	0,596	0,623
Архангельская область	0,537	0,682	0,630	0,710	0,638	0,683	0,640	0,661
Иркутская область	0,684	0,755	0,814	0,855	0,818	0,840	0,819	0,829
Магаданская область	0,306	0,655	0,361	0,659	0,343	0,616	0,335	0,586
Мурманская область	0,878	0,905	0,835	0,871	0,824	0,846	0,825	0,835
Томская область	0,700	0,767	0,694	0,761	0,694	0,732	0,691	0,709
Чукотский АО	0,539	0,682	0,815	0,855	0,784	0,810	0,776	0,789

К обеспеченным регионам, имеющим высокие собственные бюджетные доходы и не получающим финансовой помощи из федерального бюджета (регионы – доноры), в 2011 г. относятся 6 из 24 северных регионов (Пермский край, Тюменская и Сахалинская области, Ненецкий, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа). Эти территории имеют высокоразвитую промышленность, прежде всего, по добыче и переработке углеводородного сырья, уровень их бюджетной обеспеченности выше 100 %. При этом необходимо иметь в виду, что показатели Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов в расчетах межбюджетных отношений учитываются в составе Тюменской области, Ненецкого автономного округа – в составе дотационной Архангельской области. В 2011 г. из 18 северных регионов один регион (Красноярский край) имеет бюджетную обеспеченность 99 %, четыре региона – от 90 % до 80 %, два – от 80 % до 70 % и одиннадцать – от 70 % до 60 %.

В условиях действующей системы межбюджетных отношений в последние годы бюджетная обеспеченность наиболее дотационных северных регионов падает. Причем эта тенденция прогнозируется и в дальнейшем. У 9 северных регионов расчетная бюджетная обеспеченность в 2012 г. ниже уровня 2011 г. В 2013 г. расчетная бюджетная обеспеченность ожидается ниже уровня 2011 года уже у 16 северных регионов, у 12 регионов она будет ниже 70 %, причем у 5 из них - ниже 60%. За весь период использования данного способа определения расчетной бюджетной обеспеченности субъектов РФ она никогда не опускалась до такого низкого показателя.

Для оценки потенциала жизнеобеспечения и развития регионов важное значение имеет бюджетная обеспеченность за счет собственных доходов, т.е. без учета межбюджетных трансфертов из федерального бюджета. Три северных региона (республики Алтай и Тыва и Камчатский

край) имеют уровень бюджетной обеспеченности до распределения дотаций менее 30 %, республики Бурятия, Саха (Якутия) и Магаданская область входят в группу регионов, уровень бюджетной обеспеченности которой колеблется в пределах 30 - 50 %, в группу регионов с бюджетной обеспеченностью от 50 % до 70 % вошли 7 регионов (Республика Карелия, Забайкальский, Приморский, Хабаровский края, Амурская, Архангельская и Томская области), уровень бюджетной обеспеченности от 70 % до 100 % имеют 5 северных регионов (Республика Коми, Красноярский край, Мурманская, Иркутская области, Чукотский автономный округ).

Представленные индикаторы расчетной бюджетной обеспеченности показывают, что большинство северных регионов несмотря на принимаемые меры финансовой поддержки, не имеют достаточных финансовых ресурсов для реализации возложенных на них расходных полномочий, не говоря уже о возможности направления средств на меры, по устойчивому социально-экономическому развитию территорий. Это свидетельствует о неэффективности применяемых мер финансовой поддержки.

В настоящее время можно условно разделить районы Севера на 3 группы: активно развивающиеся, депрессивные и экономически неразвитые. Формы, методы и приоритеты финансовой поддержки должны быть различны в каждой из этих групп:

для первой группы (Ямало - Ненецкий и Ханты - Мансийский автономные округа, Республика Коми, Республика Саха (Якутия) и др.) - это помощь, стимулирующая повышение эффективности региональной экономики, косвенные меры поддержки (гарантирование кредитов иностранных и российских банков, инвестиционные налоговые кредиты и др.) и регулирования региональных рынков;

для второй группы (Республика Карелия, Магаданская область и другие территории с депрессивным состоянием горнодобывающей, лесной

и рыбной промышленности) - частично прямая государственная финансовая поддержка и значительные косвенные меры поддержки, направленные на решение наиболее острых проблем производства и жизнеобеспечения;

для третьей группы (Республика Тыва, Республика Алтай, Республика Бурятия, Читинская область, ряд автономных округов) - значительная прямая государственная финансовая поддержка социальной сферы и систем жизнеобеспечения с одновременной стимуляцией развития местного экономического потенциала.

Селективность государственной поддержки предполагает переход от обобщенного приравнивания территорий к районам Крайнего Севера к дифференциации по конкретным критериям (особенности расселения и хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов Севера, особые условия завоза продукции и другие экономико - географические факторы). Это позволит в зависимости от выбора конкретного критерия сделать более гибким и адресным предоставление средств финансовой поддержки.

Реализация предложенных мероприятий по развитию механизмов финансовой поддержки северных территорий приведет к повышению ее эффективности, обеспечению сбалансированности бюджетов северных территорий и на этой основе выравниванию уровней их бюджетной обеспеченности, что создаст соответствующие стимулы для обеспечения поступательного развития экономики северных регионов. В итоге развитие районов Севера приобретет устойчивый характер.

Использованные источники:

1. Информационно-аналитическая записка «О прогнозе бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, полностью или частично отнесенных к районам Крайнего Севера и приравненным к ним

местностям, в 2011 году». Электронный ресурс.

<http://severcom.ru/files/upload/analitics>

2. О социально-экономическом положении и исполнении бюджетов субъектов Российской Федерации, полностью или частично отнесенных к северным районам в 2011 году. Электронный ресурс.

<http://severcom.ru/files/upload/analitics>

3. О социально-экономическом положении и исполнении бюджетов субъектов Российской Федерации, полностью или частично отнесенных к северным районам, в 2010 году. Электронный ресурс.

<http://severcom.ru/files/upload/analitics>

4. О социально-экономическом положении и исполнении бюджетов субъектов Российской Федерации, полностью или частично отнесенных к северным районам, в 2009 году. Электронный ресурс.

<http://severcom.ru/files/upload/analitics>

5. Основные макроэкономические показатели проекта федерального бюджета. [http:// severcom.ru/files/upload/analitics/](http://severcom.ru/files/upload/analitics/)

6. Полозков М.Г. Стимулирующее бюджетное выравнивание территорий// Вестник Томского государственного университета. 2011. № 343. С.148-152

Никитина О.А., кандидат технических наук

доцент

ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»

Россия, г.Магнитогорск

Слободяник Т.М., кандидат технических наук

доцент

ФГБОУ ВПО «МГГУ»

Россия, г.Москва

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

Инвестиционная деятельность является одним из наиболее важных видов деятельности, осуществляемой рассматриваемым в данной статье коммерческим предприятием, как и любой коммерческой организацией. Необходимость инвестиций предприятия обусловлена обновлением имеющейся материально-технической базы, наращиванием объемов производства, освоением новых видов деятельности.

Решения, принимаемые управленческим персоналом предприятия направлены:

во-первых, на снижение издержек:

- на основании совершенствования применяемых технологий,
- посредством повышения качества продукции, работ, услуг,
- посредством улучшения организации труда и управления;

во-вторых, на расширение и обновление предприятия:

- посредством осуществления инвестиций на реконструкцию фирмы (возведение строительно-монтажных работ (СМР) на действующих площадях с частичной заменой оборудования),
- осуществления инвестиций на техническое перевооружение (замена и модернизация оборудования).

В условиях рыночной экономики существует много различных возможностей для инвестирования. Вместе с тем, любое коммерческое предприятие имеет ограниченные свободные финансовые ресурсы, доступные для инвестирования, производственные и технологические возможности. Поэтому актуальна задача оптимизации инвестиционного портфеля предприятия.

Решение об инвестировании в проект принимается, если он удовлетворяет следующим критериям:

- дешевизна проекта;
- минимизация риска инфляционных потерь;
- краткость срока окупаемости;
- стабильность или концентрация поступлений;
- высокая рентабельность как таковая и после дисконтирования;
- отсутствие более выгодных альтернатив.

На практике выбираются проекты не столько наиболее прибыльные и наименее рискованные, сколько лучше всего вписывающиеся в стратегию коммерческого предприятия.

Принятие управленческих решений, связанных с выбором наиболее выгодных инвестиционных проектов, основанных на применении сочетания формализованных, основанных на расчётах, методов оценки эффективности инвестиций и неформализованных, рассмотрим на примере коммерческого предприятия металлургической отрасли промышленности, осуществляющего капитальные вложения (инвестиционные проекты) в реконструкцию и модернизацию основных средств с целью снижения издержек производства и увеличения объёма производства посредством повышения качества выпускаемой продукции.

Краткая характеристика инвестиционных проектов.

Инвестиционный проект А:

Инвестиции планируются в реконструкцию системы гидросбива окалины горячекатаного листа.

Инвестиционный проект Б:

Инвестиции планируются в реконструкцию участка нагревательных печей (в комплексе) листопрокатного цеха.

Инвестиционный проект С:

Инвестиции планируются в реконструкцию комплекса черновой группы клеток листопрокатного цеха.

Предполагается, что анализируемые инвестиционные проекты капитальных вложений имеют следующие допущения:

-каждый инвестиционный проект имеет денежный поток, элементы которого представляют собой либо чистые оттоки, либо чистые притоки денежных средств. Под чистым оттоком в k -м году понимается превышение текущих денежных расходов по проекту над текущими денежными поступлениями (при обратном соотношении имеет место чистый приток):

- анализ ведется по годам,
- предполагается, что все вложения осуществляются за некоторый период времени с окончанием в конце года, предшествующего первому году реализации проекта, хотя в принципе они могут осуществляться в течение ряда последующих лет,
- приток (отток) денежных средств относится к концу очередного года,
- коэффициент дисконтирования, используемый для оценки проектов с помощью методов, основанных на дисконтированных оценках, соответствует длине периода, заложенного в основу инвестиционного проекта (год).

Рассматриваемые инвестиционные проекты условно считаются независимыми, так как решение о принятии какого-либо одного из них не влияет на решение о принятии двух других.

В таблице 1 приведены исходные данные и аналитические показатели эффективности (коэффициенты) по названным выше проектам.

Прогнозируется, что инвестиция (IC) будет генерировать в течение n лет, годовые доходы в размере $P_1, P_2, \dots, P_n$.

Стоимость инвестиций IC представлена в таблице 1.

Доходы по годам представлены в таблице 1.

Горизонт расчёта 5 лет.

Рентабельность авансированного капитала от 14 до 21%.

Цена капитала CC 8%.

Анализ инвестиционных проектов, краткая характеристика которых представлена выше, производится посредством применения методов:

- основанных на учетных оценках, это – производственно-экономические ("статистические" методы):

- срок окупаемости инвестиций - **PP** (Payback Period);

- коэффициент эффективности инвестиций - **ARR** (Accounted Rate of Return).

основанных на дисконтированных оценках ("динамические" методы):

- чистая приведенная стоимость - **NPV** (Net Present Value);

- индекс рентабельности инвестиций - **PI** (Profitability Index);

- внутренняя норма прибыли - **IRR** (Internal Rate of Return);

Таблица

1

Анализ инвестиционных проектов с различными денежными потоками, млн. руб.

№ пп	Обозначение	Наименование показателей	Проект А	Проект Б	Проект С
1	2	3	4	5	6
1		Стоимость инвестиций	10	9 520,00	11 200

		Прибыль по годам			
	Pr 0	0 год			
	Pr 1	1 год	28,6484	2514,878016	2 497,94
	Pr 2	2 год	57,2969	3592,68288	3122,4288
	Pr 3	3 год	57,2969	3592,68288	3 122,43
	Pr 4	4 год	57,2969	3592,68288	3122,4288
	Pr 5	5 год	57,2969	3592,68288	3122,4288
		Среднегодовая прибыль	51,57	3 377,12	2 497,94
2		Доход по годам			
	Po	0 год			
	P1	1 год	19,1484	2565,608016	2538,06904
	P2	2 год	57,7969	3662,84288	3175,8288
	P3	3 год	57,7969	3662,84288	3175,8288
	P4	4 год	57,7969	3662,84288	3175,8288
	P5	5 год	57,7969	3662,84288	3175,8288
		Среднегодовой доход	50,0672	3443,395907	2540,66304
3		Аккумуляированный доход			
		0 год		-9 520,00	-11 200,00
		1 год	19,1484	- 6954,391984	-8 661,93
		2 год	76,9454	- 3291,549104	-5486,10216
		3 год	134,7424	371,293776	-2310,27336
		4 год	192,5394	4034,136656	865,55544
		5 год	250,34	7696,979536	4041,38424
4	PP	Срок окупаемости,	0,1997	2,7647	4,4083

		годы	менее 5 лет	менее 5 лет	менее 5 лет
5	ARR	Коэффициент эффективности инвестиций,%%	1031,3440 более 14- 21%	70,9479 более 14- 21%	44,6061 более 14- 21%
6	NPV	Чистый приведённый доход, млн.руб.	184,9806 более 0	4088,7113 более 0	889,6452 более 0
7	PI	Индекс рентабельности инвестиций, ед.	19,4981 более 1	1,4295 более 1	1,1658 более 1
8	IRR	Внутренняя норма прибыли,%%	289,9643 более 8%	22,3271 более 8%	10,5249 более 8 %
9	r, CC	Стоимость капитала,%%	8	8	8
10		Индекс возможных потерь	13,702	302,868	65,900

Ниже представлен алгоритм расчёта приведённых в таблице 1 показателей эффективности инвестиций:

1) Срок окупаемости инвестиций (РР).

Этот метод - один из самых простых и широко распространен в мировой практике, не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений. Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими. При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого. Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом. Общая формула расчета показателя РР

имеет вид:

$$PP = n, \text{ при котором } \sum_{K=1}^n P_K > IC, \quad [1]$$

2) Коэффициент эффективности инвестиций (ARR)

Этот метод имеет две характерные черты: он не предполагает дисконтирования показателей дохода; доход характеризуется показателем чистой прибыли P_r (балансовая прибыль за вычетом отчислений в бюджет).

Алгоритм расчета исключительно прост, что и предопределяет широкое использование этого показателя на практике: коэффициент эффективности инвестиции (ARR) рассчитывается делением среднегодовой прибыли P_r на среднюю величину инвестиции. Средняя величина инвестиции находится делением исходной суммы капитальных вложений на два, если предполагается, что по истечении срока реализации анализируемого проекта все капитальные затраты будут списаны; если допускается наличие остаточной стоимости (RV), то ее оценка должна быть исключена.

$$ARR = \frac{P_r}{1/2 (IC - RV)}, \quad [1]$$

Данный показатель сравнивается с коэффициентом рентабельности авансированного капитала.

3) Чистая приведенная стоимость (NPV)

Этот метод основан на сопоставлении величины исходной инвестиции (IC) с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока. Поскольку приток денежных средств распределен во времени, он

дисконтируется с помощью коэффициента r , устанавливаемого аналитиком (инвестором) самостоятельно исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет или может иметь на инвестируемый им капитал.

Общая накопленная величина дисконтированных доходов (PV) и чистый приведенный эффект (NPV) соответственно рассчитываются по формулам:

$$PV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k},$$
$$NPV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC. \quad , \quad [1]$$

Очевидно, что если: $NPV > 0$, то проект следует принять;
 $NPV < 0$, то проект следует отвергнуть;
 $NPV = 0$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

4) Индекс рентабельности инвестиций (PI)

Этот метод является по сути следствием метода чистой теперешней стоимости. Индекс рентабельности (PI) рассчитывается по формуле

$$PI = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} / IC \quad , \quad [1]$$

Очевидно, что если: $PI > 1$, то проект следует принять;
 $PI < 1$, то проект следует отвергнуть;
 $PI = 1$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Смысл индекса PI таков: он характеризует доход на единицу затрат; именно этот критерий наиболее предпочтителен, когда необходимо

упорядочить независимые проекты для создания оптимального портфеля в случае ограниченности сверху общего объема инвестиций.

В отличие от чистого приведенного эффекта индекс рентабельности является относительным показателем. Благодаря этому он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV, либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением NPV.

5) Внутренняя норма прибыли инвестиций (IRR)

Вторым стандартным методом оценки эффективности инвестиционных проектов является метод определения внутренней нормы рентабельности проекта (IRR), т.е. такой ставки дисконта, при которой значение чистого приведенного дохода равно нулю.

$$IRR = r, \text{ при котором } NPV = f(r) = 0 \quad [1]$$

Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом.

Экономический смысл этого показателя заключается в следующем: предприятие может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения цены источника средств для данного проекта, если он имеет целевой источник. Именно с ним сравнивается показатель IRR, рассчитанный для конкретного проекта, при этом связь между ними такова.

Если: $IRR > CC$, то проект следует принять;

$IRR < CC$, то проект следует отвергнуть;

$IRR = CC$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Из приведённых в таблице 1 расчётов показателей эффективности инвестиционных проектов следует, что все проекты (А, Б и С) являются приемлемыми, каждый из них может быть одобрен поскольку они удовлетворяют всем критериям оценки финансово-экономической эффективности, но в условиях нестабильности мировой экономики очень распространённой является ситуация ограниченности доступных финансовых ресурсов предприятий, когда необходимо сделать выбор из нескольких возможных для реализации инвестиционных проектов.

Наиболее выгодным из рассматриваемых проектов является проект Б.

Учитывая тот факт, что до начала двухтысячных годов расчет эффективности капиталовложений производился преимущественно с "производственной" точки зрения и мало отвечал требованиям, предъявляемым финансовыми инвесторами:

-во-первых, использовались статистические методы расчета эффективности вложений, не учитывающие фактор времени, имеющий принципиальное значение для финансового инвестора;

во-вторых, использовавшиеся показатели были ориентированы на выявление производственного эффекта инвестиций, т.е. повышения производительности труда, снижения себестоимости в результате инвестиций, финансовая эффективность которых отходила при этом на второй план.

На основании вышеуказанных положений наиболее полно отвечает критериям экономической и производственной эффективности проект А.

Однако, на современном этапе, при принятии решения о выборе к реализации инвестиционного проекта необходимо руководствоваться следующими рекомендациями [1]:

- следует выбирать вариант с большим NPV поскольку этот показатель характеризует возможный прирост экономического потенциала

предприятия (наращивание экономического потенциала предприятия является стратегической целью предприятия, поэтому считается одной из наиболее приоритетных целевых установок). Основные аргументы в пользу данного критерия:

- даёт вероятную оценку прироста капитала коммерческого предприятия в случае принятия проекта;
- в полной мере отвечает основной стратегической цели предприятия (следовательно и цели деятельности управленческого персонала предприятия) – наращивание экономического потенциала коммерческого предприятия;
- обладает свойством аддитивности, что позволяет складывать значения показателя по различным проектам и использовать агрегированную величину для оптимизации инвестиционного портфеля коммерческого предприятия.

При осуществлении инвестиционной деятельности предприятию важно учитывать некоторые ограничения: при необходимости реализации нескольких инвестиционных проектов предприятие ограничено в финансовых ресурсах и не имеет возможности осуществить проекты одновременно. В этом случае предприятию целесообразно выбрать для реализации проекты так, чтобы получить максимальную выгоду от инвестирования. Как правило, основной целевой установкой в подобных случаях является максимизация суммарного NPV.

Как отмечено выше, исходя из приведённого выше анализа показателей эффективности наиболее предпочтительным признан проект Б, но принимая во внимание показатель индекса рентабельности инвестиций, как наиболее предпочтительного для создания оптимального портфеля в случае ограниченность сверху общего объема инвестиций, наиболее эффективным является проект А. С точки зрения финансового аналитика проект А менее выгоден, чем проект Б.

Менее выгодные с финансовой точки зрения проекты С и А технологически целесообразно реализовывать, поэтому в рассматриваемой ситуации предприятию следует применить следующую последовательность реализации инвестиционных проектов:

Необходимо применить временную оптимизацию инвестиционного портфеля, которая производится, когда общая сумма финансовых ресурсов, доступная в планируемом году ограничена сверху.

В основу методики составления оптимального инвестиционного портфеля заложена следующая идея: по каждому проекту рассчитывается специальный индекс, характеризующий относительную потерю NPV в случае, если проект будет отсрочен к исполнению на год. Проекты с минимальными значениями индекса могут быть отложены на следующий год.

Наименьшую относительную потерю NPV имеет проект А, затем проект С, следовательно их реализация может быть отложена на год.

Таким образом, вырабатываются оптимальные решения по осуществлению инвестиционной политики предприятия (формированию стратегического инвестиционного портфеля) :

вариант 1 - сначала следует реализовать проект Б, затем приступить к реализации комбинации проектов А и С, что обеспечит максимизацию суммарного NPV,

вариант 2 – учитывая , что стоимость инвестиций проекта А значительно дешевле стоимости проектов Б и С, небольшой срок окупаемости, высокие значения показателей экономической финансовой эффективности проекта А, сначала реализовывать комбинацию проектов А и Б, затем приступить к реализации проекта С.

В данной статье рассмотрен вариант принятия управленческого решения, когда имеется три взаимно независимых инвестиционных проекта. Показан необходимый выбор одного или нескольких проектов,

основанный на применении формализованных, то есть основанных на расчётах показателей эффективности, и неформализованных, продиктованных производственной и технологической необходимостью, методов. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами, в первую очередь наличием финансовых ресурсов у коммерческого предприятия, соответствия стратегии развития предприятия.

Основываясь на вышеизложенном, необходимо отметить, что применение любых, даже самых современных, глубоких и точных, формализованных методов оценки эффективности инвестиций не обеспечит полной предсказуемости конечного результата, поэтому основной целью использования предложенных выше расчётов и их анализа является не получение абсолютно точных результатов эффективности реализации проектов, а сопоставление предложенных к рассмотрению инвестиционных проектов на основе унифицированного подхода с использованием по возможности объективных и перепроверяемых показателей с учётом производственной и технологической целесообразности и составление относительно более эффективного и относительно менее рискованного инвестиционного портфеля.

Использованные источники:

1. В.В. Ковалёв. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчётности. Москва, «Финансы и статистика», 1998г.
2. Г.В. Савицкая. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск, «Новое знание», 2000г.

Никитина О.А., кандидат технических наук

доцент

ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»

Россия, г.Магнитогорск

Слободяник Т.М., кандидат технических наук

доцент

ФГБОУ ВПО «МГГУ»

Россия, г.Москва

О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях рыночных отношений, жесткой конкуренции для обеспечения безубыточной и прибыльной деятельности коммерческих предприятий различных отраслей промышленности важное значение имеет повышение эффективности использования оборудования, в том числе приводов машин. Привод любой машины включает в себя двигатель того или иного типа и трансмиссию. На предприятиях металлургии, машиностроения, текстильных, а также пищевой промышленности широко используются приводы общего назначения, включающие в себя электродвигатель, одноступенчатый редуктор и открытую передачу, либо двухступенчатый редуктор, а также муфты. В редукторах используются силовые эвольвентные зубчатые передачи. Геометрические параметры зубчатых передач редукторов зависят от состава привода, и в свою очередь влияют на допуски норм кинематической точности, плавности работы, контакта зубьев и бокового зазора. Состав трансмиссии определяется общим передаточным отношением привода $U_{общ}$ и моментом на валу рабочего органа T_p . В приводах общего назначения применяются трехфазные асинхронные короткозамкнутые двигатели серии 4А с синхронной частотой $n_c=1500; 1000$ об/мин., причем стоимость двигателей с $n_c=1500$ об/мин. на 30% меньше. Варианты состава

трансмиссий и их стоимость приведены в таблицах 1 и 2. Из таблицы 1 следует, что выгодными вариантами являются 1, 3, 4, 5 и 12. В таблице 2 наиболее приемлемыми можно считать варианты 1, 3, 4 и 7. При рассмотрении вариантов трансмиссий учтено, что при одном и том же передаточном отношении $U_{общ}$ масса зубчатых колес одноступенчатого редуктора на 80% больше, чем двухступенчатого; при одном и том же $U_{общ}$ масса зубчатых колес двухступенчатого редуктора на 30% больше, чем трехступенчатого.

Двухступенчатые цилиндрические редукторы входят в состав многих экономичных вариантов. Габариты и масса этих редукторов в значительной степени зависят от распределения общего передаточного числа по ступеням. Для двухступенчатых цилиндрических косозубых редукторов, выполненных по развернутой схеме, при изготовлении шестерен и колес обеих ступеней из одного и того же материала, при одинаковых значениях коэффициентов ширины зубчатых колес ψ_a и при отношении межосевых расстояний тихоходной и быстроходной ступеней $\frac{a_{WT}}{a_{WB}} = 1,58$ распределение передаточных чисел желательно выполнить следующим образом:

$U_{общ}$	6	8	10	12	14	16	17	18	20	22	24	26	28	30
U_{ϕ}	1,8	2,4	2,8	3,25	3,6		4,1		4,5	4,9	5,3	5,6	5,9	6,2 6,9

Таблица 1 – Варианты состава трансмиссий для $U_{общ} \leq 30$;

$$T_P \leq 2000 \text{ Нм}$$

№ варианта	Редуктор	Открытая передача	Стоимость, отнесенная к первому варианту
	Одноступенчатые:		
1	цилиндрический	цилиндрическая	1
2	цилиндрический	коническая	2,86
3	цилиндрический	клиноременная	1,22
4	цилиндрический	плоскоременная	1,03
5	цилиндрический	цепная	1,23
6	конический	цилиндрическая	1,68
7	конический	коническая	3,54
8	конический	клиноременная	3,76
9	конический	плоскоременная	3,57
10	конический	цепная	1,92
11	червячный	-	1,65
	Двухступенчатые:		
12	цилиндрический	-	1,22
13	коническо- цилиндрический	-	3,25

Таблица 2 – Варианты состава трансмиссий для $U_{общ} \leq 165$;
 $T_P \leq 2000 \text{ Нм}$

№ варианта	Редуктор	Открытая передача	Стоимость, отнесенная к варианту 1
1	Двухступенчатые: цилиндрический	цепная	1
2	коническо- цилиндрический	цепная	2,05
3	цилиндрический	клиноременная	1,37
4	цилиндрический	плоскоременная	1,26
5	коническо- цилиндрический	клиноременная	4,06
6	коническо- цилиндрический	плоскоременная	3,25
7	червячный	—	1,61
8	Трехступенчатый цилиндрический горизонтальный	—	3,87

При равных начальных (делительных) диаметрах колес тихоходной и быстроходной ступеней получаются одинаковые погружения в масляную ванну и минимальные габариты редуктора, однако это невыполнимо при больших передаточных отношениях. При большем колесе тихоходной ступени колесо быстроходной ступени будет погружено в смазку на меньшую глубину или вообще не будет касаться смазки, но при этом уменьшаются потери на разбрызгивание смазки, что важно при больших скоростях. Для получения равных начальных

диаметров колес ступеней передаточные числа желательно распределить следующим образом:

$U_{общ}$	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28	30
U_{δ}	3,55	4,05	4,55	5	5,4	5,8	6,2	6,5	7	7,3	7,6	8

Для получения минимального суммарного межосевого расстояния $(a_{w\delta} + a_{wt})$ передаточные отношения можно распределить так:

$U_{общ}$	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28	30
U_{δ}	1,4	1,65	1,9	2,15	2,4	2,55	2,6	3	3,25	3,45	3,65	3,8	4,05

Для получения минимальных габаритов соосных двухступенчатых редукторов распределение передаточных чисел при вышеуказанных условиях следует выполнять следующим образом:

$U_{общ}$	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28	30
U_{δ}	3,3	4	4,5	5,05	5,5	6	6,45	6,8	7,2	7,55	7,85	8,25	8,6

При распределении передаточных отношений вышеуказанным способом диаметр быстроходного колеса будет больше диаметра тихоходного. Одинаковый уровень погружения в смазку колес получается при равенстве передаточных отношений ступеней. Однако габариты редуктора при этом будут больше.

Для достижения минимальных габаритов двухступенчатого коническо-цилиндрического редуктора нужно распределять передаточные числа по таблице 3 при соблюдении следующих условий: ширина конических колес $b = 0,285Re$ (Re – внешнее конусное расстояние

передачи); равные начальные диаметры быстроходного и тихоходного колес ($d_{wm} = d_{wб}$).

Размеры закрытых зубчатых передач определяют из расчета на контактную прочность. Прочность зубьев на изгиб обеспечивается подбором модуля. Для снижения массы и габаритов при изготовлении зубчатых колес силовых передач рекомендуется применять стали высоких твердостей, обычно HRC >50...55. В крупносерийном и массовом производстве применяют зубчатые колеса исключительно высокой твердости. Однако при этом получаются зубчатые колеса малых диаметров ($d_2 < 200\text{мм}$), что нежелательно. Учитывая габаритные размеры двигателя и других составляющих трансмиссии, приходится увеличивать размеры зубчатых колес. При этом необходимо учитывать, что применяемые марки сталей дороже почти на 10% по сравнению со сталями меньшей твердости. В индивидуальном и мелкосерийном производстве в малонагруженных

($\leq 2\text{кВт}$) и средненагруженных ($\leq 5,5\text{кВт}$) передачах применяют стальные зубчатые колеса с твердостью HB ≤ 350 . В любом случае можно ориентироваться на величину момента на валу колеса T_2 . Для косозубых цилиндрических колес при передаточном отношении $U = 2,5$ и $T_2 \leq 800\text{Нм}$,

Таблица 3- Распределение передаточных чисел коническо-цилиндрического редуктора

Общее передаточное число $U_{общ}$	Передаточные числа быстроходной ступени $U_б$ при цилиндрических колесах	
	закаленных	незакаленных
6	2,5	2,25
8	3,15	2,8
10	3,8	3,5
12	4,3	3,8

14	4,75	4,2
16	5,1	4,6
18	5,6	5
20	5,8	5,3
22	6,3	5,6
24	6,7	6
25	7	6,2
26	7,1	6,3
28	7,4	6,6
30	7,8	7

при $U = 5$ и $T_2 \leq 450 \text{ Нм}$, для конических прямозубых колес при $U = 2$ и $T_2 \leq 250 \text{ Нм}$, при $U = 5$ и $T_2 \leq 100 \text{ Нм}$ применяют сталь 45, термообработку - улучшение, твердость шестерни HB1 269...302, твердость колеса HB2 235...262. При больших моментах применяется сталь 40X, термообработка - улучшение и закалка ТВЧ. Твердость шестерни HRC1 50, твердость колеса HRC2 45. Известно, что конические передачи очень дороги (см. табл. 1 и 2); их применяют лишь при необходимости передачи движения между пересекающимися валами.

При применении двигателей с $n_c = 1500; 1000$ об/мин, окружная скорость колес $V < 10$ м/с, поэтому динамическая нагрузка невелика. При малых скоростях приработка частично компенсирует разность шагов зацепления шестерни и колеса. Улучшенные колеса хорошо прирабатываются, поэтому выравнивается нагрузка по ширине венца. Выравниванию нагрузки и снижению начального коэффициента концентрации нагрузки способствует увеличение жесткости валов и опор. Роликовые подшипники являются более жесткими по сравнению с

шариковыми, но шариковые имеют в 1,5 раза меньшую стоимость. Внимание следует обращать на более нагруженные опоры.

Повышения плавности работы передачи и уменьшения интенсивности шума можно достичь увеличением числа зубьев шестерни z_1 при заданном делительном диаметре d_1 . Рекомендуется принимать нормальный модуль улучшенных передач в зависимости от межосевого расстояния a_w в пределах $(0,01...0,02)a_w$, а для закаленных в пределах $(0,016...0,0315)a_w$. Проверочные расчеты на изгиб зубьев шестерен и колес показывают, что расчетные напряжения изгиба в них составляют менее 70% от допускаемых, а в малонагруженных менее 50% от допускаемых. Поэтому, в каждом конкретном случае, значение модуля лучше принимать ближе к нижнему пределу, что позволит увеличить z_1 при угле наклона зубьев не менее 8° . С ростом z_1 повышается несущая способность, уменьшаются потери на трение, а в ряде случаев снижается и масса зубчатых колес.

Таким образом, подбирая состав приводов и оптимальные параметры зубчатых передач редукторов, можно значительно снизить стоимость оборудования промышленных предприятий при обеспечении оптимальных режимов его работы и увеличении срока службы. В конечном итоге это приведет к снижению себестоимости выпускаемой продукции и повышению эффективности работы коммерческих предприятий.

Использованные источники:

1. Решетов Д.Н. Детали машин. Учебник для ВУЗов. М.: Машиностроение, 1997.
2. Иванов М.Н., Иванов В.Н. Детали машин. Курсовое проектирование. Учебное пособие для машиностроительных вузов. М.: Высшая школа, 1975.

Опокин В.В.

**аспирант кафедры Экономической Социологии
Санкт-Петербургский Государственный Университет
Россия, г.Санкт-Петербург**

ИМИДЖ ОРГАНИЗАЦИИ: ТИПОЛОГИЯ

Современная организация, созданная для достижения конкретных целей, осуществляет свою деятельность в условиях разнообразных взаимодействий и взаимосвязей, в окружении, имеющем разнообразные интересы: экономические, политические, правовые, социальные и т.д. К тому же, организация постоянно находится в системе разнообразных воздействий, которые, несомненно, оказывают влияние на ее деятельность и принятые решения. Поэтому регулирование этих сложных взаимодействий и является одной из важнейших функций организации, обуславливающей успешность ее деятельности.

Определение имиджа организации в разрезе тех или иных взаимодействий является ключевым этапом в определении имиджа в целом. Необходимо отчетливо представлять, какой конкретно имидж необходим. Естественно, положительный и привлекательный, но все же необходима конкретизация. С этой целью были созданы типологии имиджа.

Предложенные современными исследователями классификации имиджа не только отображают представляемую ими сущность понятия, но и влияют на предлагаемые ими механизмы становления, реализации и корректировки имиджа. Модели типологии имиджа основываются на общих характеристиках имиджа, его организационной специфике.

По мнению одного из специалистов по публичным отношениям К. Шенфельда, имидж корпорации должен вмещать четыре следующих компонента [Schoenfeld 1963: 22]:

1. имидж товара — насколько качественные и необходимые товары она производит;
2. имидж управленческий и финансовый — эффективно ли она управляет, стоит ли быть ее акционерами;
3. имидж общественный — активна ли корпорация как член общества;
4. имидж корпорации как работодателя — хорошо ли она платит, как обращается со служащими.

Данная модель даёт только общее представление о необходимом подходе к типологизации имиджа. Значимость каждого из названных компонентов сложно переоценить, однако, для детальной проработки типологии требуется более систематический подход.

Углублению наших представлений о сущности имиджа может способствовать рассмотрение различных оснований классификации видов имиджа.

В качестве первого основания рассмотрим *направленность* проявления имиджа, модель которой разработал Б. Джи [Джи 2000]:

1. Внутренний имидж — представления персонала о своём предприятии. Основными детерминантами внутреннего имиджа являются организационная культура и социально-психологический климат.
2. Внешний имидж — представления об организации во внешней среде. По мнению Б. Джи, это комплексное восприятие компании обществом, сформированное общественное мнение на основании внешней атрибутики, истории организации, традиций, финансового положения и т.д.

Очевидно, что между данными видами имиджа могут быть тесные функциональные связи. Мало того, они даже желательны, ибо их несовпадение вызовет недоверие к организации и к ее деятельности. Так система управления персоналом является объектом формирования как внутреннего, так и внешнего имиджа. То же самое касается элементов

организационной идентичности: стиль, бренд, - которые, с одной стороны, поддерживают приверженность к организации изнутри и узнаваемость бренда во внешней среде.

Е. Богданов и В. Зазыкин в качестве основания предлагают *эмоциональную окраску* имиджа [Богданов, Зазыкин 2003]. Опора на него дает всего два типа: позитивный имидж и негативный имидж.

Следующее основание, по мнению Богданова и Зазыкина, – *целенаправленность* PR-деятельности. По данному основанию также выделяют два типа: естественный имидж и искусственный, создаваемый специально рекламой или PR-акциями.

Завершает типологию Богданова и Зазыкина *степень рациональности* восприятия. В этом случае имидж бывает: когнитивным, дающим «сухую» специальную информацию и эмоциональным, чувственным (такой имидж ориентирован на широкую аудиторию и призван вызвать сильный эмоциональный оклик).

М.В. Томилова рассматривает имидж как существующую в сознании людей систему представлений (образов) и оценок, объектом которых является организация. Из этого предположения, Томилова предложила версию типологии имиджа, основываясь на *представлениях людей* относительно организации [Томилова 1998].

По Томиловой, структура имиджа организации имеет иерархическое строение. Каждый уровень иерархии оказывает воздействие на соседний верхний уровень посредством композиции соответствующего вклада (приоритетов) элементов нижнего уровня по отношению к элементу верхнего уровня. Томилова условно разделила представления людей относительно организации на восемь компонент:

1. Имидж товара (услуги).
2. Имидж потребителей товара.
3. Внутренний имидж организации.

4. Имидж основателя и/или основных руководителей.
5. Имидж персонала.
6. Визуальный имидж организации.
7. Социальный имидж организации.
8. Бизнес-имидж организации.

Другой стороной типологии имиджа, основанного на группах общественности, на наш взгляд, должна являться типология имиджа, основанная, на его *содержании*. Другими словами – на направлении деятельности организации, ставшем объектом имиджа. В изученной нами литературе мы не нашли подобной типологии, поэтому представленная ниже модель является авторской.

За основу нами была взята структура факторов внешней среды, также известная как PEST (Political – политический, Economic – экономический, Social – социальный, Technological – технологический) анализ. Мы предполагаем, что определение направлений деятельности организации через ключевые составляющие внешней среды, даст наиболее полное и структурированное представление о содержательной модели имиджа.

PEST-анализ выделяет следующие элементы внешней среды:

1. Политическая составляющая внешней среды оказывает мощное воздействие на все стороны жизнедеятельности организации и проявляется не только в изменении положения государства в международном сообществе, но и в отношениях организации со всеми ветвями власти.
2. Экономические аспекты воздействия внешней среды на организацию проявляются в скорости изменения курса национальной валюты, темпов инфляции (дефляции), ставки рефинансирования Банка России и прочих параметров, влияющих на деловую активность организации.
3. Социальные факторы внешней среды в значительной степени связаны с изменением базовых социокультурных параметров, образа жизни и среды

обитания населения, а также с изменением демографической ситуации в стране и в конкретном регионе.

4. Воздействие технологических изменений на организацию проявляется в ее стремлении опередить конкурентов за счет своевременного использования результатов НИОКР.

Среда, находящаяся в непосредственной близости от компании, может быть названа как «бизнес среда», а факторы с ней связанные – «бизнес факторами». PEST-анализ относит сюда: поставщиков, потребителей, конкурентов, рынок труда.

Организацию, её персонал, культуру, цели и задачи мы определяем как внутреннюю среду. Предложенная модель графически представлена на рисунке 1:

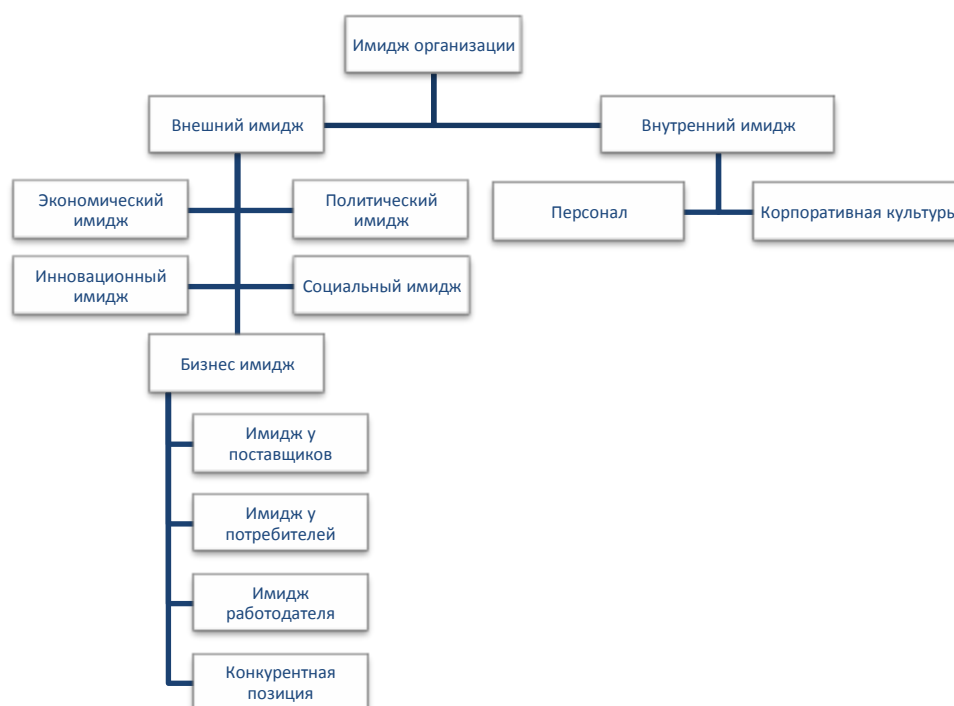


Рис 1. Модель типологии имиджа на основании содержания деятельности

Принципиальным отличием типологии Томиловой от авторской типологии является определение типов имиджа первого уровня («компоненты имиджа» по Томиловой). Мы считаем, что необходим более структурированный подход, где первым уровнем типологии является

направленность имиджа (по терминологии Б. Джи), вторым уровнем – элементы среды. Типология может быть продолжена выделением третьего уровня, который можно назвать факторами имиджа. Это позволяет согласовать обе типологии, так как их содержательные стороны очень близки.

Не менее интересной представляется методика типологизации корпоративного имиджа предприятия, предложенная В.Д. Шкардун и Т.М. Ахтямовым [Ахтямов, Шкардун 2001]. Предложенная ими структура перекликается с авторской трактовкой структуры имиджа, равно как и с моделью Томиловой. Авторы также представили пространственную модель типологизации, соотнеся элементы структуры со внутренней и внешней средой, что сближает данную модель с типологией Б. Джи, и повторяет наш ранний тезис о взаимном влиянии факторов внешнего и внутреннего имиджа.

В проведённом исследовании было выявлено пять структурных моделей, определённых по различным основаниям, и три качественных модели, кратко описанных выше. У всех авторов мы обнаружили одинаковые или близкие по значению элементы имиджа организации. В ряде случаев, разница между типологиями заключалась в различном порядковом уровне одного и того же элемента. Согласование уровней представления ключевых элементов и определения направленности их действия позволит выработать единую типологию.

Для объяснения особенностей существующих типологий и выработки принципиального нового подхода, мы обратились к концепции Корпоративной Социальной Ответственности (КСО).

Применять данную концепцию мы решили по ряду причин. Во-первых, сама суть концепции КСО заключается в определении и следовании интересам различных заинтересованных сторон: Корпоративная Социальная Ответственность (КСО) - это «концепция, в

соответствии с которой организации учитывают интересы общества, беря на себя ответственность за влияние их деятельности на заказчиков, поставщиков, работников, акционеров, местные сообщества и прочие заинтересованные стороны общественной сферы» [Grayson, Hodges 2004].

Будучи исключительно социальным явлением, имидж поддается наилучшему изучению через призму субъекта восприятия. Концепция КСО как раз предлагает видение среды функционирования организации как совокупности субъектов восприятия. Направленность социальной ответственности может быть представлена ориентацией на позитивное взаимодействие с внешней средой и на улучшение ситуации внутри корпорации [Лапыгин 2010]. Данный подход напрямую затрагивает интересы создания типологии на базе сфер интересов.

28 октября 2010 г. был опубликован Международный стандарт ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности» [Discovering ISO 26000: brochure 2010]. Одной из рекомендаций значится следующая: «развивая свою социальную ответственность, организации следует понимать три взаимосвязи:

1. Между организацией и обществом. Организации следует понимать, как ее решения и деятельность влияют на общество.
2. Между организацией и ее заинтересованными сторонами. Организации следует знать о своих различных заинтересованных сторонах.
3. Между заинтересованными сторонами и обществом. Организации следует понимать взаимосвязь между интересами заинтересованных сторон, на которые оказывает влияние организация, с одной стороны, и ожиданиями общества с другой. Хотя заинтересованные стороны являются частью общества, они могут иметь интересы, которые не соответствуют ожиданиям общества. Заинтересованные стороны имеют уникальные по отношению к организации интересы, которые могут отличаться от ожиданий общества относительно социально ответственного поведения по

каждому из вопросов. Например, интерес поставщика в том, чтобы получить оплату, и интерес сообщества в соблюдении договорных условий могут быть различными сторонами одной проблемы.

С точки зрения организационного имиджа, «общество» и «заинтересованные стороны» являются субъектами имиджа. В процессе взаимодействия, эти субъекты сопоставляют результаты деятельности организации с личными ожиданиями и интересами. На основании данного сопоставления, формируется определённый имидж организации.

Однако мы считаем, что выделения субъектов имиджа «общество» и «заинтересованные стороны» недостаточно для формирования полноценной типологии имиджа организации. Мы считаем, что существуют вовлечённые группы, которые мы не можем отнести ни к одной из перечисленных; группы, обладающие принципиально отличной сферой интересов, нежели общество или заинтересованные стороны в целом.

С.В. Братющенко [Братющенко 2005: 166-178] предлагает представлять социальную ответственность в виде пирамиды, где базовым уровнем является соблюдение законодательства. В этой связи целесообразно выделить государство в отдельный субъект имиджа в разрабатываемой нами типологии. С точки зрения субъекта имиджа, государство как регулирующий институт действует в иной плоскости интереса, чем общество в целом, и также не является заинтересованной стороной наравне с собственниками, потребителями и партнёрами.

Опираясь на вышесказанное, мы предлагаем следующие типы имиджа организации:

1. Правовой имидж – имидж организации, сформировавшийся в ходе выполнения организацией действующего законодательства, или других государственных обязательств, тех стран, на территории которых

организация ведёт свою хозяйственную деятельность. Ключевой субъект восприятия – государство.

2. Деловой, или Бизнес, имидж – имидж организации, сформировавшийся на основании процессов и результатов её основной деятельности в сознании непосредственно вовлечённых в эту деятельность субъектов. Субъекты восприятия: партнёры, покупатели, конкуренты, сотрудники, прочие заинтересованные стороны.

3. Социальный имидж – имидж организации, сформировавшийся в результате установления и развития отношений с общественностью посредством деятельности, оказывающей влияние на качество жизни общества. Субъект – общество.

Мы допускаем, что существуют такие взаимоотношения субъекта и объекта, при которых одно и то же действие организации может быть отнесено к нескольким типам имиджа. Мы также утверждаем, что в каждом направлении деятельности организации мы можем определить социальную составляющую, что соответствует концепции корпоративной социальной ответственности.

Исходя из предложенной типологии имиджа организации и наших предварительных допущениях касательно её свойств, мы предлагаем альтернативную структуру типов имиджа, графичекая модель которой изображена на рисунке 2.



Рис 2. Модель типологии имиджа на основании участия субъекта имиджа
В заключение, приведём ключевые характеристики предложенной типологии:

1. Основанием типологии выступает критерий вовлеченности субъекта в тот или иной род деятельности организации: основной, обязательный или добровольный, и субъекты мнения, вовлечённые в эту деятельность;
2. Существует имидж, созданный исключительно одним субъектом имиджа: государство, бизнес, социум. По своему содержанию такой имидж наиболее близок понятию репутации, так как имеет наименьший потенциал для диффузии в смежные сферы, но сохраняет эмоциональную окраску, свойственную имиджу.
3. Существует имидж, созданный двумя и более субъектами имиджа. В этом случае имеет место исключительно имиджевое восприятие объекта, при котором, характер индивидуального взаимодействия с объектом имиджа не имеет значения. Восприятие формируется на стыке мнений трёх крупных плоскостей, что позволяет говорить об имидже организации как таковой.
4. По мере изменения интересов отдельных лиц, происходит их переход от одного субъекта имиджа к другому. Социальный субъект формирования

имиджа заслуживает особого внимания, так как является доминирующим при переходе между субъектами. Подтверждение данного тезиса требует и заслуживает дальнейшего исследования.

Типология имиджа организации – важный вопрос, решение которого позволяет организовать все прочие сведения о явлении. Выработанная нами типология имиджа на основании *вовлечённости субъекта в основную род деятельности* полностью отвечает целям данного исследования, не противоречит прочим типологиям и представляет имидж, на наш взгляд, с верной позиции изучения, а именно, с позиции субъекта. Мы выявили критерий типологии, на наш взгляд, более высокого порядка, смогли согласовать ранее имеющиеся типы имиджа с представленными нами и выявить их всеобъемлющий характер, тем самым подтвердив их родовое превосходство.

Представленная модель типологии имиджа является динамичной и видоизменяется в зависимости от стадии развития организации и общества в целом. Наивысшей ступенью развития общества, бизнеса и государства можно будет назвать момент времени, в котором плоскости интереса всех трёх сторон максимально совпадут. Такой момент будет характеризоваться наибольшей публичностью информации и высоким общественным самосознанием, что означает осознанный потребительский выбор в конкурентной среде и активное участие в правовой жизни общества.

Использованные источники:

1. Ахтямов Т.М., Шкардун В.Д. Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. 2 июня.
2. Богданов Е.Н., Зазыкин В.Г. Психологические основы «Пабрик рилейшнз» 2-е изд. СПб.: Питер, 2003.
3. Братющенко С.В. Социальная ответственность предпринимательства // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2005.

4. Джи Б. Имидж фирмы: планирование, формирование, продвижение. СПб.: Питер, 2000.
5. Лапыгин Ю.Н., Лапыгин Д.Ю. Стратегический менеджмент. М.: ЭКСМО, 2010.
6. Томилова М.В. Модель имиджа организации // Маркетинг в России и за рубежом. 1998. 2 февраля.
7. Discovering ISO 26000: brochure / ISO / - Geneve: ISO, 2010. Web: http://www.iso.org/iso/discovering_iso_26000.pdf.
8. Grayson D., Hodges A. Corporate Social Opportunity! Seven Steps to Make Corporate Social Responsibility Work for Your Business. Sheffield: Greenleaf Publishing, 2004.
9. Schoenfeld C. Publicity Media and Methods. N.Y.: Macmillan, 1963.

Орлова В.С., к.э.н.

научный сотрудник

Институт социально-экономического развития территорий РАН

Россия, г.Вологда

ОЦЕНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАТОРОВ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

В последние годы на территории Вологодской области активно развивается сфера туризма. В настоящее время въездной туристский поток в регион составляет 1,8 млн. чел. При этом большинство туристско-рекреационных районов области имеет туристские проекты и бренды. Среди наиболее известных брендовых характеристик такие, как:

- «Великий Устюг – родина Деда Мороза»;
- «Кириллов – святая земля»;
- «Липин Бор – царство Золотой рыбки»;

- «Вытегра – обитель батюшки Онего».

Организация туристской деятельности требует привлечения широкого круга отраслей экономики, относящихся к сфере услуг, которая включает культуру, здравоохранение, образование, бытовое обслуживание, пассажирский транспорт и связь, рекреационные услуги, общественное питание. Все указанные отрасли прямо или косвенно участвуют в создании продукта того или иного вида туризма. Поэтому определение уровня трудового потенциала сферы услуг конкретного туристского региона² позволяет выявить степень готовности занятых в этих видах деятельности к участию в формировании туров, что и является важнейшим условием успешной туристской деятельности на данной территории.

Для оценки трудового потенциала сферы туризма Вологодской области нами использованы результаты проводимого Институтом социально-экономического развития территорий РАН (ИСЭРТ РАН) мониторинга качества трудового потенциала, при котором измеряются такие его структурные компоненты, как физическое и психическое здоровье, когнитивный (образовательно-квалификационный) потенциал, творческие способности, коммуникабельность, культурный и нравственный уровни, а также социальные притязания населения региона, включая занятых в сфере услуг [3; 5].

Оценка качеств осуществляется посредством одного из видов опросников, названных по имени автора – Р. Лайкерта. Шкалы Лайкерта включают набор утверждений с пяти- или семибалльными рейтинговыми шкалами оценивания, которыми устанавливается степень согласия испытуемого с данным утверждением. Опросник содержит блоки утверждений в основном с пятибалльными рейтинговыми шкалами

² Туристский регион - территория, имеющая четко очерченные границы, располагающая объектами туристского интереса и предлагающая набор услуг, удовлетворяющий потребности туристов.

оценивания (по степени согласия респондента с предложенными ему утверждениями). Каждому из качеств соответствует свой блок вопросов. В результате оценки на основе определения отношения фактического числа баллов к максимально возможному рассчитываются индексы всех компонентов трудового потенциала (от 0 до 1). Свойства высших уровней (второго, третьего и четвертого) измеряются на основе индексов первичных элементов путем вычисления среднего геометрического.

Объектом исследования является трудоспособное население региона в возрасте старше 16 лет.

Результаты исследования ИСЭРТ РАН позволяют рассматривать в сопоставлении индексы качеств трудового потенциала сферы услуг и всего населения региона. Так, данные мониторинга за период 2006-2011 гг. свидетельствуют о том, что работники сферы услуг в регионе характеризуются невысокими показателями физического здоровья, так как индекс, соответствующий указанному качеству трудового потенциала, у занятых в этой сфере не превышает 0,727 ед. и в целом (за исключением 2007 г.) ниже среднего значения по области (рисунок 1).

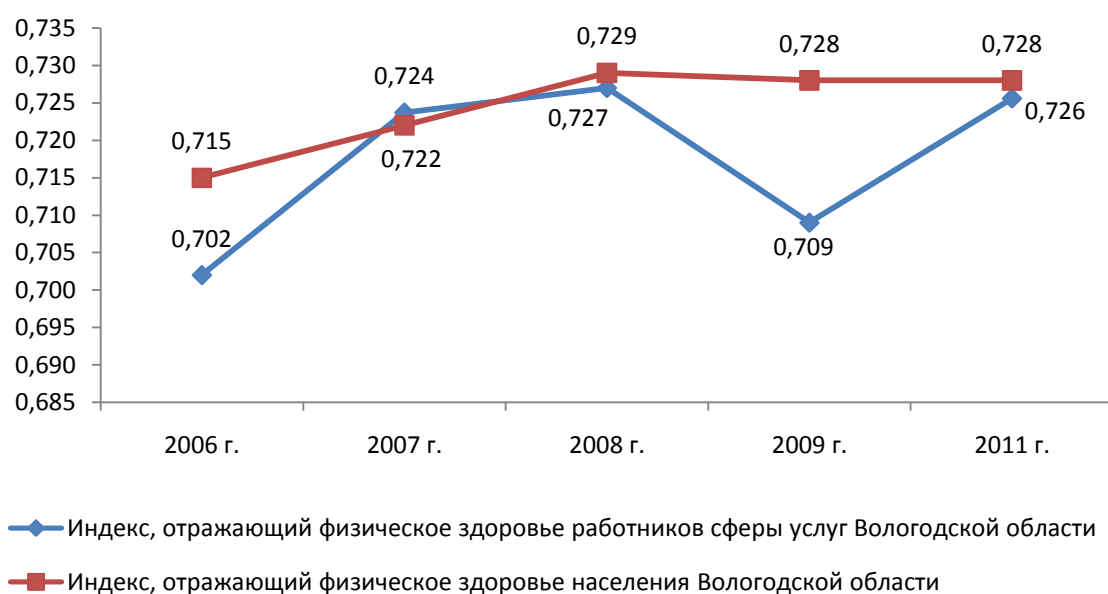


Рисунок 1 – Динамика индекса, отражающего физическое здоровье работников сферы услуг и всего населения Вологодской области в сопоставлении в 2006-2011 гг.

Минимальное значение индекса (0,709 ед.), отражающего физическое здоровье персонала сферы услуг, приходится на 2009 г. – время усиления мирового финансово-экономического кризиса.

Наряду со снижением в 2009 г. показателя физического здоровья заметно ухудшилось и психическое состояние работников сферы услуг. Об этом свидетельствует падение указанного индекса с 0,749 (2008 г.) до 0,713 ед. (2009 г.; рисунок 2).

Стоит отметить, что психическое здоровье работников организаций, предоставляющих свои услуги при формировании и реализации туров, имеет немаловажное значение. Однако в целом уровень данного компонента трудового потенциала сферы услуг ниже среднего по области. При этом его максимальное значение, отмечаемое в 2006 г., составило всего лишь 0,752 ед.

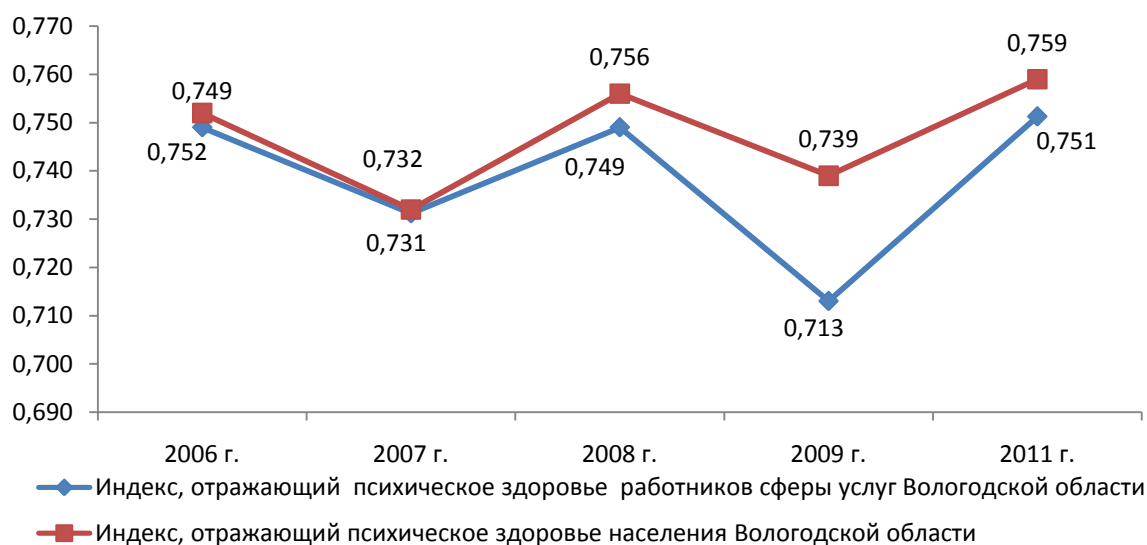


Рисунок 2 – Динамика индекса, отражающего психическое здоровье работников сферы услуг и всего населения Вологодской области в сопоставлении в 2006-2011 гг.

Негативно отражается на качестве предоставляемых туристам услуг и снижение в период 2006-2011 гг. уровня образовательно-квалификационного компонента трудового потенциала сотрудников предприятий, предоставляющих услуги туристам. При этом индекс

когнитивного потенциала занятых в сфере услуг составил в 2011 г. 0,613 ед., что на 0,013 ед. меньше среднего значения по региону (рисунок 3).

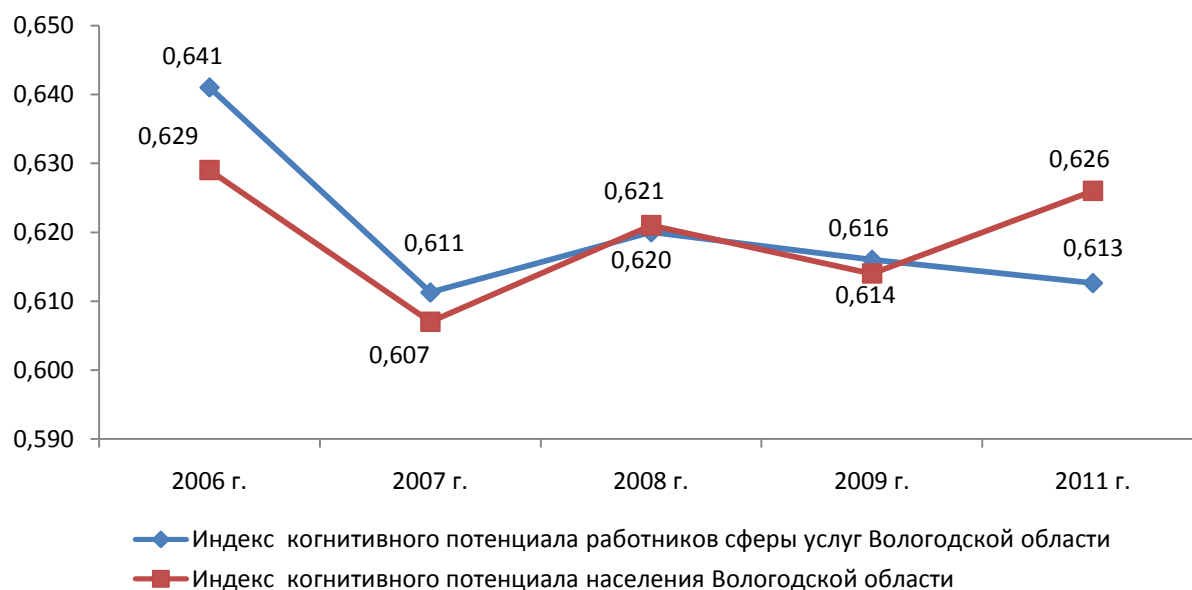


Рисунок 3 – Динамика индекса когнитивного потенциала работников сферы услуг и всего населения Вологодской области в сопоставлении в 2006-2011 гг.

Эффективность туристской деятельности во многом зависит от склонности ее организаторов к творчеству и новаторству. Рассмотрев в исследуемом периоде в сопоставлении уровни творческих способностей работников сферы услуг и всего населения области, можно отметить, что индексы творческого потенциала занятых в сфере услуг (значения от 0,580 до 0,603 ед.) на протяжении всего исследуемого периода превышали соответствующие средние по региону значения показателя, которые варьировались в пределах от 0,558 до 0,589 ед. (рисунок 4). Однако следует отметить, что в целом творческие и новаторские способности персонала, оказывающего услуги туристам, развиты недостаточно, о чем свидетельствует максимальное значение индекса их творческого потенциала, составляющее всего лишь 0,603 ед.

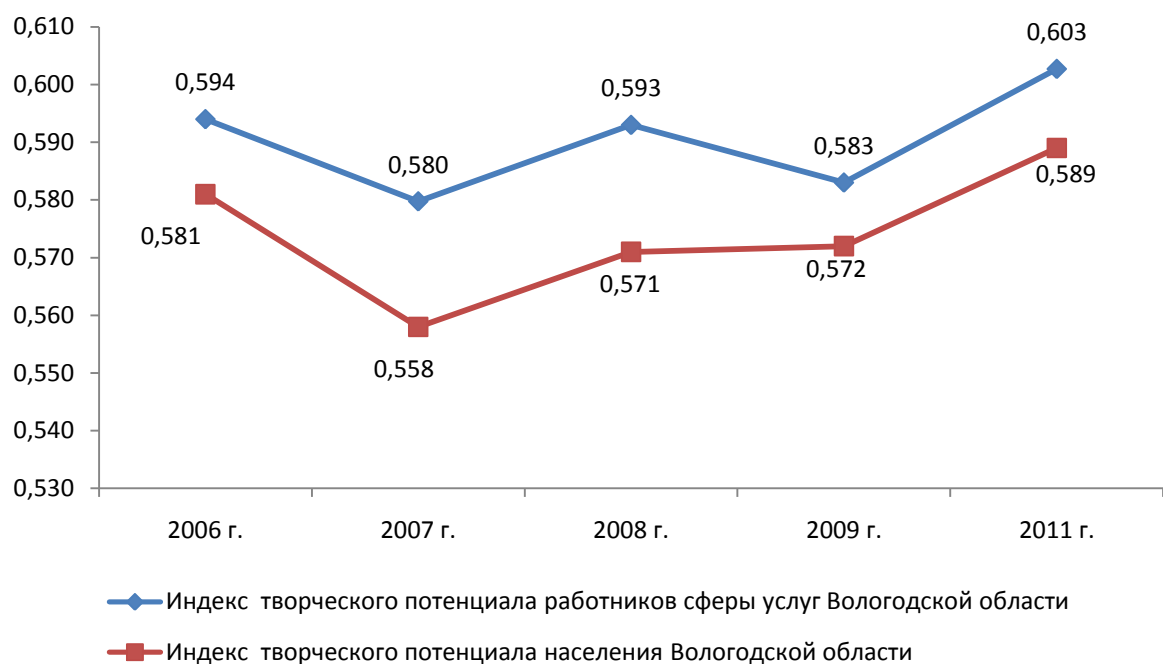


Рисунок 4 – Динамика индекса творческого потенциала работников сферы услуг и всего населения Вологодской области в сопоставлении в 2006-2011 гг.

Туристская деятельность предполагает прямой контакт ее организаторов и туристов. Поэтому одной из ключевых составляющих трудового потенциала работников отраслей, принимающих участие при формировании и реализации туров, является коммуникабельность.

Для персонала сферы услуг Вологодской области характерен невысокий уровень коммуникативных способностей, что подтверждают значения индекса коммуникабельности, которые в 2006-2011 гг. варьировались в пределах от 0,715 до 0,747 ед. и не превышали значений соответствующего показателя, отмечаемых в разрезе всего населения региона (рисунок 5). Резкое снижение индекса коммуникабельности в 2009 г. (на 0,032 ед. по сравнению с 2008 г.) связано с нарастанием напряженности в межличностных отношениях в условиях финансово-экономического кризиса.

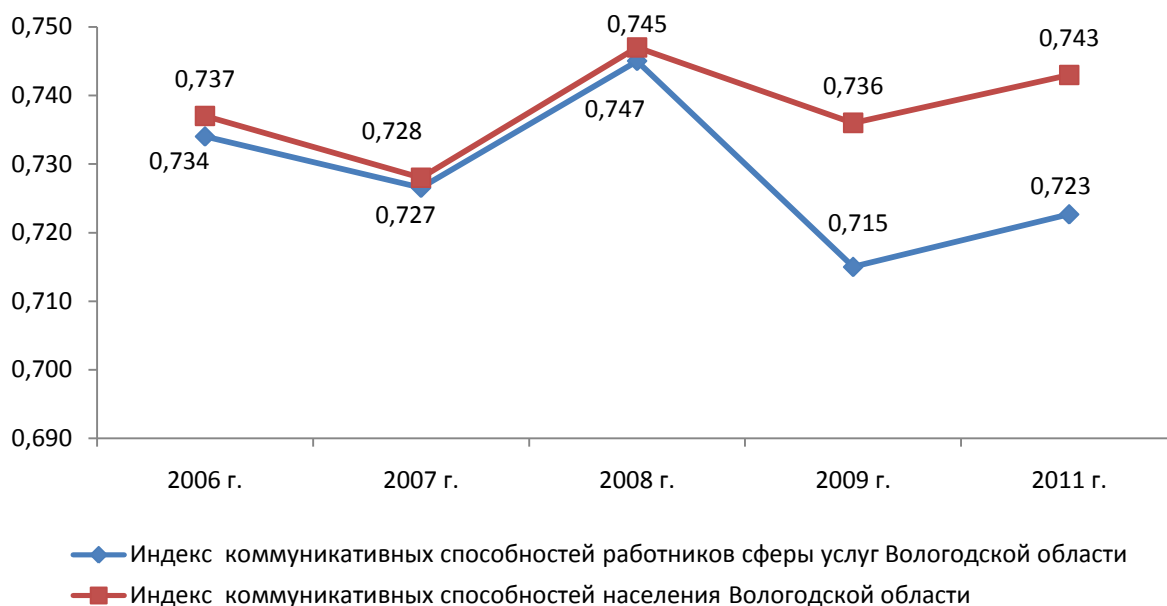


Рисунок 5 – Динамика индекса коммуникативных способностей работников сферы услуг и всего населения Вологодской области в сопоставлении в 2006-2011 гг.

К последствиям кризиса относится и падение с 2009 г. культурного уровня работников сферы услуг Вологодской области. При этом значение индекса культурного уровня занятых в сфере услуг уменьшилось с 0,708 (2008 г.) до 0,620 ед. (2011 г.; рисунок 6). Такой низкий культурный уровень персонала организаций, предоставляющих услуги посетителям области, оказывает отрицательное воздействие на формирование имиджа Вологды как культурной столицы Русского Севера и снижает привлекательность туристского региона в целом.

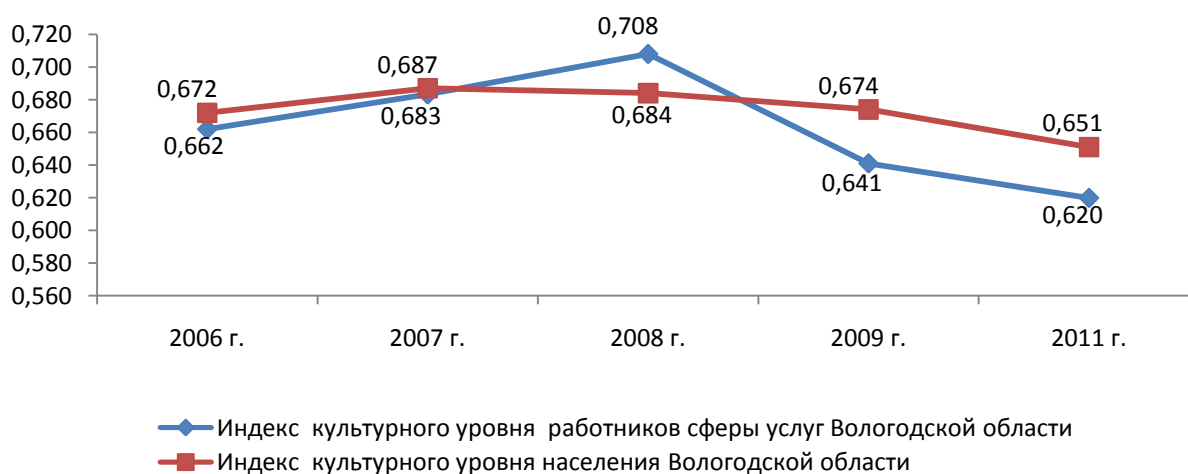


Рисунок 6 – Динамика индекса культурного уровня работников сферы услуг и всего населения Вологодской области в сопоставлении в 2006-2011 гг.

На протяжении рассматриваемого периода прослеживается тенденция к снижению и нравственного уровня персонала сферы услуг. При этом индекс указанного показателя составил в 2011 г. 0,741 ед., что на 0,041 ед. меньше, чем в 2006 г. и на 0,024 ниже среднего уровня, отмечаемого в 2011 г. у всего населения региона (рисунок 7).

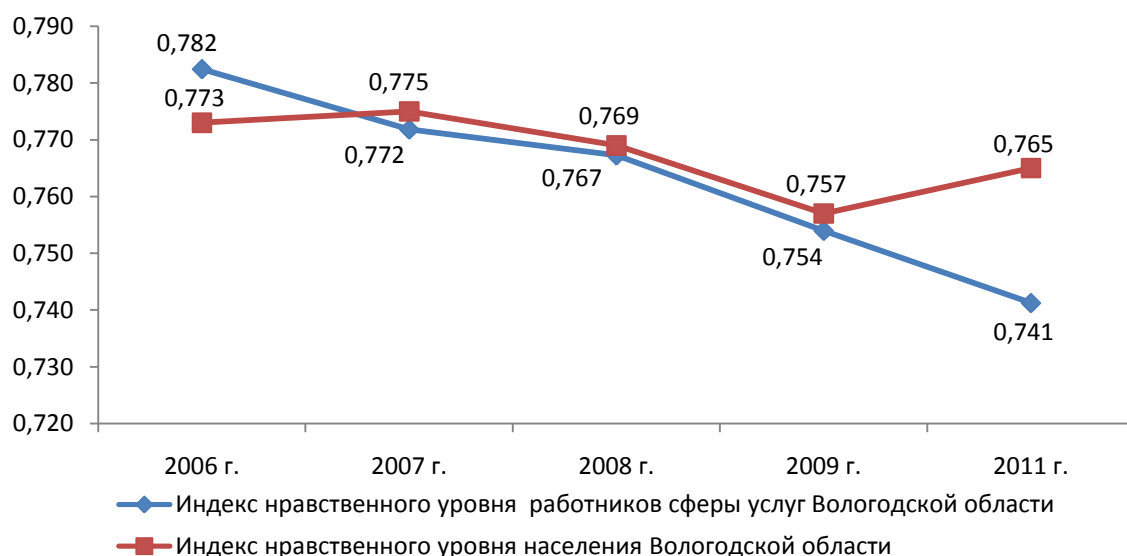


Рисунок 7 – Динамика индекса нравственного уровня работников сферы услуг и всего населения Вологодской области в сопоставлении в 2006-2011 гг.

Культурный и нравственный уровни жителей туристского региона лежат в основе формирования лояльности местного населения к посетителям данной территории. Соответственно, снижение индексов этих показателей создает неблагоприятные условия для туристских посещений Вологодской области.

Работники сферы услуг региона не показывают особого стремления достичь более высоких результатов в своей профессиональной деятельности, что доказывают более низкие по отношению к средним значениям по области индексы социальных притязаний указанной категории граждан в 2006-2011 гг. (рисунок 8). Максимальное значение этого индекса, равное 0,652 ед., прослеживается в 2008 г., минимальное в 2006 г. – 0,629. Динамика индекса социальных притязаний сотрудников

организаций сферы услуг сходна с изменениями значений данного показателя, характерными для всего населения региона. Так, в период с 2006 г. до 2008 г. наблюдается возрастание индекса (на 0,023 ед.), а в условиях кризиса в 2009 г. его снижение (на 0,017 ед.) и далее незначительное повышение значения к 2011 г. (на 0,004).

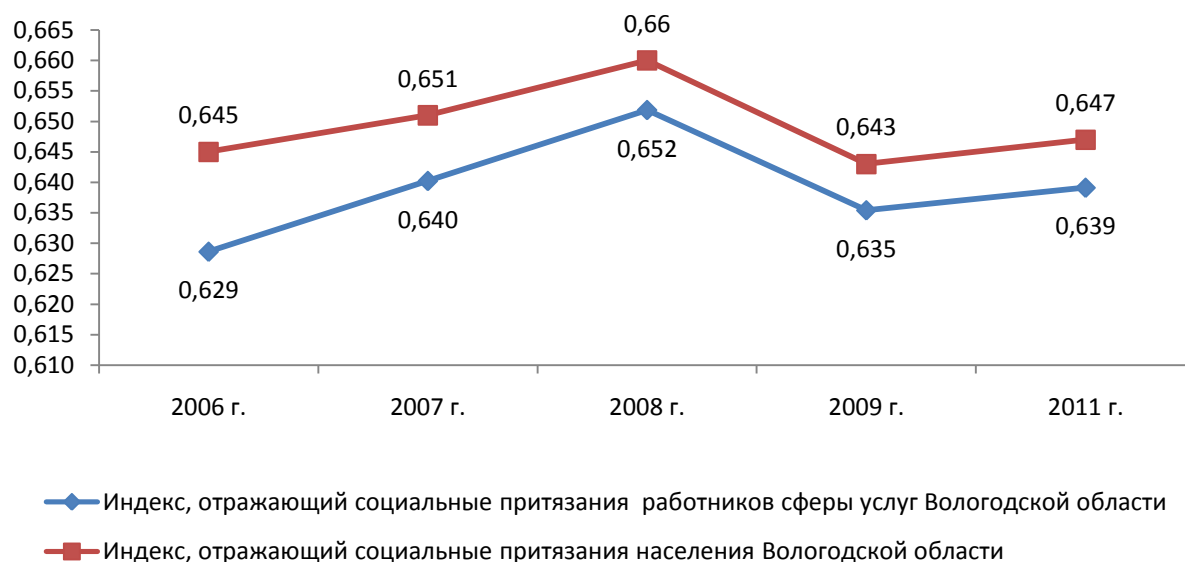


Рисунок 8 – Динамика индекса, отражающего социальные притязания работников сферы услуг и всего населения Вологодской области в сопоставлении в 2006-2011 гг.

Невысокий уровень социальных притязаний организаторов туристской деятельности ограничивает появление новых туристских продуктов, сдерживает развитие туристских проектов региона, а, следовательно, замедляет рост въездного туристского потока.

Целостное представление об уровне трудового потенциала работников сферы услуг складывается на основе интегрального индекса, отражающего социальную дееспособность занятых в этой сфере деятельности. В период 2006-2011 гг. он варьировался в пределах от 0,664 (2009 г.) до 0,684 ед. (2008 г.; рисунок 9). Если в 2007 г. и 2008 г. его значения превышали значения соответствующего индекса в разрезе всего населения области, то после 2009 г. уровень социальной дееспособности

персонала сферы услуг значительно ниже (на 0,01 ед.) среднего показателя по региону.

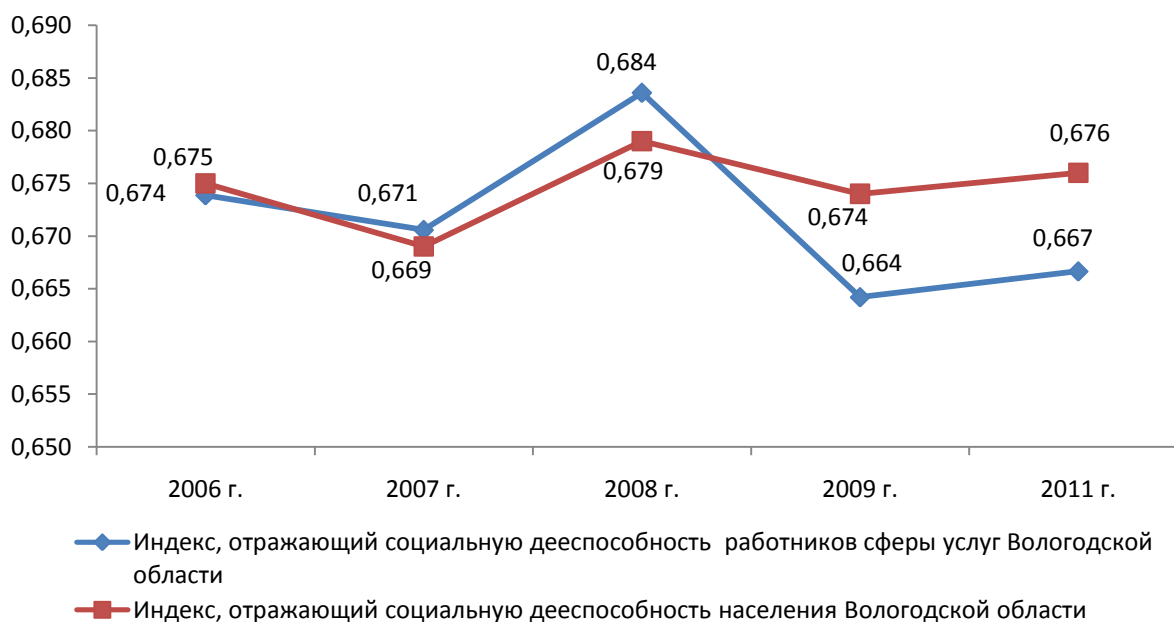


Рисунок 9 – Динамика индекса, отражающего социальную дееспособность работников сферы услуг и всего населения Вологодской области в сопоставлении в 2006-2011 гг.

Резкое снижение в условиях финансово-экономического кризиса трудового потенциала сотрудников организаций, предоставляющих услуги туристам, обусловлено спецификой туристской деятельности, которая предполагает установление прямого контакта с потребителем. Изменение настроений общества в нестабильной социально-экономической ситуации вызвало трудности в организации туристской деятельности: финансовые, вызванные уменьшением у потенциальных туристов свободных денежных средств, предназначенных для организации отдыха, а также социально-психологические, связанные с межличностными отношениями между клиентами и персоналом, оказывающим потребителям услуги по размещению, передвижению, питанию и прочие дополнительные услуги.

Обобщая вышесказанное, можно заключить, что современное состояние трудового потенциала работников организаций, принимающих участие в формировании туров по Вологодской области, требует

преобразования путем развития всех его качеств: физического и психического здоровья, когнитивного (образовательно-квалификационного) потенциала, творческих способностей, коммуникабельности, культурного и нравственного уровней, а также стремления к достижению результатов в профессиональной и личной сферах. При этом, учитывая специфику туризма, особое внимание персоналу следует обратить на повышение своего культурного уровня, совершенствование навыков общения и умения найти творческий подход к решению поставленной задачи.

Использованные источники:

1. Адамчук, В.В. Экономика и социология труда / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов, М.Е. Сорокина. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 402 с.
2. Генкин, Б.М. Экономика и социология труда. – М.: Норма, 2006. – 448 с.
3. Леонидова, Г.В. Качество трудового потенциала (на примере Вологодской области): дис. ... канд. экон. наук. – М., 2004. – С. 266.
4. Маслова, И.С. Трудовой потенциал советского общества: вопросы теории и методологии исследования. – М., 1987. – С. 14.
5. Трудовой потенциал региона / К.А. Гулин, А.А. Шабунова, Е.А. Чекмарева. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 84 с.

Плужникова Е.С.

аспирант

научный руководитель

Акинин П.В., д-р экон.наук, проф.

СКФУ

Россия, г. Ставрополь

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ЛИЗИНГ

На современном этапе развития России основополагающим направлением государственной политики становится модернизация экономической системы, освоение новых технологий, являющихся основой качественного инновационного экономического роста. Переход и инновационному развитию связан не только с внедрением результатов инновационного процесса, но и с обеспечением инновационно-активных организаций необходимой материально-технической базой. Сдерживающим фактором является использование морально и физически изношенных производственных фондов, что делает задачу эффективного ресурсного обеспечения национальной инновационной системы одной из центральных при переходе к стабильному экономическому развитию [1].

В настоящее время отсутствуют статистические данные, которые позволили бы в явном виде судить о том, насколько полно используется потенциал лизинга как инструмента ресурсного обеспечения национальной инновационной системы. Безусловно, существует лизинговый рынок специализированного инновационного оборудования, однако ни о его объемах, ни о степени новизны и уникальности отечественного и импортного оборудования, передаваемого в лизинг, официальных статистических данных нет. Рассмотрим особенности использования лизингового механизма в инновационной сфере.

Лизинговый процесс – от концептуальной идеи до практической реализации проекта, эксплуатации оборудования, производства продукции

и окончания сделки – можно представить в виде цикла, состоящего из трех основных стадий: подготовительной (прединвестиционной), организационной (инвестиционной) и эксплуатационной, каждая из которых подразделяется на отдельные этапы, элементы и конкретные виды работ [2].

1. Подготовительный этап – один из наиболее важных в лизинговом процессе, так как при лизинге существует целый комплекс многосторонних отношений, требующих изучения всех условий и особенностей каждой сделки. Потенциальный лизингополучатель, осознав потребность в новом оборудовании и преимуществах лизинговой формы финансирования. Определив необходимый предмет сделки, приступает к поиску потенциального поставщика лизинговых услуг – лизингодателя. Получив заявку на приобретение имущества, лизингодатель оценивает целесообразность собственного участия в сделке, проверяет платежеспособность лизингополучателя, рассчитывает и согласует общую сумму платежей по договору лизинга, осуществляет переговоры с косвенными участниками сделки.

2. На инвестиционном этапе заключаются все обязательные и сопутствующие договора, формируются и доводятся до состояния, пригодного к эксплуатации, предмет лизинга. Этап начинается движением денежных средств по сделке и заканчивается передачей предмета лизинга лизингополучателю во временное владение и использование. Лизинговый договор вступает в законную силу с момента передачи оборудования как объекта сделки по акту приема-передачи и действует в течение оговоренного в договоре срока.

3. Третий этап лизингового процесса - период использования предмета лизинга. На данном этапе лизинговые операции отражаются в бухгалтерском учете и отчетности; производится выплата лизингодателю лизинговых платежей, а после окончания срока лизинга оформляются отношения по дальнейшему использованию имущества [3].

В результате специализированный инновационный лизинг представляет собой многостороннее лизинговое соглашение, заключаемое лизингодателем с лизингополучателем, главной целью которого является обеспечение качественного исполнения инновационного процесса с последующим внедрением его результатов. Таким образом, традиционное использование лизинга в инновационной деятельности состоит в том, что, обладая определенным набором преимуществ, лизинг способен сплотить усилия производителя по реализации конкурентоспособных знаний и технологий конечным потребителям. В таком случае лизинг, в сущности, является инновационным.

1. Машегов П.Н. Специализированный инновационный лизинг: институциональная и финансовая модели // Финансы и кредит. 2011. № 17. С. 23-31.
2. Горемыкин В.А. Организационное и методическое обеспечение лизингового процесса // Финансовый менеджмент. 2003. № 5. С. 103-123.
3. Машегов П.Н. Специализированный инновационный лизинг: институциональная и финансовая модели // Финансы и кредит. 2011. № 17. С. 23-31.

*Рогачева О.А., канд. экон. наук, доцент
доцент*

*Байкальский государственный университет экономики и права
Россия, г.Иркутск*

О ДОСТОВЕРНОСТИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Получение достоверной информации о социальных процессах, происходящих в обществе, всегда было первоочередной проблемой статистических органов. При исследовании социальных процессов в первую очередь вспоминают о доходах населения. Денежные доходы являются определяющим фактором поведения населения относительно

расходов и благосостояния в целом. В официальной российской статистике традиционно используется два основных источника информации для оценки денежных доходов населения. Первый источник (можно условно его назвать интегральным) основан на данных финансовой отчетности экономических субъектов, сведенных в балансе денежных доходов и расходов населения. Второй источник (можно его назвать дифференциальным) основан на данных выборочных бюджетных обследований населения. Неофициальные данные основываются на результатах различных социологических обследований. В табл. 1 сопоставлены показатели среднедушевого дохода населения Иркутской области по балансу денежных доходов и расходов населения, а также по данным выборочных бюджетных обследований домашних хозяйств за период 1995-2011 гг. [1, 2].

Таблица 1

Сопоставление показателей среднедушевого дохода
населения Иркутской области

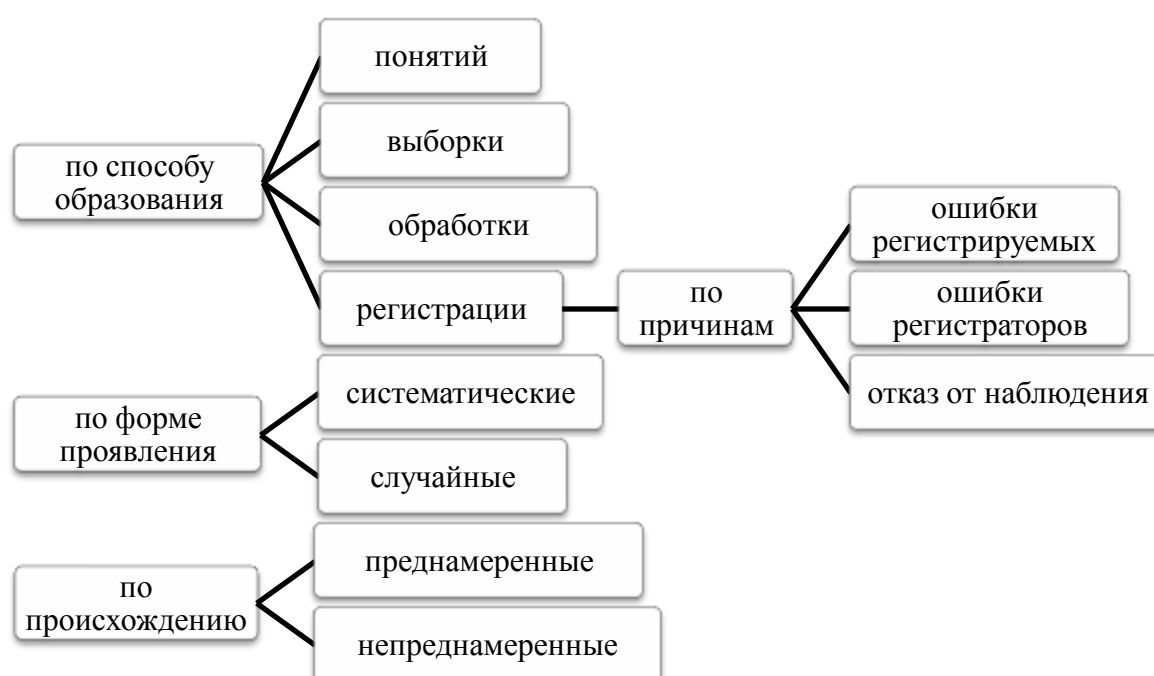
Годы	Среднедушевой денежный доход в месяц, рубли		Второй показатель в % к первому
	По балансу	По выборочному обследованию	
1995	578,8	401,4	69,4
1996	809,7	539,8	66,7
2000	2374,2	1608	67,7
2005	7040,9	5251	74,6
2006	8684,0	7075	81,5
2007	10078,1	8 183,3	81,2
2008	12908,3	10 372	80,4
2009	13511,4	10 749	79,6
2010	14965,1	12 134	81,1
2011	15984,1	12803	80,1

Из таблицы видно, что значения интегрального и дифференциального показателей существенно различаются, что свидетельствует об ошибках статистических показателей разного вида.

Проанализировав литературу по теории достоверности статистических показателей и рассмотрев особенности построения показателей личных доходов, мы представляем основные виды ошибок (неточностей и погрешностей) показателей доходов населения в схеме 1.

Схема 1

Основные виды ошибок показателей доходов населения



Систематические ошибки однонаправлены, поэтому им свойственно накапливаться (доходы домохозяйств преуменьшаются в связи с запомыванием и специальным сокрытием, а также в связи с невключением в выборку группы высокообеспеченных домохозяйств).

Случайные ошибки разнонаправлены, вследствие этого они взаимно погашаются при массовом обследовании. Эти ошибки являются результатом невнимательности и оплошности.

Преднамеренные ошибки возникают вследствие специального искажения отчетными единицами сообщаемых сведений, при этом чаще всего они носят систематический характер (доходы занижаются преднамеренно в целях сокращения налоговых отчислений, по соображениям безопасности и т.п.).

Непреднамеренные ошибки возникают вследствие несовершенства системы учета и отчетности, незнания или запамывания респондентами точного уровня своих доходов.

Ошибки понятий связаны с несовершенством теоретических концепций, что делает проблематичным сопоставление показателей доходов населения в различном понимании. Понятийные ошибки могут возникать вследствие неполного или неточного определения основных понятий при организации наблюдений. При бюджетном обследовании домохозяйств все показатели детально оговорены и объяснены, а вот при некоторых социологических обследованиях вполне могут возникать двусмысленности (например, указывать ли доходы по ценным бумагам, учитывать ли налоги и обязательные платежи и т.п.). Эти ошибки устраняются, при необходимости, дополнительной разработкой вопросов анкет или введением интервальной оценки дохода.

Ошибки выборки свойственны всем выборочным обследованиям, ее существование неизбежно. Этот вид ошибки наблюдения можно оценить количественно. Особое беспокойство вызывают систематические ошибки выборки, которые трудно выявляются и не имеют количественной оценки. Переход в 1997 г. органов государственной статистики на территориальную двухступенчатую выборку домашних хозяйств, позволил повысить репрезентативность данных по основным показателям бюджетного обследования домашних хозяйств и устранить систематическую ошибку, связанную с отраслевым принципом отбора. Территориальная выборка домашних хозяйств используется в

статистической практике большинства стран мира - США, Франции, Индии, и др. Единицей отбора на первой ступени служит счетный участок переписи, на второй ступени – домохозяйство. Алгоритм формирования выборки построен таким образом, чтобы в совокупность респондентов были включены домашние хозяйства с различными характеристиками. Это позволяет обеспечить представительство в выборке многообразных типов домашних хозяйств. Изначально основой для построения выборки являлся информационный массив микропереписи населения России 1994 г. В дальнейшем основой для формирования выборки стали итоги переписи населения 2002 г. и 2010 г.

При отчетности и социологических обследованиях повышение репрезентативности выборки связано с обоснованностью ее параметров и ошибки. В некоторых социологических обследованиях зачастую вообще отсутствует этап обоснования выборки, ее репрезентативности и правомерности распространения выборочных данных на всю страну или регион.

Ошибки регистрации сведений о доходах населения имеют разные причины. Мы выделили следующие их виды.

1) Ошибки регистрируемых. Систематические преднамеренные и непреднамеренные ошибки регистрации объясняются, в основном, экономическими, организационными и другими причинами. В первую очередь эти причины связаны с политикой в области налогообложения. Предприятия и население в стремлении избежать дополнительного налогообложения преднамеренно занижают всеми возможными способами свои доходы. В условиях недостаточно совершенной организации деятельности налоговых органов при неполной материальной, технической и кадровой оснащенности, а также незаинтересованности в своей работе их служащих и общей коррумпированности чиновников еще в большей степени распространяется сокрытие доходов от официальной

статистики и налоговых служб. По различным оценкам к началу 21 века, доходы предприятий и населения в нашей стране на 40% и более находятся «в тени». [2, 3, 4, 5]

Рыночная экономика способствует и усугублению непреднамеренных ошибок единиц наблюдения специально организованных обследований. Наиболее распространенные способы таких обследований (телефонный, экспедиционный) организуются без ведения или восстановления семейного бюджета за какой-то срок. Такой способ обследования не позволяет, во-первых, большинству респондентов точно воспроизвести свои доходы и расходы (даже если нет намерения скрывать эту информацию), а во-вторых, интервьюеру выявить несовпадения в величине доходов и расходов. В настоящее время заработная плата наемных работников не всегда является строго постоянной величиной, а другие источники дохода (смешанные доходы, доходы от предпринимательской деятельности и т.д.), получившие широкое распространение в настоящее время, еще в большей степени подвержены колебаниям. В таком случае респондент не всегда знает точную величину дохода, особенно в ситуациях, когда нет необходимости считать «каждую копейку». Избежать этой ошибки позволит способ текущих записей (бюджетных тетрадей), применяемый в практике бюджетных обследований. По информации специалистов отдела уровня жизни Иркутскстата, некоторые семьи соглашались участвовать в бюджетном обследовании, только из интереса детально узнать свой бюджет.

Российская бюджетная статистика с 1959 года базируется на текущих записях (бюджетных тетрадях). До конца прошлого века программа российского бюджетного обследования была самой обширной в мире: в результате обследования собиралась обширная информация, содержащая более шести тысяч показателей. По программе и полноте

охвата вопросов некоторые ученые относили этот вид не просто к выборочному обследованию, а к монографическому.

В 1997 г. программа обследования бюджетов домашних хозяйств была значительно сокращена, в частности перестали напрямую регистрироваться доходы членов домохозяйств. Бюджетное обследование стало в результате больше ориентироваться на сбор сведений о составе расходов и объемах личного потребления. Изменение программы обследования происходит в соответствии с гармонизацией показателей СНС и бюджетного обследования населения, а также рекомендациями Евростата по гармонизации методологических принципов проведения бюджетных обследований в странах – членах ЕС. В это же время несколько упростился и способ получения информации. Непрерывное ведение бюджетных записей было заменено на непродолжительное (две недели в квартал) ведение дневниковых записей. Они представляют собой детальный ежедневный учет всех денежных расходов: на покупку продуктов питания, непродовольственных товаров, оплату услуг, уплату налогов, штрафов, различных сборов, алиментов, подарки и т.п. В дневниковых записях также отражается потребление продуктов питания без оплаты (продукты собственного производства, подарки и другие источники) и фиксируются расходы на питание вне дома. В остальное время домашнее хозяйство ведет журнальные записи, в которых фиксируются все денежные расходы, кроме средств, потраченных на питание, алкоголь и табак. Раз в квартал проводится опрос членов домашних хозяйств по демографическим, трудовым и социальным вопросам. Раз в год проводится опрос домашних хозяйств о жилищных условиях, наличии в домашних хозяйствах предметов длительного пользования, наличия личного подсобного хозяйства и т.п. В большинстве стран (Япония, Норвегия, США, Швеция и др.) используется такой метод

единовременного опроса в сочетании с непродолжительным ведением бюджетных записей.

По данным выборочного бюджетного обследования населения Росстат составляет комбинационное распределение домашних хозяйств по расчетному и зарегистрированному уровню денежного дохода. В табл. 2 представлено распределение домашних хозяйств, участвующих в выборочном бюджетном обследовании по расчетному денежному доходу (который указывает семья в ходе единовременного опроса) и по зарегистрированному денежному доходу (который определяется в ходе текущих записей о расходах). [1]

Таблица 2

Распределение домашних хозяйств Иркутской области по уровню денежного дохода (расчетного и зарегистрированного) за 2011 г.
(по данным выборочного обследования) (в процентах)

Наименование показателя	Все домохозяйства	из них по уровню зарегистрированного денежного дохода, тыс. руб.									
		менее 3	3-4	4-5	5-7,5	7,5-10	10-20	20-30	30-40	40-50	более 50
Всего обследуемых домохозяйств в	100	0,1	0,4	1,8	5,8	6,2	28,6	25,0	14,5	9,7	7,9
В том числе по уровню расчетного ден. дохода, тыс. рублей:											
Менее 1,5	100	-	-	-	-	-	-	7,3	83,9	8,8	-

1,5-2,0	100	-	-	-	100	-	-	-	-	-	-
2,0-3,0	100	-	17,0	43,5	23,7	-	-	-	15,8	-	-
3,0-4,0	100	-	14,4	12,9	11,8	4,2	-	-	56,7	-	-
4,0-5,0	100	-	-	36,7	11,7	10,2	9,6	24,1	-	7,7	-
5,0-7,5	100	-	-	7,8	28,4	27,4	23,6	10,1	2,7	-	-
7,5-10	100	-	0,7	0,5	12,1	35,7	38,7	9,0	3,3	-	-
10,0-20,0	100	-	0,1	-	1,7	6,8	60,1	26,1	4,5	0,5	0,2
20,0-30,0	100	-	-	-	0,3	1,1	26,7	48,2	19,4	3,7	0,6
30,0-40,0	100	-	-	-	0,6	-	5,1	35,9	45,9	11,5	1,0
40,0-50,0	100	-	-	-	-	-	3,0	26,4	40,1	21,0	9,5
Свыше 50	100	-	-	-	-	0,5	4,2	7,7	16,4	29,3	41,9

По распределению видно, что по каждому выделенному интервалу доходов не наблюдается совпадения по размерам указанного и зарегистрированного дохода. Наибольшее совпадение составляет чуть более 60 %, а наименьшее – 0%. Надо отметить, что 2011 г. является типичным при анализе такого распределения. Так как обследуемая семья предполагает, что размер ее дохода будет все же зарегистрирован, то можно предположить, что несовпадение доходов скорее связано с непреднамеренной ошибкой.

2) Отказ единиц совокупности участвовать в наблюдении. Зачастую экономические единицы в стремлении избежать дополнительных затрат и налоговых отчислений вообще не регистрируются, не представляют отчеты в статистические органы, функционируя в рамках «теневой», неформальной или нелегальной деятельности. Неформальный сектор экономики, характерный для развивающихся стран, в пореформенные годы получил широкое распространение в России. Суммарная поправка на различные виды скрытой и неформальной деятельности и не учитываемые

в обычном порядке экономические операции составляла в последние годы от 20% до 25% ВВП России. [2, 3, 4, 5]

На снижение систематических ошибок регистрации можно надеяться при улучшении экономической ситуации в целом, повышении требований к соблюдению отчетной дисциплины, к качеству и оперативности отчетных данных и т.п.

Население по разным причинам отказывается участвовать в специально организованных обследованиях или не представляет информацию по личным доходам. Бюджетные обследования домашних хозяйств являются и всегда останутся одним из наиболее сложных статистических наблюдений. Они требуют кропотливой работы от респондентов (полный комплект ежеквартальных форм содержит более 500 показателей) и доверия к статистическим органам. Поэтому неудивительно, что многие семьи, особенно с высокими доходами отказываются участвовать в обследовании. По информации Росстата [6] ежегодно 15-20% домашних хозяйств выбывают из числа респондентов, главным образом из-за нежелания представлять сведения о себе. Относительно изучения доходов это может повлиять на достоверность данных, т.к. многие отказываются сообщать о своих высоких доходах. Как уже отмечалось, методология проведения бюджетных обследований снижает систематическую ошибку регистрации, особенно непреднамеренную, но приводит к отказу единиц совокупности от участия в обследовании из-за большой трудоемкости программы и слабого стимулирования. Это тоже сказывается на систематической ошибке регистрации, так как по информации Росстата отказываются от участия в обследовании, в основном, люди обеспеченные. В подтверждение вышесказанного, можно сравнить структуры домашних хозяйств по всей области (генеральной совокупности) и по отобранным домохозяйствам (выборочной совокупности). Несмотря на то, что группировочным

признаком при формировании выборки является размер домашнего хозяйства, он отличается по выборочной и генеральной совокупностям. Так по данным Всероссийской переписи населения в Иркутской области зарегистрировано 19,7% домохозяйств, состоящих из 1 человека, однако в выборке таких семей представлено всего около 13,5%, при этом доля семей с 4 и более детьми почти в 2 раза превышает генеральный показатель [1].

К снижению достоверности данных по выборочным бюджетным обследованиям также приводит несоблюдение структуры занятости по секторам экономики в выборочной совокупности обследуемых домохозяйств и смещение ее в сторону отраслей с традиционно низкими доходами. В табл. 3 приводится сопоставление доли занятых в сфере индивидуального и частного предпринимательства [1].

Таблица 3

Распределение занятого населения по секторам экономики

	По всем домохозяйствам Иркутской обл.		В среде обследуемых домохозяйств	
	1998г.	2010 г.	1998 г.	2010г.
Из числа занятых в экономике в сфере индивидуального и частного предпринимательства работают, %	34,0	56,5	0,2	16,2

3) Ошибки регистраторов. Эти ошибки носят, в основном, случайный характер, могут быть присущи всем обследованиям, проводимым способом опроса. От работы интервьюера зависит и четкое оформление анкет. Это, в меньшей степени, но все же может сказаться на достоверности данных (особенно при обработке малых выборок). Ошибки уменьшаются по мере увеличения ответственности, внимательности и квалификации интервьюера.

Тематика исследований доходов и расходов населения в силу специфики тем наблюдения особенно подвержена ошибкам регистрации. И скорее всего, ошибки подобного рода, за счет тщательной методологической и организационной подготовки, могут быть сокращены, но вряд ли устранены.

Ошибки обработки материала в настоящее время связаны, в основном, с непреднамеренными ошибками при переносе на ЭВМ и т.п., но эти ошибки носят случайный характер и их влияние на достоверность полученных данных незначительно.

Таким образом, основные погрешности показателей доходов населения сводятся к систематическим преднамеренным и непреднамеренным ошибкам регистрации (отказ от участия в обследовании из-за сложности его программы, сокрытие доходов, забывание или незнание респондента уровня своих доходов).

Основные методы корректировки ошибок регистрации, используемые в мировой статистической практике, сводятся к следующему:

- повторное посещение домашних хозяйств;
- уточнение информации об отдельных респондентах по другим источникам (например, в Венгрии статистические органы проверяют данные о доходах населения у нанимателей опрашиваемых лиц);
- увеличение в выборке удельного веса тех групп, где вероятен особенно высокий процент не сообщивших сведения о доходах (например, домашние хозяйства предпринимателей и прочих граждан с высоким уровнем доходов);
- корректировка весовых показателей домашних хозяйств.

Метод корректировки весовых показателей домашних хозяйств применяется в России с конца прошлого века. При распространении выборочных данных обследования домашних хозяйств на все население (генеральную совокупность) проводится статистическое взвешивание

данных, т.е. каждому обследованному домашнему хозяйству присваивается определенный статистический вес. Этот вес определяется удельным весом группы домашних хозяйств, имеющих сходные с ним характеристики в генеральной совокупности домашних хозяйств. Статистические веса присваиваются исходя из «базовых» весов, рассчитанных по данным переписи населения о распределении населения по семьям разного состава и данных о численности городского и сельского населения текущего года по регионам. Использование статистического взвешивания результатов выборочного обследования, конечно, корректирует смещение выборочной совокупности, вызванное недополучением ответов от групп домохозяйств с высокими доходами. Однако принцип добровольности участия в наблюдении и отсутствие материальной заинтересованности способно обесценить все усилия по созданию представительной выборки и разработке «базовых» весов. А так как принцип добровольности вполне обоснованно является обязательным принципом проведения наблюдения, то, возможно, материальное стимулирование - реальный путь к получению более достоверной информации. К тому же возможно рассмотреть и предложение заключать контракты только с определенными, установленными группами населения или установить размер оплаты по дифференцированной шкале, в зависимости от какого-то установленного признака (например, среднедушевого дохода и т.п.). В нашей же стране, в отличие от других стран, плата за участие в обследовании отсутствует вообще. И это несмотря на то, что в 90-е годы прошлого века выплаты респондентам, пусть и незначительные, осуществлялись. В 1997 г. эта оплата почти в 1,5 раза превышала прожиточный минимум, исчисляемый для всего населения России.

Искажение данных выборочных бюджетных обследований населения не только стирает картину реальной дифференциации населения по

доходам, но и не позволяет точно оценить весовые соизмерители для индекса потребительских цен, что в свою очередь приводит к искажению самого индекса, реальных доходов и прочих показателей. Распространяя данные на генеральную совокупность, Росстатом используется специальная система поправочных коэффициентов в зависимости от статуса семьи, однако никакая система досчетов не позволит получить достоверные данные о дифференциации населения по уровню доходов и потребления, если выборочные данные не являются представительными. Поэтому на сегодняшний день необходимо проводить пропагандистские кампании по привлечению респондентов и обеспечить оплату респондентам за участие в обследовании, как это делается в других странах.

Таким образом, повышение достоверности данных выборочных бюджетных обследований населения можно включить в список актуальнейших задач современной российской статистики.

Использованные источники:

1. Данные выборочных обследований домашних хозяйств: справка: Иркутск: Иркутскстат, [2012].
2. Иркутская область в цифрах. 2011: стат. сб.: Иркутск: Росстат Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Иркутской области, 2012.
3. Национальные счета России в 2001-2008 годах : стат. сб. / пред. редкол. А. Е. Суринов. – М.: Росстат, 2010. – 253 с.
4. Рябушкин Б. Т., Э. Ю. Чурилова. Методы оценки теневого и неформального секторов экономики. - М.: Финансы и статистика, 2003. – 144 с.
5. Самаруха В. И., В. Ю. Буров. Теневая экономика в системе предпринимательской деятельности региона. - Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2010. – 227 с.

6. Суринов А. Е. Обследования бюджетов домашних хозяйств в России. Проблемы и перспективы // Вопросы статистики. – 2003. - № 9. – С. 3-9.
7. Фролова Е. Б. О работе по повышению качества информации по итогам обследования бюджетов домашних хозяйств // Вопросы статистики. - 2007. - № 4. – С. 29-31.
8. Эдельгауз Г. Е. Достоверность статистических показателей. - М.: Статистика, 1977.

Седых Н.К., к.э.н., доцент

Филиал ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»

в г. Прокопьевске, Россия

Чайковская И.Н., к.э.н., доцент

Филиал ФГБОУ ВПО «Кузбасский государственный технический

университет» в г. Прокопьевске, Россия

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ, ТРУДОУСТРОЙСТВА И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Безработица как социальное явление ограничивает темпы социально-экономического развития страны и региона в целом и каждого муниципального образования в отдельности, снижает показатели качества жизни населения. Безработица представляет собой макроэкономическую проблему и является негативным явлением, оказывающим наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека. Она влечет за собой резкое ухудшение материального положения семей безработных, рост заболеваемости и преступности, обострение социальной напряженности в обществе. В силу этого проблема безработицы в России приобретает исключительную актуальность и требует самого пристального внимания. Проблема безработицы нуждается в глубоком научном исследовании, всестороннем экономическом анализе и выработке на этой основе

практических рекомендаций, которые могли бы быть использованы для разработки и реализации эффективной экономической и социальной политики, направленной на обеспечение занятости трудоспособного населения страны, снижения безработицы до минимального, социально допустимого уровня, элиминацию ее негативных социально-экономических последствий. Решение проблемы незанятого населения в значительной степени зависит от избранной стратегии действий на рынке труда.

Недостаточно высокий уровень оплаты труда и сохранение ее дифференциации по различным организациям, продолжающийся рост цен одновременно с повышением доступности услуг службы занятости создают условия для роста числа обращений граждан в центры занятости населения. Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня и наносит серьезную психологическую травму.

Исследуя проблему безработицы на региональном уровне было выявлено, что за 2011 год, Кемеровская область находится на 54 месте по уровню безработицы, который составил 8.20%, тогда как средний уровень по стране составил 6.60% (таблица 1)

Таблица 1 – Анализ уровня безработицы по Кемеровской области

Год	Экономически активные	Занятые	Безработные	Уровень безработицы
2011	1456000	1337000	119000	8,20
2010	1458000	1327000	131000	8,97
2009	1460000	1318000	142000	9,72
2008	1480000	1381000	99000	6,67
2007	1470000	1378000	92000	6,27
2006	1476000	1369000	107000	7,27
2005	1486000	1358000	128000	8,62
2004	1464000	1320000	143000	9,79
2003	1462000	1319000	143000	9,80
2002	1456000	1320000	135000	9,29
2001	1424000	1283000	142000	9,95

2000	1477000	1320000	157000	10,61

Число безработных в Кемеровской области в 2011 году сократилось на 12тыс. человек. На сегодняшний день в центрах занятости городов и районов области зарегистрировано 28,6 тыс. безработных. Меньше зарегистрированных безработных было только 10 лет назад - в 2001 году их было 24 тыс. человек. Уровень безработицы в целом по области снизился с 2,6% от экономически активного населения в начале года до 2% в настоящее время. Уровень безработицы продолжает снижаться. Устойчивая тенденция к снижению безработицы в регионе наблюдается с апреля 2011 года. Еще в 2010 году число кузбассовцев, не имеющих работы, даже по официальным данным было более 55 тысяч человек. Позитивную роль в столь стремительном изменении ситуации сыграла государственная программа дополнительных мер по укреплению рынка труда, которая реализуется уже третий год. За два предыдущих года в Кузбассе по программе, профинансированной в объеме 2,3 миллиарда рублей, было создано 11,5 тысячи постоянных и более 100 тысяч временных рабочих мест. В 2011-м программа помогла найти работу более чем десяти тысячам человек, объем финансирования - около 500 миллионов рублей. Кемеровская область, согласно официальным данным, больше не относится к регионам с критической ситуацией на рынке труда. Принятые меры по снижению напряженности на рынке труда в значительной степени способствовали сохранению трудовых коллективов городских предприятий, позволили не допустить массового увольнения работников. В Кемеровской области официально зарегистрирован самый низкий за последние семь лет показатель безработицы. При этом количество вакансий в службе занятости удвоилось. В настоящее время рынок труда сохраняет основные негативные характеристики: несбалансированность профессионально-квалификационных составов претендентов и имеющихся вакансий, территориальное несоответствие

спроса и предложения рабочей силы, выход на рынок труда граждан с невостребованными знаниями, умениями и навыками; возрастающие требования работодателей к уровню образования и квалификации соискателей, несоответствие профессионального выбора и трудовых предпочтений молодежи реалиям рынка труда и потребностям экономики.

Для ограничения воздействий на сферу занятости негативных факторов, обеспечения роста показателей качества жизни населения и в целях полноценной реализации стратегических планов социально-экономического развития региона необходимы скоординированные действия социальных партнеров: органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, учреждений профессионального образования, работодателей, заинтересованных организаций. Учитывая эти недостатки рынка труда и рост обращений граждан, специалисты службы занятости населения Кемеровской области активно формируют банк вакансий.

Многолетняя практика государственного регулирования рынка труда доказывает необходимость применения программных методов управления, позволяющих решать проблему безработицы комплексно, оказывать адресную поддержку категориям граждан, испытывающим особые трудности в поиске работы.

Реализация основных мероприятий программных методов управления позволит в среднем ежегодно:

1) оказывать социальную поддержку на период активного поиска работы безработных граждан;

2) оказывать содействие в трудоустройстве граждан, ищущих работу, в том числе:

- информировать население и работодателей о ситуации на рынке труда;

- проводить ярмарки вакансий;

- организовывать общественные работы для безработных и ищущих работу граждан;

- трудоустраивать на временные рабочие места безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы;

- содействовать временному трудоустройству граждан в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые;

- организовывать временные работы для несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет;

- охватывать программами социальной адаптации;

- оказывать содействие безработным гражданам в организации предпринимательской деятельности;

3) организовывать профессиональное обучение, психологическую поддержку и профессиональную ориентацию граждан, в том числе:

- организовывать профессиональное обучение для безработных граждан;

- обеспечивать профессиональную ориентацию и психологическую поддержку.

Сегодня необходимо ориентироваться на активную политику занятости, уделяя ей больше внимания. Эффективная деятельность органов служб занятости Кузбасса в этом направлении позволяет существенно улучшить ситуацию на рынке труда путем перелива части наемных работников в сферу предпринимательской деятельности, создать дополнительные рабочие места для безработных, повысить гибкость рынка, полнее реализовывать профессиональные способности и интересы граждан.

Султанова Г.Р., к.э.н. доц.

Гирфанова И.Н.

ФГБОУ ВПО «Бакинский ГАУ»

Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО АГРОФИРМЕ «НИКОЛАЕВСКАЯ»

Современные условия развития экономики нашей страны предусматривают динамику развития взаиморасчетов между контрагентами. В таких условиях особое внимание необходимо уделять дебиторской задолженности, которая является как составной частью оборотного капитала и представляет собой требования как физическим, так и юридическим лицам относительно оплаты товаров, продукции, оказания услуг.

**Таблица 1 Показатели дебиторской задолженности в ООО
Агrofирме «Николаевская»**

Анализ дебиторской задолженности	2009 г	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2009 г.,(+;-)	2011 г. к 2009 г., %
Вся дебиторская задолженность на конец периода, тыс.руб	13008	8703	54920	41912	422,20
Средняя дебиторская задолженность, тыс.руб.	10855,5	10855,5	31811,5	20956	293,04
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз в год	3,30	1,45	2,53	-0,77	76,78
Период погашения дебиторской задолженности, дней	109,25	248,28	142,29	33,04	130,24
Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов	0,24	0,13	0,08	-0,16	33,88

Анализируя данную таблицу, общая масса дебиторской задолженности увеличилась в 2011 году, ее оборачиваемость понизилось на 76,78%. Период погашения дебиторской задолженности в 2011 году по сравнению с 2009 годом выросла на 33 дня. Также изменилась доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов и составила

33,88% в 2011 году по сравнению с 2009 годом. Это вызвано тем, что дебиторская задолженность в 2011 году увеличилось на 41912 тыс. руб.

Таблица 2 Показателей кредиторской задолженности в ООО
Агрофирме «Николаевская»

Анализ кредиторской задолженности	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2009 г.,(+;-)	2011 г. к 2009 г., %
Вся кредиторская задолженность на конец периода, тыс.руб	4166	5167	9125	4959	219,04
Средняя кредиторская задолженность, тыс.руб.	4666,5	4666,5	7146	2479,5	153,13
Оборачиваемость кредиторской задолженности, раз в год	10,29	6,45	11,24	0,96	109,29
Период погашения кредиторской задолженности, дней	34,99	56,61	32,46	-2,53	92,77
Доля кредиторской задолженности в общем объеме текущих активов	0,076	0,08	0,01	-0,06	16,63

На основании данных таблицы 2 можно сделать вывод, что на протяжении анализируемого периода по кредиторской задолженности, также произошли изменения – ее общая величина увеличилась, оборачиваемость выросла в 2011 году по сравнению с 2009 годом на 9,29%. Так в 2011 году по сравнению с 2009 годом кредиторская задолженность выросла на 4959 тыс. руб.. Период погашения кредиторской задолженности в 2011 году уменьшился на 2 дня, чем в 2009 году.

Сравним между собой показатели по дебиторской и кредиторской задолженности, сведя их в единые диаграммы.

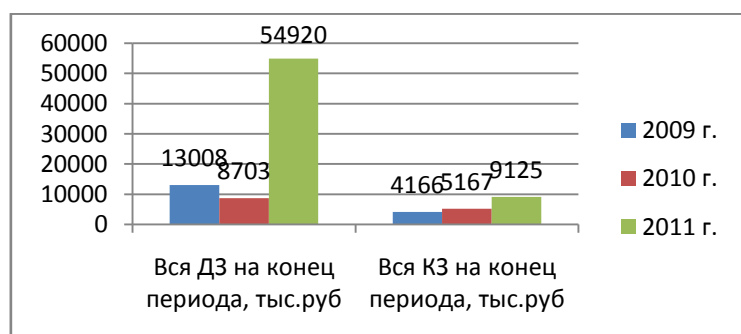


Диаграмма 1 Сравнение показателей дебиторской и кредиторской задолженности в 2009-2011 гг.

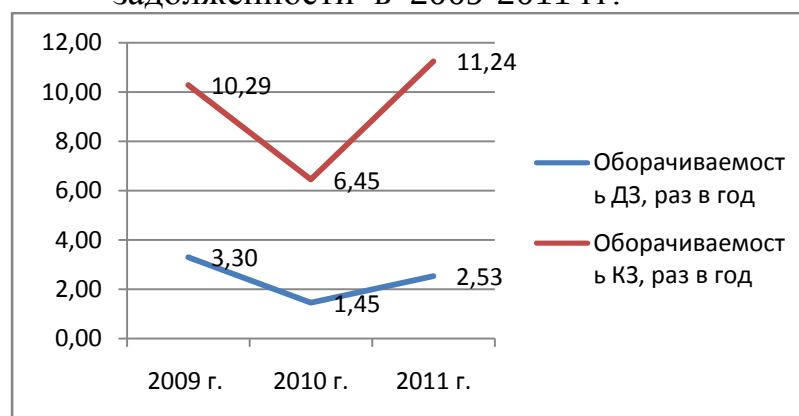


Диаграмма 2 Сравнение показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности в 2009-2011 гг.

Таблица 3 Сравнение показателей дебиторской и кредиторской задолженности в 2009-2011 гг.

Сравнение дебиторской и кредиторской задолженности	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Вся дебиторская задолженность на конец периода, тыс.руб	13008	8703	54920
Вся кредиторская задолженность на конец периода, тыс.руб	4166	5167	9125
Превышение дебиторской задолженности над кредиторской, раз	3,12	1,68	6,02
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз в год	3,3	1,45	2,53
Оборачиваемость кредиторской задолженности, раз в год	10,29	6,45	11,24
Превышение оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности, раз	3,12	4,45	4,45

Дебиторская задолженность в 2009 году была больше кредиторской задолженности в 3,12 раза. В 2011 году дебиторская задолженность стала превышать кредиторскую задолженность уже в 6 раз. Аналогичные превышения получаем и по оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

По сути, финансируется погашение кредиторской задолженности либо из собственного капитала, либо из платных обязательств. И действительно, нераспределенная прибыль выросла в 2011 году по

сравнению с 2010 годом на 30393 тыс. руб., наши долгосрочные обязательства выросли в 2011 году по сравнению с 2010 годом на 18402 тыс. руб., краткосрочные обязательства выросли на 5958 тыс. руб.

При этом, если посмотреть на выручку от реализации, то она также выросла с 42862 тыс. руб. в 2011 году до 80355 тыс. руб.. Значит, нагружается растущую на предприятии ненужными платными обязательствами, не используя ресурс бесплатной кредиторской задолженности и своевременного сбора дебиторской задолженности.

В такой ситуации когда дебиторская задолженность превышает кредиторскую в 2011 году на 6 раз, предприятие должна постараться максимально эффективно взыскивать дебиторскую задолженность и придержать погашение кредиторской, не выходя при этом за разумные рамки сроков погашения (до 3 месяцев)

Приведенная методика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей работает как для одного предприятия (или юр. лица), так и для группы предприятий. В отличие от одного предприятия, группа компаний состоит из нескольких предприятий и имеет, как правило, внутренние взаиморасчеты.

Таблица 1 Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности в ООО Агрофирме «Николаевская» тыс. руб.

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2009 г., %
1. Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг	42862	46074	80355	187,47
2. Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	34202	37412	62962	184,09
3. Дебиторская задолженность	13008	8703	54920	422,20
4. Кредиторская задолженность	4166	5167	9125	219,04
5. Оборачиваемость дебиторской задолженности	3,30	5,29	1,46	44,40
6. Оборачиваемость кредиторской задолженности	10,29	8,92	8,81	85,59

7. Число дней анализируемого периода	360	360	360	100,00
8. Период оборота дебиторской задолженности (стр.3*360/стр.1), дни	109,25	68,00	246,05	225,21
9. Период оборота КЗ, рассчитанный по выручке от продажи, (стр.4*360/стр.1), дни	34,99	40,37	40,88	116,84

Как видно из таблицы 1, в анализируемом периоде при снижении дебиторской задолженности на 41912 тыс. руб. произошло увеличение и кредиторской задолженности на 4959 тыс. руб. Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2011 году по сравнению с 2009 годом уменьшилось на 55,6 % из-за увеличения выручки от продажи товаров на 87,47%. Также произошли изменения в оборачиваемости кредиторской задолженности, в 2011 году она составила 8,81, что на 14,41% меньше чем в 2009 году.

Для оценки состояния дебиторской и кредиторской задолженности в группе предприятий, необходимо очистить дебиторской и кредиторской задолженности группы от внутренних долгов между предприятиями и только потом оценивать задолженности. Долги следует вычищать между всеми предприятиями группы и всех сроков возникновения.

Наиболее употребительными способами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности являются: телефонные звонки, своевременное обращение в судебные органы, продажа задолженности специальным организациям.

Использованные источники:

1. <http://gaap.ru/articles/77257/>
2. <http://www.ag-finance.ru/>

*Толстолесова Л.А., к.э.н., доцент
Тюменский государственный университет
Россия, г.Тюмень*

ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Процесс размещения и аккумуляции финансовых ресурсов непосредственным образом связан с финансовой инвестиционной средой, с функционированием инвестиционных финансовых рынков и институтов. С точки зрения инвестиционной привлекательности регионов наибольшую роль играет их способность привлекать ресурсы для развития со свободного рынка капиталов. Решение проблемы привлечения инвестиций возможно на основе развития региональных инвестиционных и финансовых рынков.

Инвестиционный рынок представляет собой совокупность экономических отношений, обеспечивающих распределение и эффективное использование инвестиций, воспроизводство инвестиционной продукции и услуг инвестиционного характера на основе согласования интересов участников инвестиционного процесса. Он способствует кругообороту инвестиций, преобразованию инвестиционных ресурсов во вложения, определяющие будущий прирост капитальной стоимости. [1, с.184] В общем виде инвестиционный рынок целесообразно рассматривать как форму взаимодействия субъектов инвестиционной деятельности, объединяющую инвестиционный спрос и инвестиционное предложение.

Инвестиционный рынок может трактоваться и рассматриваться двояко.

Во-первых, как рынок инвестиционного капитала, размещаемого инвесторами. Рынок инвестиционного капитала опосредует движение инвестиций. Элементами этого капитала выступают капитальные ценности, которые могут принимать материальную или денежную форму.

Во-вторых, как рынок инвестиционных товаров, представляющих объекты вложения инвесторов. На этом рынке инвестиционный спрос исходит от инвесторов, выступающих в качестве покупателей инвестиционных товаров, а инвестиционное предложение - от производителей инвестиционных товаров или других участников инвестиционной деятельности.

Многообразие форм инвестиций и инвестиционных товаров обуславливают сложную структуру инвестиционных рынков.

Финансовый рынок, как часть инвестиционного рынка, представляет собой систему торговли различными финансовыми инструментами (обязательствами). Товаром на этом рынке выступают собственно наличные деньги, банковские кредиты и ценные бумаги. Объектом экономических отношений, складывающихся на финансовом рынке, выступают финансовые ресурсы и финансовые инструменты. [1, с.186]

Финансовый рынок— это достаточно сложный механизм, способствующий межотраслевому, межрегиональному, международному переливу капитала. Финансовый рынок обычно рассматривается как совокупность первичного рынка, на котором мобилизуются финансовые ресурсы, и вторичного, где эти ресурсы перераспределяются.

Региональный финансовый рынок- это обособленная сфера отношений, возникающих по поводу аккумуляции и размещения временно свободных финансово- кредитных и инвестиционных ресурсов, обеспечивающих их воспроизводство в рамках региона и регулирование их движения в соответствии со спросом и предложением. [с.186]

Как правило, финансовый рынок состоит из взаимодействующих и взаимосвязанных между собой сегментов, что на практике проявляется в виде совокупности различных финансовых, кредитных, инвестиционных институтов, организующих движение денежных средств от собственников к заемщикам и обратно.

Финансовый рынок создает условия для привлечения инвестиций и обеспечивает доступ субъектов экономики к более дешёвому, по сравнению с кредитами банков, капиталу. Роль финансового рынка в экономике определяют выполняемые им функции:

- Мобилизация временно свободного капитала из различных источников.

Через механизм финансового рынка он вовлекается отдельными участниками для использования в экономике.

- Распределение аккумулированного капитала между многочисленными конечными потребителями, что позволяет выявить потребность (спрос) на отдельные финансовые активы и способствовать его удовлетворению в отношении всех категорий потребителей, нуждающихся в заемном капитале на определенный срок.
- Определение наиболее эффективных направлений использования капитала и направления инвестиционных потоков с позиции обеспечения высокого уровня доходности используемого в этих целях капитала.
- Формирование рыночных цен на отдельные финансовые инструменты и услуги, удовлетворяющее интересы продавцов и покупателей финансовых активов.
- Осуществление квалифицированного посредничества между продавцом и покупателем финансовых инструментов.
- Формирование условий для минимизации финансового и механизмов и инструментов страхования финансовых, коммерческих, ценовых рисков.
- Ускорение оборота капитала, способствующее активизации экономических процессов и генерирующее дополнительную прибыль и прирост национального дохода в целом.

Формирование рынка финансово-кредитных ресурсов предполагает развитие сети коммерческих банков, страховых компаний, инвестиционных фондов и других финансовых институтов, главной функцией которых является обеспечение процессов перелива капитала, как в межотраслевом, так и межрегиональном направлениях. Формирование финансового рынка определяют возможности и способности регионов аккумулировать свободные финансовые ресурсы юридических и физических лиц. Возможность регионов привлекать финансовые ресурсы зависит от трех основных групп факторов.

Первая группа факторов включает: состояние развития региональной экономики, ее восприимчивость к прогрессивным преобразованиям и повышению предпринимательской и инвестиционной активности; степень развития рыночных отношений и социально-политическая обстановка в регионе; способность органов регионального управления формировать среду, способствующую мобилизации свободных финансовых ресурсов.

Вторая группа факторов, определяемая специфическими особенностями субъектов финансового рынка - вкладчиков (продавцов ресурсов) и заемщиков (покупателей) - включает: наличие свободных финансовых ресурсов, зависящих от эффективности функционирования экономики, налоговой политики, доходов населения и уровня жизни; многоукладность экономики и наличие разных форм собственности, наиболее эффективно функционирующих в конкретных видах деятельности; готовность населения выступать в качестве субъекта финансового рынка; наличие подготовленных кадров и уровень знания законов финансового рынка.

Третья группа факторов связана с процессом становления рыночной системы в целом и синхронностью образования и взаимодействия различных типов рынков.

Взаимоотношения между продавцами и покупателями на финансовом рынке могут осуществляться двумя способами – прямо

(непосредственно) и косвенно (опосредованно). Непосредственное взаимодействие осуществляется с помощью прямого финансирования, косвенное – с помощью посредников.

В случае прямого финансирования продавец передает покупателю денежные средства в обмен на финансовые обязательства, которые могут затем покупаться и продаваться на финансовом рынке. Обязательства, выпускаемые при этом покупателем, называются прямыми обязательствами, и они реализуются через рынок прямых заимствований.

Косвенное, опосредованное взаимодействие покупателей и продавцов возможно лишь при наличии финансовых посредников, аккумулирующих свободные денежные средства разных субъектов экономики и предоставляющих их на определенных условиях от своего имени другим субъектам, нуждающимся в этих средствах, которые, в свою очередь, предоставляют им прямые обязательства.

Финансовые посредники преобразуют полученные обязательства в обязательства, с другими характеристиками (процентные ставки и платежи, сроки погашения и др.), которые продают субъектам экономики, располагающим свободными денежными средствами.

Рыночные способы привлечения инвестиций предполагают специально подготовленных профессиональных посредников, способных эффективно перемещать ресурсы от инвесторов к эмитентам и осуществлять по поручению эмитентов поиск этих ресурсов на свободном рынке. Финансово сильные, независимые и грамотные финансовые посредники своей деятельностью обеспечивают функционирование инвестиционных потоков в регионе, а также выступают в качестве самостоятельных инвесторов.

В связи с этим представляется целесообразным инвестиции для реального сектора экономики привлекать преимущественно в форме ценных бумаг. Это обеспечит взаимную увязку интересов хозяйствующих

субъектов, домохозяйств, региональных властей и финансовой инфраструктуры за счет повышения ликвидности инструментов, в которые вкладываются средства.

Финансовые рынки можно классифицировать по ряду признаков:

1. С точки зрения характера обслуживания капитала различают:

- денежный рынок, на котором осуществляются краткосрочные операции, связанные с движением оборотного капитала;
- рынок капиталов и кредитов, представляющий собой совокупность средне- и долгосрочных операций, обслуживающих движение основного капитала.

В свою очередь, рынок капиталов и кредитов включает два сегмента: ипотечный рынок, который обслуживает рынок недвижимости и характеризуется совокупностью кредитных операций, связанных с предоставлением долгосрочных кредитов под залог земли или недвижимого имущества; фондовый рынок, характеризующийся совокупностью операций, осуществляемых на рынке ценных бумаг.

2. С точки зрения используемых финансовых инструментов региональный финансовый рынок включает: региональный кредитный рынок; региональный рынок ценных бумаг; региональный страховой рынок.

3. С точки зрения возвратности предоставленных заемных средств финансовый рынок включает: рынок возвратных финансовых ресурсов, на котором обращаются векселя, закладные, облигации; рынок невозвратных финансовых ресурсов, на котором обращаются акции, доли, пай и т.д.

Становление и развитие региональных финансовых рынков призвано способствовать возрастанию их роли в обеспечении воспроизводственного процесса в масштабах отдельных регионов, что проявляется в следующем.

Во-первых, развитие финансового рынка объективно ориентировано на устойчивое расширенное воспроизводство всего хозяйственного комплекса региона, причем между этими процессами существует определенная соразмерность, носящая циклический характер.

Во-вторых, инновации в процессе воспроизводства финансовых инструментов воплощаются в обновление факторов производства, ресурсной базы и инфраструктуры процесса воспроизводства в реальном секторе; соответственно, новые потребности развития реального сектора инициируют формирование, обращение, общественное распределение и конечное использование качественно новых финансовых инструментов, способных обеспечить удовлетворение этих потребностей; ликвидность финансовых инструментов является условием привлечения внешних финансовых ресурсов и обеспечения расширенного воспроизводства производительного капитала, в свою очередь, указанная ликвидность является результатом воспроизводства производительного капитала и определяется факторами финансового состояния реального хозяйственного процесса.

В-третьих, доходность финансовых инструментов основывается на доходности реального сектора экономики; разрывы в доходности, складывающиеся в пользу финансового рынка, сверх определенной меры оборачиваются финансовым кризисом и принудительным приведением иллюзорных параметров доходности в соответствие реальным возможностям воспроизводственного процесса. Кругооборот финансовых инструментов, который осуществляется по замкнутой схеме, ведет к трансформации ресурсной базы хозяйственного комплекса региона в дополнительные издержки, уменьшающие финансовый результат.

Механизм реализации приоритетов финансово-инвестиционной стратегии развития отдельных регионов должен предусматривать:

во-первых, концентрацию инвестиционных ресурсов на ключевых направлениях развития региональных производственно-хозяйственных комплексов для структурной трансформации и инновационной модернизации экономики, формирование финансово-инвестиционного потенциала, соответствующего их производственному потенциалу.

во-вторых, согласование движения финансового и производительного капиталов в масштабах регионов, в том числе предотвращения возникновения разрывов между ними на основе регулирования процессов эмиссии, обращения, обеспечения и погашения, необходимых для воспроизводственного процесса региона финансовых инструментов.

в-третьих, взаимосвязь региональных финансово-инвестиционных процессов в рамках финансово-инвестиционного пространства страны.

Создание полноценных региональных инвестиционных и финансовых рынков невозможно без развития конкурентоспособного корпоративного сектора, способного мобилизовать и предоставить реальному сектору инвестиционные ресурсы, достаточные для его развития. В свою очередь повышение эффективности деятельности предприятий, организаций является определяющим фактором становления и дальнейшего развития институтов финансово-инвестиционной инфраструктуры.

1. Толстолесова Л.А. Финансово-инвестиционная стратегия развития сырьевых регионов: монография. -Тюмень: Издательско-полиграфический центр ООО ИПЦ «Экспресс», 2011.- 212с.

Тюкаев Д.А.

Кириллова Е.А., к.э.н., докторант

ФГБОУ ВПО «Российский химико-технологический

университет имени Д. И. Менделеева

магистр филиала ФГБОУ ВПО «Национальный

исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске

РАЗВИТИЕ МОДЕЛИ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОГО АВС-АНАЛИЗА ЗАПАСОВ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

В рамках энергетического комплекса страны особое место занимает атомная энергетика, где особо высока цена ошибки при принятии управленческого решения, и внедрение самых передовых технологий является залогом эффективной и безопасной работы. В 2011 год Россия вступила с осознанием острой необходимости диверсифицировать источники энергии для промышленного роста и сделать рывок в высокотехнологичных областях энергетики, в первую очередь – в атомной. В мире наметилась общая тенденция пересмотра топливно-энергетических балансов в сторону увеличения доли атомной отрасли.

Рассмотрим электроэнергетику как объект управления, целями которого является ее инновационное развитие. Электроэнергетика представляет собой развивающийся в масштабе всей страны высокоавтоматизированный комплекс электростанций, электрических сетей и объектов электросетевого хозяйства, объединенных технологическим циклом и централизованным оперативно-диспетчерским управлением [1]. В этой связи цена управленческих решений в электроэнергетике может быть чрезвычайно высокой. Так как, системные аварии, обусловленные стратегическими и текущими ошибками, могут иметь тяжелые последствия не только для энергетической системы, экономики страны в целом, но и для ее экологии.

При этом атомная энергетика является специфичным видом экономической деятельности, и имеет следующие отличительные особенности:

- «топливно-сырьевая ресурсная база – непосредственно производство энергии – обращение с радиоактивными отходами» составляют единый комплекс;

- инвестиционная политика атомной отрасли и осуществляемые целевые программы обеспечивающие стабилизацию, устойчивость, наращение эффективности и обновление имеющегося потенциала, а также развитие, совершенствование ядерно-топливной базы и объектов по переработке и утилизации отходов ядерных реакций;

- готовность к получению и дальнейшей реализации экономически выгодных и высокотехнологичных проектов энергетических комплексов, которые соответствуют современному уровню надежности и безопасности, в том числе инновационных технологий;

- потенциальная возможность выхода на рынок тепловой энергии и последующее его освоение для социальной сферы с замещением прочих источников теплопроизводства.

В настоящее время опираться на экстенсивное производство с большими затратами, излишними запасами и увеличенными штатами работников, на котором строится развитие многих сфер, для предприятий атомной энергетики является неприемлемым, так как рынок только начинает активно развиваться, впитывать все последние инновационные разработки и приносить плоды. Жесткая конкуренция диктует свои условия, заставляя предприятия предпринимать срочные меры, которые позволят им не только выжить, но и эффективно работать на рынке. От того насколько своевременно и в какой мере предприятия атомной

энергетики смогут впитать последние инновационные подходы к развитию напрямую зависит их эффективность и безопасность функционирования.

Текущие экономические условия диктуют необходимость изыскивать резервы более эффективной организации функционирования действующей системы заявок на покупку и последующее хранение материалов, сырья, запасных изделий и т.д. В этих условиях перед исследователями встает ряд задач, решение которых требует оптимизации расходов материальных ресурсов АЭС, выделяемых на данные цели (оптимизацию работы логистических структур АЭС), удовлетворяющая требованиям безопасности атомной энергетики. При этом уменьшить затраты предприятий атомной энергетики на макроуровне практически невозможно в силу специфики бизнеса. В то же время изменение микрологистической системы предприятий может кардинально поменять структуру их затрат в сторону снижения и позволит ликвидировать необоснованно большие издержки, возникающие на различных участках цепочки создания стоимости.

Значительная часть издержек связывается в запасах. Запасы относятся к числу объектов, требующих существенных капитальных вложений. Под материально-техническими запасами на предприятии атомной энергетики понимаются материалы, оборудование, запасные части и комплектующие изделия, необходимые для ремонтных, эксплуатационных, хозяйственных нужд, реконструкции, капитального строительства. В связи с этим объем материальных запасов в системах материально-технического обеспечения организаций атомной энергетики в значительной степени определяет их эффективность с точки зрения использования оборотного капитала и оказывает существенное влияние на конечные результаты деятельности экономических субъектов.

Необходимо отметить, что нехватка запасных частей может привести к простоему оборудования, вызвав экономические потери, превосходящие по

своей величине стоимость страховых запасов. В атомной энергетике, где остро стоят вопросы организации безопасного и эффективного функционирования, простой оборудования по основному производственному циклу и вовсе невозможны. В тоже время следует учитывать такую особенность атомной энергетике, как невозможность складирования продукции и отсюда наличие жесткой связи между производством энергии и ее потреблением. Эта производственная особенность определяет необходимость, во-первых, работы энергогенерирующих мощностей в соответствии с изменением потребности в энергии, а во-вторых, потребность в резервных мощностях для обеспечения бесперебойного энергоснабжения. Необходимость распределения нагрузки между отдельными электростанциями и агрегатами, работающими на общую сеть; при этом оптимальный режим работы определяется интересами не электростанции, а энергообъединения в целом и задается диспетчерским управлением энергообъединения.

На предприятиях атомной энергетике в настоящее время широко реализуется Производственная Система Росатом, которая разработана с учетом опыта японской компании Toyota Production System и основана на системе «Кайдзен» (непрерывного совершенствования). Производственная система «Росатом» – масштабный отраслевой проект развития объектов атомной энергетике, призванный не только повысить производительность труда до уровня зарубежных конкурентов Росатома и сократить издержки, в том числе и при управлении запасами. Управление запасами рассматривается как один из аспектов в рамках проекта развития предприятий атомной энергетике.

При проведении классификации запасов наиболее часто используется ABC-анализ, основывающийся на принципе Паретто. Традиционно в основе ABC-анализа лежит классификация по одному признаку. Однако, в настоящее время все чаще во внимание одновременно принимается ряд

критериев. В работе [2] впервые была предложена для практического использования при классификации несколько критериев. В основе их исследования лежал двухкритериальный подход, по каждому из которых вначале проводилась классификация по стандартной схеме ABC-анализа, а затем результаты объединялись в матрицу. Дальнейшее развитие теории привело к возникновению нового подхода [3] основывавшегося на выделении трех групп: жизненно-важные, необходимые, желательные, по отношению к возможности функционирования объекта (в настоящее время данный вид анализа получил название VED-анализа и широко применяется в фармацевтической отрасли). Метод аналитической иерархии, рассмотренный в работе [4], позволяет выстроить логическую схему критериальной базы для классификации запасов. В этих же целях в управлении запасами используют экспертные модели оценивания.

Вопросы многокритериального ABC-анализа и в настоящее время находятся на стадии становления и совершенствования. В работе [5] описывается взвешенная линейная оптимизационная модель многокритериального ABC-анализа. Данная модель впервые преобразует меры всех критериев в скалярную оценку, которая является взвешенной суммой мер индивидуальных критериев.

Представим модель анализа запасов, которая может быть использована для предприятия атомной энергетики. Объективная необходимость формирования данной модели лежит в сокращении расходов на обслуживание запасов, при соблюдении требуемого уровня безопасности. Опишем общую схему модели. Рассмотрим классификацию группы запасов, состоящую из N номенклатурных групп, по J критериям. Мера i -ой номенклатурной позиции по j -ому критерию примет вид u_{ij} . Теперь необходимо перевести многокритериальные измерения в единую оценку, по каждой номенклатурной позиции. Без потери области применимости допустим, что меры всех критериев прямо

пропорционально относятся к итоговой оценке номенклатурной позиции (если существуют обратно пропорциональные значения, необходимо предварительно провести оценку их взаимного влияния).

$$S_i = \sum_{j=1}^J w_j \cdot y_{ij}, \text{ где } w_j - \text{весовой коэффициент значимости показателя.}$$

От правильности выбора критерия при этом напрямую зависит качество проводимой классификации. С учетом выделенной специфики атомной энергетики целесообразна следующая критериальная база, в которой выделяются две группы критериев. Средняя стоимость, вес и величина единицы запаса, используемые в классических моделях, будут лежать в основе одной из групп. Также необходимо включить: срок полезного использования, доступность данной единицы запаса на рынке. Во вторую группу критериев включаются характеристики единицы запаса, которые актуальны именно для атомной энергетики. В данном случае целесообразно группировать единицы запаса по степени их влияния на риск бесперебойной работы. Данный фактор, в условиях повышенных требований к безопасности эксплуатации и экологическим требованиям, является ключевым.

По данному критерию запасы в атомной энергетике целесообразно подразделять на следующие группы. «Обязательно необходимые (катастрофические)» – это группа высшего приоритета, содержащая номенклатурные единицы материалов, оборудования, запасных частей и комплектующих изделий, отсутствие которых в определенном количестве и регламентируемом стандартами качестве может нести существенную угрозу экологической безопасности и привести к катастрофическим последствиям. Уровень запасов данной группы должен подвергаться постоянному и тщательному контролю, при этом их страховой уровень очень высок.

Группа «Критические» содержит запасы материалов, оборудования, запасных частей и комплектующих изделий, которые оказывают существенное, но не столь критическое влияние на функционирование объекта атомной энергетики. Страховой запас в данной группе ниже по сравнению с предыдущей, однако, контроль такой же тщательный и постоянный.

«Допустимые» – влияние данной группы запасов на безопасность незначительна, их нехватка в допустимых пределах преодолима и последствия задержки не угрожают общей безопасности объекта, а приводят к снижению только экономических показателей эксплуатации.

Номенклатурные позиции запасов группы «Безрисковые» не связана с вопросами безопасности предприятия. Данные материалы, оборудование, запасные части и комплектующие изделия обеспечивают обслуживающие бизнес-процессы. Это группа низшего приоритета, уровень контроля по ней простейший, учет информации по ним незначительный, страховой запас практически отсутствует.

В настоящее время используется подход к классификации запасов, который представлен в работе [6] – это так называемый, «нечеткий ABC анализ» (ABCfuzzy), который позволяет объединять, использовать и представлять номинальные и неноминальные характеристики, что для объектов атомной энергетики является существенным поскольку многие из применяемых характеристик носят относительный и неноминальный характер. В тоже время привлечение информации о многих параметрах позволяет провести классификацию, которая наиболее точно соответствует особенностям предстоящего использования запасов.

Таким образом, ввиду представленной специфики отрасли и повышенным требованиям к безопасности объекта эксплуатации атомной энергетики многокритериальная модель анализа является наиболее целесообразной. Ее применение позволит сформировать более

объективную базу для принятия рациональных и своевременных управленческих решений, от качества которых напрямую зависит не только экономический эффект, но и вопросы безопасности объекта.

Использованные источники:

1. Федеральный закон Об электроэнергетике от 28.12.2010 N 401-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 07.02.2011 N 8-ФЗ
2. B.E. Flores and D.C. Whybark. Multiple criteria abc analysis. Journal of Operations and Production Management, 6,3:38–46, 1985.
3. R. Botter and L. Fortuin. Stocking strategy for service parts - a case study. International Journal of Operations and Production Management, 20(6):656–674, 2000.
4. P.P. Gajpal, L.S. Ganesh, and C. Rajnedran. Criticality analysis of spare parts using the analytic hierarchy process. International Journal of Production Economics, 35(1):293–297, 1994.
5. R. Ramanathan. Abc inventory classification with multiple-criteria using weight linear optimization. Computers and Operations Research, 33:695–700, 2006.
6. C-W. Chu, G-S. Liang, and C-T Liao. Controlling inventory by combing abc analysis and fuzzy classification. Computers & Industrial Engineering, (In press), : 55, Issue: 4, November, 2008, pp. 841-851.

Утученкова М.В.

ассистент кафедры ЭТиЭП ВолГУ

Россия, г.Волгоград

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ ХОЗЯЙСТВЕННОГО И ТРАНСМИССИОННОГО МЕХАНИЗМОВ

Хозяйственный механизм представляет собой целостную систему, соответствующую действующей форме собственности, основными

элементами которой являются различного уровня сложности хозяйствующие субъекты (это могут быть как отдельные лица, фирмы, так и группы, объединения, конгломераты), посылающие импульсы, представляющие собой реакцию на постоянно изменяющиеся условия хозяйствования, а также отношения и связи, сложившиеся между ними по поводу реализации формы собственности. Именно применение системного подхода является актуальным при изучении данной категории. «Философствование без системы не может иметь в себе ничего научного». [2, 54] Существуют разные уровни познания и отображения системы в зависимости от целей, преследуемых субъектом познания, различных объективных условий. Для выяснения сущности объекта, определения его движущей силы, систему рассматривают как совокупность компонентов, элементов с присущими им взаимосвязями, то есть анализируют структуру системы. «Структура (от лат. «structure» - строение, расположение, порядок) отражает определенные взаимосвязи, взаиморасположение составных частей системы, ее устройство. Одна и та же система может быть представлена разными в зависимости от стадии познания объектов или процессов, от аспекта их рассмотрения, цели создания. При этом по мере развития исследований или в ходе проектирования структура системы может изменяться». [1, 76]

Понятия «механизм» и «система» тесно связаны. Механизм выступает неотъемлемой частью любой организованной системы. «Система, рассматриваемая со стороны организации, есть механизм. Механизм – принадлежность системы, ее «часть», однако такая принадлежность и такая «часть», которая воплощена в самой системе, в ее целостности. Механизм – система организации системы... Организация и механизм неразрывны, они составляют единое целое». (Осипов) Хозяйственный механизм – явление объективной реальности. «Хозяйство – это система, но это система-процесс, система-организм, система-жизнь,

как есть жизнь общественная, так есть и жизнь хозяйственная. Хозяйственный механизм – нечто, управляющее этой жизнью, однако в самом процессе жизни. Механизм, присущий общественному хозяйству, есть одновременно и предпосылка, и результат функционирования, а значит, и организации хозяйственной системы общества». [4, 46]

Хозяйственный механизм – самый сложный экономический механизм. «Он относится к классу суперсложных систем, аналогичных жизненным системам, обществу, человеку». [4, 79]

Хозяйственный механизм – многоуровневая структура, исследователи в рамках процессуального подхода выделяют различные самостоятельные механизмы, являющиеся его подсистемами и обеспечивающие реализацию принятой обществом и хозяйством стратегии и цели. Любой системе «присуща организация ее подсистем или элементов, без которых она теряет свою целостность. Упорядочивание элементов и их связей, то есть организация, характерна для любой системы, так как она составляет несущее системообразующее начало для этого понятия». [3, 264]

Изучая систему хозяйственного механизма в различных измерениях, получаем множество механизмов, отражающих его структурные, функциональные и генезисные аспекты, включающие механизм организации, регулирования, поведения и функционирования, роста и развития, стабилизации и трансформации. Каждый из этих механизмов может быть конкретизирован посредством методов и форм реализации, вследствие чего самостоятельное значение приобретает выделение институциональных, ценовых, кредитных, бюджетных, нормативных, административных и т.п. механизмов.

Таким образом, хозяйственный механизм состоит из совокупности механизмов, т.е. подмеханизмов. «Подмеханизмы бывают разные, это и

отдельные части механизма, и качественно особые механизмы в механизме, реализующие свои специфические цели». [1, 55]

Первоначально необходимо выделить в хозяйственном механизме трансмиссионный механизм. В сложном хозяйственном механизме, который является средой хозяйствования человеческого общества, его центрообразующей структурой, существует механизм, передающий импульсы, возникающие вследствие проведения кредитно-денежной политики, в реальный сектор экономики. Поэтому можно рассмотреть его отдельно, обозначив, как трансмиссионный.

При выделении трансмиссионного механизма в качестве подсистемы необходимо отграничить его от хозяйственного механизма и установить взаимосвязь между ними. Трансмиссионный механизм, будучи составной частью хозяйственного, испытывает на себе влияние со стороны хозяйственной системы общества, которая определяет общие условия функционирования и механизм воздействия на него со стороны главенствующего субъекта в современной рыночной экономике – государства.

Общая цель функционирования хозяйственного механизма вообще и трансмиссионного механизма в частности является достижение наибольшей экономической стабильности путем выбора и осуществления определенной политики и сохранения этой стабильности в течение длительного периода времени. Причем под по «общей экономической стабильностью» понимается «определенное состояние основных макроэкономических параметров, а именно: устойчивый рост производства, полная занятость рабочей силы, положительное сальдо платежного баланса». [4, 98] Трансмиссионный механизм достигает этих глобальных целей посредством решения более конкретных проблем и задач в денежно-кредитной сфере.

После определения основных взаимосвязей между хозяйственным и трансмиссионным механизмами, установления цели трансмиссионного механизма, следует конкретизировать его содержание через выполняемые им функции в рамках хозяйственного механизма.

Общая функция, выполняемая хозяйственным механизмом, - обеспечение условий хозяйствования, а именно организация производства ради производства. Ее выполнение предполагает реализацию ряда специальных функций, среди которых можно выделить следующие: обеспечение сбалансированности общественного производства (поиск и поддержание воспроизводственных пропорций), расширение производства (обеспечение расширенного воспроизводства), развитие производства (совершенствование производительных сил и структуры производства). Кроме того, хозяйственному механизму свойственны более конкретные специальные функции: обеспечение всеобщего продуктообмена, распределение и перераспределение денежных средств, регулирование объемов инвестиций в заданные отрасли и т.д. Каждой специальной функции соответствует свой механизм реализации – частный механизм в системе хозяйственного механизма общества. Все частные механизмы обусловлены по сути и форме общим механизмом, они взаимосвязаны и переплетены друг с другом. Трансмиссионный механизм способствует расширению и развитию производства посредством реализации своей активной функции – передачи импульсов проводимой денежно-кредитной политики. Работа механизма денежной трансмиссии не только формирует характеристики хозяйственного механизма, но и напрямую зависит от условий, сложившихся в конкретной экономической системе, т.е. от функционирования системы более высокого порядка – хозяйственного механизма данной страны.

Использованные источники:

1. Волкова, В.Н., Денисов, А.А. Основы теории систем и системного анализа. – СПб.: Издательство СПбГУ, 1999. – 512 с.
2. Гегель, В.Г. Философия религии. - М.: Наука, 1978.-321с.
3. Могилевский, В.Д. Методология систем: вербальный подход. – М.:ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 376 с.
4. Осипов, Ю.М. Хозяйственный механизм государственно-монополистического капитализма. – М.: Издательство МГУ, 1987. – 400 с.

Фисенко А.И., д.э.н., проф.

зав. кафедрой финансов

Морской государственный университет им. адм. Г.И. Невельского

Кулешова Е.А., к.э.н., доцент

начальник отдела планирования и анализа

ОАО «Дальневосточное морское пароходство»

Россия, г. Владивосток

ПРИЗНАКИ КЛАССИФИКАЦИИ И ПОСТРОЕНИЕ ДЕРЕВА ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ (СУДОХОДНОЙ) КОМПАНИИ

Сбалансированная Система Показателей (ССП, или Balanced Scorecard, BSC) – наиболее популярная, и признанная в мире концепция управления реализацией стратегии, разработанная профессорами Гарвардского университета Д. Нортоном и Р. Капланом (США) [см. 3-4, а также 1, 6-12].

ССП обеспечивает целенаправленный мониторинг деятельности предприятия, позволяет прогнозировать и упреждать появление проблем, органично сочетает уровни стратегического и оперативного управления, контролирует наиболее существенные ключевые финансовые и

нефинансовые показатели эффективности (КПЭ, или KPI – Key Performance Indicators) предприятия. Именно эти показатели, тесно связанные с системой мотивации сотрудников, определяют степень достижения стратегических целей, эффективность бизнес-процессов и работы всего предприятия, каждого его подразделения и каждого сотрудника. Показатели с их целевыми и граничными значениями определяются таким образом, чтобы максимально охватить все критические области, влияющие на реализацию стратегии и достижение целей предприятия [см., в частности, 1-4, 6, 9-12].

Таким образом, ССП предприятия – это система измерения эффективности деятельности всего предприятия (система стратегического планирования), основанная на видении и стратегии, которая отражает наиболее важные аспекты бизнеса. Концепция ССП поддерживает стратегическое планирование, реализацию и дальнейшую корректировку стратегии, путём объединения усилий всех подразделений предприятия. Сегодня почти половина компаний из списка «Fortune-1000» в той или иной степени применяли ССП как методологическую основу для управления эффективностью своей деятельности [см. 12].

Традиционное измерение эффективности деятельности предприятия, сосредоточенное только на финансовых показателях, полученных из систем бухгалтерского учета, быстро устарело и не дает в нынешних условиях полной картины состояния предприятия, а также не позволяет построить и точный прогноз его развития. В связи с этим возникла потребность в более совершенных и эффективных способах глобальной оценки деятельности всего предприятия. Важную роль в их перечне занимают такие нефинансовые аспекты стратегического менеджмента, как персонал, бизнес-процессы, инновации и отношения с потребителями. С этой целью Р. Каплан и Д. Нортон определили четыре перспективы, являющиеся основными группами стратегических целей, достижение

которых оценивается ключевыми показателями. Это, в частности [см. 3-4, а также 8, 11]:

- 1) финансовая. Главный вопрос при этом: какую ценность мы представляем для наших акционеров?
- 2) клиентская. Главный вопрос при этом: какую ценность мы представляем для наших клиентов?
- 3) организация внутренних процессов. Главный вопрос при этом: какие процессы мы должны усовершенствовать, чтобы обеспечить конкурентоспособность предприятия?
- 4) обучения и развития. Главный вопрос при этом: Имеются ли у предприятия программы развития, мотивации и роста?

Правильно построенная ССП, поддерживаемая удобными программными средствами (в частности, QPR ScoreCard), позволяет предприятию достичь следующих основных преимуществ: сосредоточить все свои ресурсы (финансовые, кадровые, технологические, информационные) на реализации стратегии и добиться неуклонного движения предприятия к поставленным целям; обеспечить связь между стратегическими целями и ежедневной работой коммерческих, производственных и административных структур (за счет введения измеримых показателей, связанных с целями); повысить управляемость и эффективность деятельности предприятия, а также снизить риски.

Основное преимущество ССП состоит в том, что она пронизывает всю структуру предприятия и инициирует согласованные оперативные действия персонала, направленные на реализацию стратегии. Вся информация, связанная со стратегическими целями, доступна сотрудникам всех уровней. Обработанная и проанализированная информация, согласованная с тактическими и стратегическими аспектами деятельности, становится знанием. Наличие такого корпоративного знания – и есть

главная ценность предприятия, важнейший элемент принятия обоснованных эффективных решений.

ССП помогает руководителям быстро получать ценную обобщенную информацию о деятельности предприятия для улучшения качества процесса принятия решений. Концепция ССП помогает представить стратегические цели предприятия на стратегической карте в виде декомпозиции целей. Стратегическая карта (strategy map) – это описание стратегии с помощью причинно-следственных связей на каждом уровне управления предприятия. Такую модель реализации стратегии удобно использовать как для контроля достижения целей, так и для их модификации.

ССП обеспечивает слаженное взаимодействие сотрудников предприятия и снабжает все уровни управления предприятия представлениями о том, каким образом можно улучшить процесс принятия решений и приблизиться к поставленным целям. Успешность реализации стратегии зависит от достижений и инициативы сотрудников, правильного распределения ресурсов и выстраивания обратных связей. Участвуя в определении ключевых показателей и реализации стратегии, сотрудники имеют возможность повысить собственную квалификацию и улучшить эффективность предприятия в целом. За счет вовлечения персонала в процесс реализации стратегических решений предприятие превращается в гибкую структуру, где каждый работник одинаково понимает поставленные цели. Такое предприятие способно быстро реагировать на опасные тенденции и принимать соответствующие управленческие решения.

ССП помогает предприятию в оптимизации собственных бизнес-процессов и выравнивает эти бизнес-процессы со стратегией. Ключевые управленческие процессы такие как, бизнес планирование, прогнозирование, бюджетирование и т.д., увязываются с показателями

эффективности предприятия (KPI) и им присваиваются приоритеты. Благодаря ССП, предприятие может более рационально управлять своими бюджетными средствами исходя из стратегии, а не из личных предпочтений отдельно взятых руководителей, что обеспечивает связь между приоритетами и действиями.

Каждому ключевому показателю эффективности (KPI), используемому для измерения степени достижения определенной стратегической цели, должен быть назначен человек, который несет персональную ответственность за достижение этим показателем установленных плановых значений. ССП позволяет предприятию определить ключевые области своего бизнеса и назначить ответственных людей за эти области.

Для успешного внедрения ССП на предприятии необходимо выполнение ряда требований, к важнейшим из которых, на наш взгляд, можно отнести: поддержка руководства предприятия; использование общей и понятной для всех работников терминологии; наличие руководителя проекта разработки и внедрения ССП; определение миссии, видения и стратегии предприятия; определение контура внедрения ССП; разработка и постановка стратегических целей; определение показателей (KPI) для оценки достижения целей и способов получения данных для них; разработка стимулирующих инициатив для достижения сотрудниками стратегических целей; формирование системы управления процессами; наличие системы оценки эффективности предприятия за определенные периоды в рамках реализации им проекта ССП.

Основными, укрупнёнными, этапами внедрения ССП на предприятии являются [см., в частности, 8-9, 11]:

1. Осознание необходимости изменений в компании.

- 1.1 Поддержка высшего руководства компании.

- 1.2 Тщательное изложение причин перемен.

- 1.3 Создание руководящей команды.
- 1.4 Разработка миссии и стратегии.
- 1.5 Понимание персоналом нового метода стратегического управления.
- 1.6 Назначение менеджера программы.
- 2. Разработка сбалансированной системы показателей.
- 2.1 Разработка стратегической карты.
- 2.2 Создание ССП.
- 2.3 Выбор и утверждение целей.
- 2.4 Анализ списка проектов.
- 2.5 Назначение ответственных лиц.
- 3. Изменение структуры компании в соответствии с выработанной стратегией.
- 3.1 Определение роли компании.
- 3.2 Привязка к стратегии списка бизнес-подразделений на уровне компании.
- 3.3 Привязка к стратегии списка вспомогательных подразделений на уровне бизнес-подразделения.
- 3.4 Привязка к стратегии списка внешних партнёров на уровне бизнес-подразделения.
- 3.5 Организация деятельности Совета Директоров компании в соответствии со стратегией.
- 4. Изменение системы мотивации персонала компании.
- 4.1 Информированность персонала о стратегии.
- 4.2 Привязка индивидуальных целей сотрудников к стратегии.
- 4.3 Привязка механизма стимулирования каждого сотрудника к стратегии.
- 4.4 Привязка программы развития навыков и компетенций сотрудников к стратегии.

5. Создание системы управления ССП.

5.1 Внедрение системы отчётности по ССП.

5.2 Проведение встреч по обзору и анализу стратегии компании.

5.3 Интеграция процессов планирования, бюджетирования, стратегии.

5.4. Увязка со стратегией вопросов планирования кадровых вопросов и вопросов ИТ.

5.5 Увязка со стратегией вопросов управления процессами.

5.6 Увязка со стратегией вопросов управления знаниями.

5.7 Создание в компании выделенного структурного подразделения стратегического управления.

Преимуществами ССП являются, в частности [см. 1, 3-4, 6, а также 9]:

1) более глубокое понимание своего бизнеса руководством предприятия во всех взаимосвязях его внутренних и внешних процессов и получение полной картины бизнеса;

2) увеличение темпов достижения стратегических целей;

3) формирование системы упреждения возникновения критических ситуаций, обеспечение стратегической обратной связи и постоянного обучения;

4) создание системы более тесного и взаимоподдерживающего взаимодействия на всех организационных уровнях предприятия и сотрудников, повышение мотивации сотрудников за счёт ясности персональных и стратегических целей и задач; стратегическая направленность бизнес-активности всех подразделений и сотрудников;

5) персональная ответственность руководящего состава и рядовых сотрудников за выполнение закрепленных за ними показателей;

6) создание возможности для преобразования на единой системной основе огромного объёма данных, получаемых из множества

информационных систем предприятия в информацию, доступную для понимания и эффективного использования в процессе управления; получение ключевой бизнес-информации в обобщенном и систематизированном виде;

7) целенаправленное, обоснованное и эффективное распределение всех ресурсов;

8) оценка эффективности всех управленческих решений в рамках выбранной стратегии компании.

Согласно ССП, все задачи предприятия разбиваются на группы, и каждой из групп присваивается определённый «вес» (в процентах или долях ед.). Например, финансовые задачи – не более 50%; задачи, связанные с определением доли рынка и рыночными отношениями – не более 30%; задачи, связанные с оптимизацией внутренних бизнес-процессов, – не более 30%; задачи, связанные с развитием и обучением персонала, – не более 30%. Вес каждой группы задач определяет для себя каждая компания самостоятельно на основе выбранных видения, политики, стратегии, целей, задач и т.д.

По каждой группе задач вырабатывается перечень ключевых финансовых и нефинансовых показателей эффективности (KPI – Key Performance Indicators), помогающий компании определить направления и уровень достижение стратегических целей.

С учётом известных признаков классификации и принятых видов показателей можно, в частности, выделить следующие их группы:

А) по периоду (временной перспективе) реализации стратегии и тактики – стратегические, тактические и оперативные;

Б) по направленности отражения внешней и внутренней среды – диагностические и интерактивные;

В) по объектной направленности – финансовое положение, положение на рынке, состояние внутренних бизнес-процессов, взаимодействие с партнёрами и т.д.;

Г) по степени участия в обосновании, принятии и реализации решений – концептуальные, инструментальные и символические;

Д) по принадлежности к уровню управления – индикативные и императивные;

Е) по возможности отклонения от заданного параметра – прерывные (дискретные) и непрерывные;

Ж) по источнику получения информации – объективные и субъективные;

З) по зависимости результата от динамики изменения показателя – прямые и обратные;

И) по способу получения числового значения показателя – абсолютные и относительные;

К) по диапазону планирования – ретроспективные, текущие, опережающие, и т.д.

Для того, чтобы разработать KPI, предприятие должно определиться со своими бизнес-процессами, стратегическими целями, выявить подцели, поставить задачи и т.д., то есть построить дерево основных ориентиров различных уровней по схеме: процесс – цель – подцель – задача. Для транспортного предприятия эта взаимосвязь процесса, цели, подцели и задачи (т.е., собственно, KPI) может выглядеть следующим образом (на примере процесса «Управление компанией», фрагмент процессно-структурного описания которого представлен ниже).

Процесс № 1 – Управление компанией.

Цель № 1.1 – Обеспечить рост капитализации.

Подцель № 1.1.1 – Повысить капитализацию компании.

Задача № 1.1.1 – Увеличение EBITDA.

Задача № 1.1.2 – Рост капитализации.

Задача № 1.1.3 – 1.1.3 Оптимизация P/E ratio (коэффициента «цена/прибыль», т.е. отношение рыночной капитализации компании к ее годовой прибыли).

Подцель № 1.1.2 – Укрепить рыночные позиции компании.

Задача № 1.1.2.1 – Увеличение выручки.

Подцель № 1.1.3 – Повысить эффективность бизнеса компании.

Задача № 1.1.3.1 – Выполнение планов по EBITDA.

Задача № 1.1.3.2 – Рост динамики прибыли.

Задача № 1.1.3.3 – Рост производительности труда.

Задача № 1.1.3.4 – Увеличение рентабельности активов.

Задача № 1.1.3.5 – Рост прибыли на 1-го сотрудника.

Подцель № 1.1.4 – Оптимизация издержек компании.

Задача № 1.1.4.1 – Уменьшение доли административных расходов в выручке.

Задача № 1.1.4.2 – Снижение доли затрат на АУП в EBITDA.

Задача № 1.1.4.3 – Снижение расходов АУП в сумме расходов на содержание единицы мощности.

Цель № 1.2 – Укрепление имиджа компании.

Подцель № 1.2.1 – Укрепить бренд компании.

Задача № 1.2.1.1 – Повышение известности бренда у целевой аудитории.

Задача № 1.2.1.2 – Увеличение числа позитивных упоминаний о компании в референтных СМИ.

Подцель № 1.2.2 – Повысить прозрачность бизнеса.

Задача № 1.2.2.1 – Уменьшение срока предоставления периодического управленческого отчёта и анализа деятельности компании (количество дней после окончания отчётного периода).

Аналогично для транспортного предприятия формируется процессно-структурное описание, например, процессов «Работа с активами», «Организация сетевого движения», «Организация перевозок». «Организация сопровождения бизнес-процессов» и др.

При выделении ключевых показателей важно, чтобы они отвечали следующим основным требованиям: были бы конкретными, измеримыми, достижимыми, значимыми, определёнными по времени на период бюджетирования и минимально базироваться на личной (субъективной) оценке, например, руководителя или того или иного специалиста.

В практике работы предприятия принято выделять от 3 до 5 показателей KPI. Больше их количество делает систему громоздкой как для тех людей, которые занимаются расчётами и оценкой результатов, так и для самих работающих сотрудников, и может стать вместо мотивирующего «демотивирующим» фактором. Вес каждого показателя может быть разным. Чаще всего при определении веса KPI пользуются правилами BSC. Но, в любом случае, «веса KPI» определяется индивидуально для каждой организации и каждой категории сотрудников.

Например, привязывая ключевые показатели эффективности к заработной плате, нужно понимать, что они могут быть ориентированы только на её переменную часть, так как уровень выполнения критериев будет колебаться из месяца в месяц и, соответственно, постоянной частью заработной платы он быть не может. Нужно также определиться, какая именно часть заработной платы будет отдана на переменные выплаты. По нашему мнению, у различных категорий работников это деление должно быть разным. Например, соотношение 50/50 и даже 40/50, где первая цифра отражает постоянную часть заработка, вполне оправдана для сотрудников коммерческих подразделений и будет воспринята адекватно, так как вся их работа связана с продажами. По всей вероятности, такая схема не только целесообразна для организаций, но и для самих

сотрудников, которые должны быть психологически готовы к подобной структуре заработной платы. Что же касается сотрудников т.н. бэк-офиса, чьи ежедневные обязанности, в основном, носят рутинный характер, а значит, возможности серьёзно увеличить размер выплат в переменной части у них малы, то такое соотношение вряд ли будет разумным.

Использованные источники:

1. Браун М.Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения/ Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 226 с.
2. Дугельный А.П., Комаров В.Ф. Бюджетное управление предприятием. – М.: Дело, 2004. – 431 с.
3. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп.: Пер. с англ. – М.: Олимп-бизнес, 2005. – 320 с.
4. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Организация, ориентированная на стратегию: Пер. с англ. – М.: Олимп-бизнес, 2009. – 416 с.
5. Кочетов А.Г. Новационные бизнес-процессы. – М.: Эксмо, 2009. – 144 с.
6. Нивен П.Р. Сбалансированная система показателей: Шаг за шагом/ Пер. с англ. – М.: Баланс-Клуб, 2004. – 314 с.
7. Фелпс Б. Умные бизнес-показатели: Система измерения эффективности как важный элемент менеджмента. – М.: ООО «Баланс Бизнес Бук», 2004. – 288 с.
8. Рыжакина Т.Г. Создание и внедрение сбалансированной системы показателей в систему планирования и контроля предприятием // <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/323/image/323-285.pdf>. (дата обращения 25.07.2012 г.).
9. Сбалансированная Система Показателей (ССП, Balanced Scorecard, BSC)// <http://kpi-monitor.ru/solutions/balanced-scorecard>] (дата обращения 25.07.2012 г.).

10. <http://www.jobgrade.ru/modules/Articles/article.php?storyid=203> (дата обращения 25.07.2012 г.).
11. <http://balanced-scorecard.ru/implementation/furseeva> (дата обращения 25.07.2012 г.).
12. http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2012/full_list/ (дата обращения 25.07.2012 г.).

Фисенко А.И., д.э.н., проф.

зав. кафедрой финансов

Петрусь Р.Г., аспирант кафедры финансов

Морской государственный университет им. адм. Г.И. Невельского

Россия, г. Владивосток

АЛГОРИТМ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Сбалансированная Система Показателей (ССП, или Balanced Scorecard, BSC) – наиболее популярная, и признанная в мире концепция управления реализацией стратегии, разработанная профессорами Гарвардского университета Д. Нортоном и Р. Капланом (США) [см. 3-4, а также 7-8, 11].

ССП обеспечивает целенаправленный мониторинг деятельности предприятия, позволяет прогнозировать и упреждать появление проблем, органично сочетает уровни стратегического и оперативного управления, контролирует наиболее существенные ключевые финансовые и нефинансовые показатели эффективности (КПЭ, или KPI – Key Performance Indicators) предприятия. Именно эти показатели, тесно связанные с системой мотивации сотрудников, определяют степень достижения стратегических целей, эффективность бизнес-процессов и работы всего предприятия, каждого его подразделения и каждого

сотрудника. Показатели с их целевыми и граничными значениями определяются таким образом, чтобы максимально охватить все критические области, влияющие на реализацию стратегии и достижение целей предприятия [см., в частности, 2-8, 10-11].

Таким образом, ССП предприятия – это система измерения эффективности деятельности всего предприятия (система стратегического планирования), основанная на видении и стратегии, которая отражает наиболее важные аспекты бизнеса. Концепция ССП поддерживает стратегическое планирование, реализацию и дальнейшую корректировку стратегии, путём объединения усилий всех подразделений предприятия. Сегодня почти половина компаний из списка «Fortune-1000» в той или иной степени применяют ССП как методологическую основу для управления эффективностью своей деятельности [см. 12].

Специфика и оригинальность деятельности каждого предприятия, а также вариативные параметры его внутренней и внешней среды свидетельствует о том, что мы имеем дело с многофакторной системой, для которой без предварительных ограничений невозможно разработать модель, описывающую показатели деятельности предприятия в общем виде [см. 1-4, 9]. Ниже предложен алгоритм реализации функциональных стратегий предприятия в условиях формирования ССП и использования КПЭ в виде последовательности следующих шагов.

Первый шаг. Определение специфики деятельности предприятия посредством целей, составляющих основу функциональной стратегии. Цели необходимо тщательно классифицировать и соответствующим образом структурировать так, чтобы они становились максимально удобными для расчётов и понятными для работников.

Второй шаг. Выделение, описание и иерархическое упорядочивание каждой из целей предприятия. Этот шаг выполняется посредством выполнения ряда соответствующих аналитических процедур и процедур

согласования и утверждения целей. При этом выделяются: миссия предприятия, его генеральная цель, долговременные цели, цели, подцели, действия по их достижению и результаты действий.

Третий шаг. Изучение и развитие информационной структуры предприятия. При необходимости анализа информационных потоков внутри органа управления кадрами и его службами на место органа управления высшего уровня следует поставить лицо, принимающее решение. Узлами графа служат службы (специальные рабочие группы, а также эксперты, привлекаемые к организации информационного обеспечения) органов управления, а дугами – информационные потоки, циркулирующие между ними. Узлы – это службы аппарата управления предприятия, которые характеризуются производительностью, а дуги – интенсивностью передачи сообщений в единицу времени.

Четвёртый шаг. Формирование базы показателей, отвечающих целям функциональной стратегии, т.е. формирование системы КПЭ предприятия.

Пятый шаг. Определение критериальных признаков оценки степени достижения сформированных показателей. Такими показателями, в частности, могут быть экономическая добавленная стоимость (Economic Value Added, EVA), средневзвешенная стоимость (цена) капитала предприятия (Weighted Average Cost of Capital, WACC), требуемая или ожидаемая доходность (рентабельность) собственного капитала (Return on Equity, ROE) и др. показатели, установленные руководством предприятия и (или) его собственниками.

Шестой шаг. Корреляционно–регрессионный (или иной) анализ показателей, позволяющий выявить их взаимозависимость для построения синхронических целей и подцелей.

Седьмой шаг. Построение матрицы парных сравнений показателей функциональной стратегии.

Восьмой шаг. Раскрытие алогичных показателей и обеспечение сбалансированности показателей.

Девятый шаг. Построение матрицы «подразделение – показатели», и определение системы показателей для подразделений предприятия, адекватных разработанным на предыдущем этапе, и показателей для всего предприятия.

Десятый шаг. Согласование полученных показателей подразделений на непротиворечивость и полноту по горизонтали и вертикали иерархической структуры предприятия.

Одиннадцатый шаг. Определение критериев достижения показателей на уровне подразделений.

Двенадцатый шаг. Циклическое повторение восьмого и девятого этапа для подразделений предприятия по его организационной структуре: подразделение – группы – исполнители. Декомпозиция показателей и адекватных им критериев выполняется в соответствии с иерархией подчинённости подразделений (отделов), групп и исполнителей.

Тринадцатый шаг. Построение иерархической структуры показателей реализации функциональной стратегии предприятия в целом.

Четырнадцатый шаг. Ранжирование показателей по степени их важности (как по вертикали, так и по горизонтали) с точки зрения реализации функциональной стратегии предприятия.

Пятнадцатый шаг. Выявление наиболее принципиальных и значимых показателей, характеризующих общий тренд и ход реализации функциональной стратегии, как в разрезе отдельных организационных структур (подразделений, групп и исполнителей), так и по иерархической вертикали. При этом могут быть использованы такие показатели, как

Шестнадцатый шаг. Контроль и корректировка показателей на соответствие определённым целям стратегии и степени их достижения. Мониторинг системы показателей и управления

Представленная нами последовательность реализации функциональных стратегий предприятия в условиях формирования ССП и использования КПЭ позволяет подойти к созданию системы, способной обеспечить выполнение миссии предприятия и достижение поставленных перед ним целей.

Использованные источники:

1. Адижес И.К. (Adizes I.K.) РАЕІ код и разработка стратегии// <http://adizes-club.com/488/> (дата обращения 23.03.2012 г.).
2. Браун М.Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения/ Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 226 с.
3. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп.: Пер. с англ. – М.: Олимп-бизнес, 2005. – 320 с.
4. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Организация, ориентированная на стратегию: Пер. с англ. – М.: Олимп-бизнес, 2009. – 416 с.
5. Нивен П.Р. Сбалансированная система показателей: Шаг за шагом/ Пер. с англ. – М.: Баланс-Клуб, 2004. – 314 с.
6. Фелпс Б. Умные бизнес-показатели: Система измерения эффективности как важный элемент менеджмента. – М.: ООО «Баланс Бизнес Бук», 2004. – 288 с.
7. Рыжакина Т.Г. Создание и внедрение сбалансированной системы показателей в систему планирования и контроля предприятием // <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/323/image/323-285.pdf>. (дата обращения 25.07.2012 г.).

8. Сбалансированная Система Показателей (ССП, Balanced Scorecard, BSC)// <http://kpi-monitor.ru/solutions/balanced-scorecard>] (дата обращения 25.07.2012 г.).
9. Судаков И.Р. Практические аспекты применения функции полезности при разработке маркетинговой стратегии компании// Управление предприятием (февраль 2010 г.)// <http://www.fsk-group.ru/?article=2338> (дата обращения 23.03.2012 г.).
10. <http://www.jobgrade.ru/modules/Articles/article.php?storyid=203> (дата обращения 25.07.2012 г.).
11. <http://balanced-scorecard.ru/implementation/furseeva> (дата обращения 25.07.2012 г.).
12. http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2012/full_list/ (дата обращения 25.07.2012 г.).

Чернов М. В.

аспирант кафедры Экономики и менеджмента

Шуйский государственный педагогический университет

Россия, г.Шуя

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЗАКОН ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ТОВАРОВ: СУЩНОСТЬ, МЕХАНИЗМ

Под дифференциацией товаров понимается явление, которое характеризуется процессом появления у совокупности товаров таких характеристик, которые придают данным товарам как объективные, так и субъективные с точки зрения потребителя отличия.

Условия для дифференциации товаров формируются в первую очередь сообразно многообразию запросов потребителей и сообразно изменчивости данных запросов. Дифференциация товаров происходит сообразно с конкурентной борьбой товаропроизводителей, их производственными и технологическими возможностями уровень научно-

технического развития, а также возможностями рыночной инфраструктуры. Среди конкретных причин дифференциации товаров можно выделить стремление продавцов к завоеванию определенной рыночной власти, сегментацию потребителей по доходам и предпочтениям, возможности производства, сбыта, методы реализации товаров конечным потребителям.

Причины и условия дифференциации товаров, находясь и действуя в системе, в зависимости от отрасли, товарной ниши и категории товара имеют разный вес, разное влияние на процесс дифференциации товаров. Например, в одних отраслях главным условием развития рынка дифференцированных товаров являются производственные и технологические предпосылки товаропроизводителей, значительное влияние может оказывать сильная конкуренция и стремление продавцов к завладению рыночной власти. На иных рынках решающее значение может иметь запрос потребителей, отражающий субъективные пристрастия, вкусы и ожидания по поводу того или иного товара, а модификации в производстве и технологии, развитие товарного ассортимента со стороны производителей может быть не более как ответной реакцией рынка на появление высокодифференцированного спроса.

Механизм экономического закона дифференциации товаров представляется в форме системного взаимодействия элементов основ (причин и условий) дифференциации товаров.

С одной стороны имеет место сегментация рыночного запроса, вызванная дифференциацией потребностей, потребительских вкусов, доходов покупателей. С другой стороны, товаропроизводители, реализуя свои стремления к высокой, часто монопольной (квазимонопольной), прибыли, к устойчивости на рынке, и находясь в рамках производственных и технологических ограничений, удовлетворяют разрозненный и многообразный спрос потребителей посредством производства и продажи

товаров для определенных сегментов рынка. Конкуренция заставляет производителей искать относительно стабильные и перспективные рыночные ниши, приспосабливаться к специфическим меняющимся запросам потребителей. Потребители, стремясь удовлетворить свои потребности, которые находятся в постоянном развитии, предъявляют спрос на новые, более «индивидуализированные» товары. Таким образом, постоянно происходит рождение новых, модификация существующих сегментов потребителей, обладающих собственным набором специфических требований к конкретному товару. И соответственно постоянно происходит производство и предложение на рынке новых дифференцированных товаров.

Экономический закон дифференциации товаров адекватен природе общественно потребления. Дифференциация товаров выражает, по сути, объективный закон экономического развития: с одной стороны происходит процесс появления новых товаров, с другой стороны – процесс модификации, улучшения или исчезновения уже существующих продуктов (старых товаров). Характерно, что при дифференциации товаров конкретным продуктам придаются либо новые свойства, либо новые функции. Свойство продукта является одной из сторон его полезности. Функция – это один из способов применения продукта.

Таким образом, неверно говорить о дифференциации товаров как исключительно о факте разнообразия средств удовлетворения человеческих потребностей. Дифференциация товаров представляется в виде объективного закона развития человеческого общества: старые товары исчезают, появляются новые товары, часть старых товаров подвергается модификации.

Что касается конкретных методов, оснований дифференциации товаров, то можно отметить следующее. Товары могут дифференцироваться по торговым маркам, методам рекламного

продвижения, месту и времени продажи, форме продажи, функциональному назначению и потребительским свойствам, цене, а также в соответствии с субъективным компонентом покупательского поведения и восприятия.

Раскрывая сущность экономического закона, необходимо обозначить его основное противоречие, а также разрешение данного противоречия.

На первый взгляд основное противоречие закона дифференциации товаров выражается в том, что существующие товары перестают соответствовать рыночному запросу со стороны потребителей. Таким образом, основное противоречие возникает между предложением производителей и спросом потребителей.

С одной стороны запросы потребителей находятся в постоянном развитии, а сами потребители находятся перед выбором между различными продавцами, предлагающими аналогичные средства удовлетворения потребностей. С другой стороны – товаропроизводители, как правило, желают стабильно и по максимуму прогнозируемо поставлять на рынок товары, которые они могут выпускать с относительно низкими издержками (или в оптимальном масштабе) и получать высокую прибыль, фактически это может выражаться в обладании определенной рыночной власти. Однако если товар фирмы не уникален, рыночная конкуренция не позволяет ей достичь желаемого в краткосрочном периоде. Но даже если фирме удалось достичь желаемого, то переменчивые и возвышающиеся потребности покупателей во взаимодействии с рыночной конкуренцией не позволяют ей удержать данное состояние в долгосрочном периоде.

Таким образом, можно обозначить как минимум еще одно противоречие закона дифференциации товаров – между разными производителями, преследующими собственные интересы. Данный аспект выражается в рыночной конкуренции. Конкуренция означает в первую очередь борьбу за покупателей - за сегмент рынка, за наиболее выгодные

возможности сбыта. Во вторую очередь конкуренция проявляется за возможность приложения капитала, за «места» в высокодоходных отраслях. Остальные целевые ориентиры конкуренции являются в определенном смысле производными, второстепенными применительно к исследуемому явлению. В частности конкуренция между производителями разворачивается также за рабочую силу, инвестиции, дотации, кредиты, госзаказы, преференции и налоговые льготы и т.д.

Решение описанных противоречий прослеживается в процессе взаимодействия как между сторонами предложение и спроса, так и между конкурирующими производителями. Происходит с одной стороны постоянная подстройка под актуальные нужды и потребности покупателей, а с другой – отстройка от конкурентов. Как результат этого взаимодействия происходит процесс дифференциации средств удовлетворения потребностей покупателей, а одновременно и основных средств конкурентной борьбы (товаров).

Стоит заметить, что разрешение указанных противоречий носит временный и повторяющийся характер, так как со временем потребности покупателей изменяются, возвышаются, и конкурентная борьба между участниками рынка также имеет свою динамику.

Дифференциация товаров представляется как воплощение механизма приспособления в рыночной экономике. Конкретные дифференцированные товары для производителя – это, во-первых, инструмент приспособления к потребностям покупателей, запросам рынка, а, во-вторых, инструмент приспособления в конкурентном пространстве.

А покупателям неминуемо приходится приспосабливать свои индивидуальные запросы к имеющемуся в продаже ассортименту товаров. Даже большой выбор товаров в рамках отдельного рыночного сегмента не гарантирует того, что конкретный покупатель найдет полностью подходящий для себя продукт, полностью удовлетворяющий его систему

потребностей. Поэтому покупателю приходится приспосабливаться к предложению, выбирая такой товар, который максимально близок к желаемому. В связи с этим имеет место конкуренция между покупателями.

Объективный характер экономических законов означает, что они возникают и существуют независимо от воли и сознания людей. В отличие от законов природы, экономические законы действуют и проявляют себя лишь через предметно-трудовую и производственную деятельность членов общества. Экономический закон дифференциации товаров хотя и является проявлением субъективных стремлений и воли членов общества, но принимая во внимание общность, постоянство данных стремлений, а также их причины, можно охарактеризовать закон дифференциации товаров как объективный. В области народного хозяйства воля и сознание отдельных людей в большей степени, чем в других сферах человеческой деятельности, подчинена влиянию неких постоянных причин и предпосылок, и потому, в большинстве случаев оно следует по известному направлению. Мотив личного интереса, который неизменно определяет человеческую волю в области хозяйственной жизни, придает его отношениям к природе и к другим людям характер постоянства.

Закон дифференциации товаров характеризуется *необходимостью* своего существования, дифференциация товаров в некотором смысле *неизбежна, императивна*. Причина этого лежит в неизбежности основ дифференциации товаров – потребности общества неизбежно возвышаются, сегменты покупателей неизбежно формируются, стремление к формированию устойчивой покупательской аудитории неизбежно возникает у производителей и продавцов и т.д. Таким образом, если условия и причины явления можно рассматривать как необходимые и неизбежные, то и само явление представляется таковым. В данном смысле экономический закон дифференциации товаров представляется как императив.

Процесс дифференциации товаров характеризуется *повторяемостью, цикличностью* своего проявления. Повторяемость дифференциации товаров обусловлена тем, что если формируются и существуют условия для данного явления, то оно будет неизбежно иметь место, вновь возникать и развиваться до тех пор, пока существуют условия. Например, если будет выражена дифференциация покупателей по доходам, и значительная часть потребителей представлена бедным населением – то на рынке будут предлагаться суррогаты, низкокачественные, но дешевые товары. При этом разные производители с конкурентными целями постоянно будут обновлять ассортимент таких товаров.

Закон дифференциации товаров обладает *всеобщим* характером. Это связано главным образом с процессами глобализации, которые обуславливают схожие условия для развития дифференциации товаров, а также взаимосвязанность разных рынков. Дифференциация товаров имеет место во всех странах с рыночной экономикой, однозначно действует в отношении различных видов товаров на разных рынках.

Наконец, закон дифференциации товаров характеризуется как *устойчивое* явление. Это также основывается на устойчивости причин и условий, а также механизма дифференциации товаров. Можно проиллюстрировать данный аспект тем, что происходит взаимодействие потребностей общества и производства: растущие потребности тянут производство, а производители предвосхищают общественные потребности. Очевидно, что данный процесс устойчив.

Таким образом, явление дифференциации товаров обладает базовыми признаками экономического закона. Этот закон базируется на обширной и устойчивой системе основ, в том числе экономических законов, и имеет определенный механизм функционирования.

Однако надо заметить, что действие экономического закона дифференциации товаров нельзя абсолютизировать, ибо очевидно, что его роль в рыночной системе хозяйствования имеет ограниченный характер. Этот закон объясняет причины существования дифференциации товаров вследствие действия экономических мотивов поведения товаропроизводителя, продавца, покупателя, а также других объективных факторов. Но, оставаясь только в рамках закона, описывающего причинно-следственные связи, по сути, в рамках рынка монополистической конкуренции, трудно, а в ряде случаев невозможно объяснить некоторые явления, например, характерные для чистой конкуренции или монополии.

Поэтому экономический закон дифференциации товаров необходимо вписывать в систему других экономических законов. Только пользуясь такой системой и взаимодействием экономических законов можно объяснить факты и явления экономических реалий. В первую очередь экономический закон дифференциации товаров взаимодействует с экономическим законом конкуренции в объяснении закономерностей поведения участников рынка. Также можно отметить экономические законы стоимости, предложения, спроса, понижения нормы прибыли. Безусловно, экономический закон дифференциации товаров тесно связан законом возвышения потребностей при описании характерных фактов потребительского поведения.

Чимитов Д.А.

аспирант

НОУ ВПО УУ «ТИСБИ»

Россия, г. Казань

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ABC И XYZ АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТНЫХ ЗАКУПОК ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

В предыдущей статье «Экономическое программирование бюджетных расходов на закупку лекарственных средств» мы рассуждали о математической модели экономической системы регулирования закупок лекарственных средств для бюджетных учреждений, а также вывели формулу индикатора. Поскольку в индикатор должен также показывать тренд закупок и служить прогнозирующим средством, то мы обратимся к двум типам анализов ABC и XYZ.

Применение конструктивного метода анализа особенно важно в таких сложных экономических системах как система планирования закупок лекарственных средств. Существуют как минимум два метода математического анализа товара это ABC и XYZ анализ. Умение владеть точной информацией о том, что нужно фирме, а в частности бюджетному предприятию крайне важно. Качественное владение знаниями о тех лекарственных средствах, которые действительно необходимы, позволит снизить стихийные закупки и равномерно распределить их по всем учреждениям региона. Под стихийными закупками будем понимать разрозненную закупку лекарственных средств у различных поставщиков по различным ценам.

ABC-анализ — метод, позволяющий классифицировать ресурсы фирмы по степени их важности. Этот анализ является одним из методов рационализации и может применяться в сфере деятельности любого предприятия. В его основе лежит принцип Парето — 20 % всех товаров дают 80 % оборота. По отношению к ABC-анализу правило Парето может

прозвучать так: надёжный контроль 20 % позиций позволяет на 80 % контролировать систему, будь то запасы сырья и комплектующих, либо продуктовый ряд предприятия и т. п. ABC-анализ — анализ товарных запасов путём деления на три категории:

А — наиболее ценные товары, 20 % — товарных запасов; 80 % — продаж;

В — промежуточные товары, 30 % — товарных запасов; 15 % — продаж;

С — наименее ценные товары, 50 % — товарных запасов; 5 % — продаж.

В зависимости от целей анализа может быть выделено произвольное количество групп. Чаще всего выделяют 3, реже 4-5 групп. По сути, ABC-анализ — это ранжирование ассортимента по разным параметрам. Ранжировать таким образом можно и поставщиков, и складские запасы, и покупателей, и длительные периоды продаж — всё, что имеет достаточное количество статистических данных. Результатом ABC анализа является группировка объектов по степени влияния на общий результат.

ABC-анализ основывается на принципе дисбаланса, при проведении которого строится график зависимости совокупного эффекта от количества элементов. Такой график называется кривой Парето, кривой Лоренца или ABC-кривой. По результатам анализа ассортиментные позиции ранжируются и группируются в зависимости от размера их вклада в совокупный эффект. В логистике ABC-анализ обычно применяют с целью отслеживания объёмов отгрузки определённых артикулов и частоты обращений к той или иной позиции ассортимента, а также для ранжирования клиентов по количеству или объёму сделанных ими заказов.

Порядок проведения ABC-анализа:

1. Определяем цель анализа (а зачем собственно нужен вам этот анализ?).

2. Определяем действия по итогам анализа (что будем делать с полученными результатами?).
3. Выбираем объект анализа (что будем анализировать?) и параметр анализа (по какому признаку будем анализировать?). Обычно объектами ABC анализа являются поставщики, товарные группы, товарные категории, товарные позиции. Каждый из этих объектов имеет разные параметры описания и измерения: объём продаж (в денежном или количественном измерении), доход (в денежном измерении), товарный запас, оборачиваемость и т. д.
4. Составляем рейтинговый список объектов по убыванию значения параметра.
5. Рассчитываем долю параметра от общей суммы параметров с накопительным итогом. Доля с накопительным итогом высчитывается путём прибавления параметра к сумме предыдущих параметров.
6. Выделяем группы А, В и С: присваиваем значения групп выбранным объектам.

Методов выделения групп существует порядка десяти, наиболее применимы из них: эмпирический метод, метод суммы и метод касательных. В эмпирическом методе разделение происходит в классической пропорции 80/15/5. В методе суммы складывается доля объектов и их совокупная доля в результате — таким образом значение суммы находится в диапазоне от 0 до 200 %. Группы выделяют так: группа А — 100 %, В — 45 %, С — остальное. Достоинства метода — большая гибкость. Самым гибким методом является метод касательных, в котором к кривой ABC проводится касательная, отделяя сначала группу А, а затем С.

Вероятности возникновения спроса на материальные ресурсы А, В и С подчинены различным законам. Установлено, что в большинстве

промышленных и торговых фирм примерно 75 % стоимости объёма продаж составляют всего около 10 % наименований номенклатуры (группа А), 20 % стоимости — 25 % наименований (группа В), 5 % стоимости — 65 % наименований (группа С). Существует множество способов выделения групп в ABC-анализе.

Метод ABC широко используется при планировании и формировании ассортимента на различных уровнях гибких логистических систем, в производственных системах, системах снабжения и сбыта.

Эксперты советуют с осторожностью подходить к сдвигам границ ABC групп (80/15/5), дело в том, что обычно на практике используют деление 80 % 15 % и 5 %. В случае если Вы сдвинете границы, внешний слушатель (или эксперт) может сделать неверные выводы исходя из приведенных Вами показателей например для группы «С». Так как его ожидания о группе «С» = 5 % не совпадут с измененными Вами правилами выделения групп[1, 3].

XYZ-анализ позволяет произвести классификацию ресурсов компании в зависимости от характера их потребления и точности прогнозирования изменений в их потребности в течение определенного временного цикла. Алгоритм проведения можно представить в четырёх этапах:

1. Определение коэффициентов вариации для анализируемых ресурсов;
2. Группировка ресурсов в соответствии с возрастанием коэффициента вариации;
3. Распределение по категориям X, Y, Z.
4. Графическое представление результатов анализа.

Категория X — ресурсы характеризуются стабильной величиной потребления, незначительными колебаниями в их расходе и высокой

точностью прогноза. Значение коэффициента вариации находится в интервале от 0 до 10 %.

Категория Y — ресурсы характеризуются известными тенденциями определения потребности в них (например, сезонными колебаниями) и средними возможностями их прогнозирования. Значение коэффициента вариации — от 10 до 25 %.

Категория Z — потребление ресурсов нерегулярно, какие-либо тенденции отсутствуют, точность прогнозирования невысокая. Значение коэффициента вариации — свыше 25 %.

Реальное значение коэффициента вариации для разных групп может отличаться по следующим причинам:

- сезонность продаж;
- тренд;
- акции;
- дефицит и т. д.

Есть несколько разновидностей XYZ-анализа, например анализ плановых данных с фактическими, что дает более точный % отклонения от прогноза. Очень часто XYZ-анализ проводят совместно с ABC-анализом позволяя выделять более точные группы, относительно их свойств.

Коэффициент вариации — это отношение среднеквадратичного отклонения к среднеарифметическому значению измеряемых значений ресурса.

Рассчитывается по формуле (1):

$$(1) V = \frac{\sigma}{\bar{x}}; \quad \sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}; \quad \bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}$$

где:

- V – коэффициент вариации;
- σ – среднеквадратичное отклонение;

- $\bar{x}$ – среднеарифметическое;
- x_i – i -тое значение статистического ряда;
- n – количество значений в статическом ряде[4].

Таким образом, применение двух систем анализа позволит наиболее точно оценить индикатор и его качественный состав. Поэтому в индикатор будет уже включены уже три формулы.

Для того чтобы представлять смысл всего АВС-анализа постараемся ответить на вопросы, предложенные в данной статье, чтобы в полной мере понимать для чего необходим анализ, и какие конкретные результаты он сможет принести. Сразу стоит отметить, что мы отвечаем на вопросы, чтобы понять сущность анализа, поэтому данные представленные носят примерный характер.

1. Цель анализа, установить какие лекарственные средства в лечебно-профилактическое учреждение (ЛПУ) являются наиболее востребованными и что реально необходимо ЛПУ в первую очередь. Дополнительно мы ставим цель о необходимости анализа в каждом ЛПУ республики. Возможно, для малых учреждений, например районных больниц и ЛПУ, он не потребуется, но на более высоком уровне, например, сервисной зоны в целом такой анализ будет наилучшим вариантом.

Как в противовес этой цели, мы будем использовать этот анализ на уровне сервисной зоны, чтобы не разбивать и не усложнять систему, а иметь конкретные данные по сервисной зоне, поскольку лекарственные средства стандартизированы для всех людей.

Стоит заметить, что в каждой сервисной зоне есть пациенты, нуждающиеся в особых лекарственных средствах (например, от болезни Гоше), поэтому их стоит отнести в особую группу лекарственных средств. Главное ограничение, которое может возникнуть здесь – это не разбивать лекарственных средств (ЛС) и медицинские товары на мелкие группы,

чтобы не создавать излишних вычислений и транспортных расходов на доставку и т.п.

2. Полученные результаты помогут выявить три основные группы лекарственных средств А, В, С. Данные точно установят связи между группами ЛС и медицинских товаров и затратами на их приобретение, при вычислении мы будем точно знать на что тратим бюджетные деньги.

В нашем случае мы будем также представлять, что отображает конкретный индикатор, в противном случае индикатор будет отражать туманную картину о количестве ЛС и медицинских товаров в сервисной зоне.

3. Объектом анализа будут выступать ЛС и медицинские товары, используемые в ЛПУ. Основными критериями будут:

1. Оборачиваемость (частота использования);
2. Расход лекарственного средства и медицинского товара на 1000 человек (количественная характеристика).
3. Необходимость препарата (жизненно необходимый препарат, препарат и медицинский товар первой помощи).
4. Данный пункт является самым сложным для анализа, поскольку рейтинг препаратов и медицинских препаратов будет зависеть напрямую от критериев. Но можно с уверенностью сказать, что в первую очередь войдут препараты:

Препараты	Медицинские товары
ЖВНЛС	Шприцы
Антибиотики	Товары для операций
Обезболивающие	Халаты и средства защиты персонала

Таб. 1. Примерное распределение ЛС по группам

5. Для эксперимента воспользуемся первыми двумя методами: эмпирическим и методом суммы. Скорее всего, будем использовать

классическое распределение 80/15/5, поскольку можно точно задать рамки и границы групп, и не бояться при работе всей системы существенно сдвинуть границы, и не получить искаженной информации.

6. Исходя из 4 пункта, мы можем сделать следующие присвоения:

Препараты (1)	Группа 1 (2)	Медицинские товары (3)	Группа 2 (4)
(1)	(2)	(3)	(4)
ЖВНЛС	A1	Шприцы	A2
Антибиотики	B1	Товары для операций	B2
Обезболивающие	C1	Халаты и средства защиты персонала	C2

Таб. 2. Присвоение ЛС и медицинским товарам классификации по группам.

Таким образом, из примерного анализа мы можем получить наиболее точное описание необходимых лекарств. На практике это даст более точную оценку для индикатора, и индикатор будет давать наиболее точную информацию от сервисной зоны. Также данный анализ позволит оперировать реальными данными, а не данными взятыми ниоткуда.

Что же касается XYZ –анализа, то он позволит делать прогнозы потребления ЛС. Поэтому индикатор, помимо собственной формулы можно исключить формулу коэффициента вариации. Однако, при этом стоит заметить что данная формула нужна не всегда, а только для подсчета статистической информации поэтому формулу целесообразно включать в конце периода (например, полугодия, года). Получаем систему уравнений – индикатор и коэффициент вариации (2).

$$(2) \begin{cases} i = (h_i + c_i + f_i + (x_i + m)) \\ V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \end{cases}$$

Исходя из описанного выше, мы можем сказать, что совмещая два типа анализа ABC и XYZ, мы можем получить дополнительный инструмент в управлении запасами лекарственных средств, а также их рациональным использованием. Анализ запасов, необходим в столь большой системе закупок для бюджетных ЛПУ. Если только брать во внимание ЛПУ, то даже проведение в них анализа потребует достаточного количества времени, например для г. Казани, где существуют крупные центры: Детская Республиканская Клиническая Больница (ДРКБ), Республиканская Клиническая Больница (РКБ), Межрегиональный Кардио-Диагностический Центр (МКДЦ), не считая больниц в каждом районе города.

Возникает вопрос о том, как точно определить, что войдет в анализ, и что именно будет отображать индикатор. Не исключено, что ABC анализ можно применить к ЛПУ, с некоторыми изменениями в алгоритме анализа. При применении анализа важно понимать, что нет второстепенных ЛПУ, и что ЛС должны получать все категории граждан, тогда не будет смысла в самом анализе.

Список литературы:

1. Стерлигова А. Н., «Управление запасами широкой номенклатуры. С чего начать?», журнал ЛогИнфо от 12 (68) 2003. <http://loginfo.ru/>
2. Фишер Андрей, «Методы выделения групп в ABC-анализе», журнал «Логистика и Управление», № 1-2008.
3. ABC-анализ, <http://ru.wikipedia.org/wiki/ABC-анализ>
4. XYZ-анализ, <http://ru.wikipedia.org/wiki/XYZ-анализ>

*Чувилова О.Н., к.э.н., доцент
доцент кафедры «Финансы»
ФГАОУ Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь*

УСИЛЕНИЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ВЕКТОРА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Раскрывая особенности социологического аспекта предмета геополитики, журнал геополитики отмечал: «Вместо суеверного отношения к географическим факторам в основу современной геополитики положена пространственная реальность человека и общества. Эта реальность включает в себя прежде всего физико-психологическое пространство человека, а также область высшего человеческого бытия и его пространственную историю» [4, с. 180]. Вопрос стоит о необходимости проникновения в духовную сферу человека и его деятельность.

Классическая геополитика была сконструирована по принципу: географическая среда – внешняя политика. Появление геосоциологии привело к такой модификации этого принципа: географическая среда – человек – внешняя политика. Однако и в новой форме западногерманские геополитики оставили географическую среду и отвели ей первое место. Значит, внешняя политика определяется географическим фактором, но с той лишь разницей, что в геосоциологии это влияние опосредуется человеком.

В основе разработки геосоциологического вектора обеспечения экономической безопасности региона лежит оценка уровня жизни и занятости населения.

Уровень жизни - это сложная комплексная социально-экономическая категория, выражающая степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей [3]. Он складывается из многих компонентов. Это и размер реальных доходов трудящихся, и уровень

потребления населением материальных благ и услуг, и обеспеченность населения благоустроенным жильем, и, наконец, рост образованности, степень развития медицинского и культурно-бытового обслуживания граждан, состояние природной среды.

Мы согласны со многими исследователями в области экономики, политики, социологии и др. наук, что уровень жизни отражает важнейший из аспектов положения человека в обществе. Выражая степень реализованности жизненных интересов и предпочтений, которые являются движущей силой хозяйственной деятельности, уровень жизни тем самым выступает важнейшей интегральной характеристикой социально-экономической системы. Показатели динамики уровня жизни населения дают возможность судить как о характере и направленности перемен в целом, так и об их социальных последствиях для различных групп населения.

На уровень жизни населения влияет в основном инфляция или рост цен на продукты питания, входящие в потребительскую корзину среднестатистического жителя Российской Федерации.

Приведем результаты статистического наблюдения, проводимого на протяжении 2004 – 2012 года студентами экономических специальностей Ставропольского государственного университета под руководством автора статьи, по соответствию официального и реального курса инфляции в Ставропольском крае и ее влияние на экономическую безопасность региона.

Период наблюдения разобьем на три этапа:

1. Докризисный период (2004-2006 гг.).
2. Период мирового финансового кризиса (сентябрь 2008 – май 2009 г.).
3. Посткризисный период (2011 г. – 1 полугодие 2012 г.).

За период сентябрь 2004 года – июнь 2006 года (1,5 года) нами был проведен статистический анализ темпов изменения цен на основную составляющую потребительской корзины региона с целью сопоставления реальных темпов инфляции и официальных.

Объектом наблюдения явились основные торговые точки города Ставрополя и Ставропольского края, среди которых в выборку попали следующие: магазины «Привоз», «Магнит», «Сливки», «Вишня», «Дубрава», «Пятерка» и др., рынки верхний и нижний, расположенные в г. Ставрополе, а также торговые точки г. Нефтекумска, Георгиевска, Михайловска, Ипатово, Пятигорска, село Надежда и других населенных пунктов.

Полученные результаты мы представили в следующей последовательности:

1. Расчет темпов роста цен на основные продукты питания в г. Ставрополе.
2. Анализ изменения цен в других городах и селах Ставропольского края.
3. Сопоставление полученных результатов с официальным темпом инфляции по Ставропольскому краю.

В г. Ставрополе – краевом центре – проживает около 355 тысяч человек. Количество торговых точек растет большими темпами, что естественно является следствием рыночной экономики. Несмотря на это, не наблюдается высокой вариации цен на основные продукты питания. В таблице 1 представлен анализ изменения цен в торговых точках города на основные продукты питания [3].

Таблица 1

Анализ изменения цен на продукты питания в г. Ставрополе за октябрь

2004 г. – май 2006 г., руб.

Наименование продуктов питания	Ед. изм.	2004		2005			2006	Темп роста, %
		09	11	04	07	12	04	
1. Хлеб	бул.	7,5	7,5	8,0	8,0	8,0	8,0	106,6
2. Молоко	л	10,5	11,5	12,0	12,0	13,0	14,0	133,3
3. Масло сливочное	пач.	11,0	12,5	13,4	14,0	16,0	18,5	168,2
4. Яйцо	дес.	18,0	21,0	23,0	20,0	21,0	20,0	111,1
5. Сахар	кг	17,5	18,0	20,0	27,0	29,0	30,0	171,4
6. Колбаса копченая «Одесская»	кг	102,0	105,0	125,0	128,0	132,4	148,0	145,1
7. Сыр «Российский»	кг	120,0	130,0	135,0	127,3	116,0	128,0	106,7
8. Куры	кг	65,0	67,0	70,0	72,0	73,0	75,0	115,4
9. Мясо свинина	кг	85	95	140	148,5	150,0	155,0	182,3
10. Крупа (рис)	кг	18,0	18,5	19,0	19,5	20,0	20,0	111,1
11. Другие, в том числе								
- рыба (треска)	кг	68,0	69,2	80,4	80,0	69,9	67,0	98,5
- чай ахмад	пач.	37,0	38,5	42,0	42,0	43,0	43,5	117,6
- соль	кг	2,0	2,5	2,5	2,5	3,0	5,0	250,0
- масло подсолнечное	л	50,0	51,0	52,0	50,0	46,0	44,0	88,0
Итого предложенный набор	-	611,5	647,2	742,3	750,8	740,3	773,0	126,4

Необходимо отметить, что в таблице приведены средние цены на указанные виды продукции. В целом, разрыв между крупными торговыми точками и мелкими и рынками составил 15%.

По данным Министерства экономического развития и торговли Ставропольского края, индекс потребительских цен за второе полугодие 2004 года составил 7,1%, за 2005 год – 10,5%, за 1 полугодие 2006 года – 5,3%. Таким образом, в купе официальный индекс потребительских цен составляет 15,9%.

Из таблицы видно, что за 1,5 года реальный рост на основные виды продуктов питания составил 26,4 %. Данный рост обусловлен, в основном, ростом цен на мясо и молочную продукцию. В предложенный набор не

вошли овощи, фрукты, другие крупы, другая молочная продукция, также табачные и спиртные изделия.

Что касается сезонных цен, отметим, за указанный период наблюдения, цена на яблоки выросла с 22 руб. за килограмм до 38 руб., что составило 172,8%, на картофель цена возросла на 52,6%. Такая же тенденция прослеживается и по остальным видам овощей и фруктов, реализация которых производится круглогодично. Также за анализируемый период произошел рост цен на табачные и спиртные изделия. Табачные изделия в среднем выросли в цене на 11,7%, вино-водочные изделия на 23,6%.

Таким образом, на основной набор продуктов питания рост цен за анализируемые 1,5 года составил 26,4% против 15,9% официальных, то есть на 10,5% больше.

Аналогичная ситуация складывается и в других городах Ставропольского края.

Население крупных городов региона составляет: в Пятигорске - 140 тысяч, в Невинномысске – свыше 131 тысячи, в Кисловодске - 129 тысяч, в Ессентуки – 81 тысяча, в Минеральных Водах – более 75 тысяч, в Георгиевске – 70 тысяч, в Буденновске – 65 тысяч, в Михайловске - 58 500 человек. Городское население составляет 54,1%.

Среди указанных населенных пунктов, «первое место» в рейтинге занимает г. Ипатово – за анализируемый период рост цен на предложенный набор составил 34%, наименьший темп роста – г. Нефтекумск – 18,4%.

В сельских поселениях темпы роста цен варьируются за указанные 1,5 года (конец 2004 – середина 2006 г.) от 19 до 21%.

Несколько иная ситуация характерна для периода исследования, сопровождающегося мировым финансовым кризисом (таблица 2) [2].

Таблица 2

Анализ изменения цен на продукты питания за сентябрь
2008-май 2009гг. (в среднем по Ставропольскому краю), руб.

Наименование продуктов питания	Ед. изм.	2008				2009					Темп роста, %
		09	10	11	12	01	02	03	04	05	
1. Хлеб	бул.	11	11	11	11	11	11	11	11	12	109
2. Молоко	л	25	24	25	25	25	26	26	26	27	108
3. Масло сливочное	пач.	22	22	22	23	23	23	23	24	24	106
4. Яйцо	дес.	32	44	46	43	44	35	35	33	29	90
5. Сметана	бан.	22	22	23	22	23	23	24	24	24	109
6. Колбаса столовая	кг	160	160	160	165	165	165	170	170	170	106
7. Сыр «Российский»	кг	150	150	160	160	160	170	170	180	180	120
8. Куры	кг	70	70	80	80	80	84	85	88	92	127
9. Мясо свинина	кг	200	230	200	220	240	220	220	220	180	89
10. Рис	кг	40	40	40	41	42	43	43	44	43	107
11. Картофель	кг	12	10	12	12	12	12	13	14	15	125
12. Рыба	кг	65	65	65	66	75	83	82	85	92	142
13. Яблоки	кг	35	40	40	40	40	40	60	60	65	185
Итого	-	844	888	884	908	940	935	962	981	953	113

Объектами наблюдения также явились основные торговые точки г. Ставрополя и Ставропольского края.

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что за период сентябрь 2008-май 2009 гг. рост цен составил в среднем 13%.

По данным Ставропольского краевого комитета государственной статистики и министерства экономического развития и торговли Ставропольского края за данный период индекс потребительских цен составил 12,7%. Мы видим, что в период финансового кризиса, в регионе наблюдается незначительное отклонение официальных темпов роста цен от реальных.

Необходимо констатировать, что за 2005-2007 гг. отклонения реального индекса потребительских цен от официального составляло – от +10% до +18%.

Таким образом, финансовый кризис явился причиной приостановки

опережающего роста реального индекса инфляции. На фоне резкого роста уровня безработицы за период сентябрь 2008 – май 2009 гг. наблюдается спад темпов роста инфляции и приближение реальной инфляции к официальной.

Аналогичная ситуация характерна для остальных регионов и стран. Так, по данным Интернет-ресурсов, за январь – май 2009 г. продукты в России подорожали на 5,3%, тогда как в странах ЕС - на 0,6%

Темпы инфляции в России замедлились. Однако продукты питания в России дорожали в период финансового кризиса быстрее, чем в европейских странах.

Среднемесячный уровень безработицы в еврозоне за анализируемый период составил восемь процентов, что стало максимальным уровнем. Число безработных в Евросоюзе в мае 2009 года составило 18,61 миллиона человек.

Данный аспект повлек за собой массу социальных взрывов, сопровождающихся волной забастовок и протестов, которые в свою очередь еще больше подрывают экономики различных стран, нанося многомиллионные убытки.

В России социальную напряженность удалось сгладить благодаря выработанным Правительством мерам поддержки граждан страны, оставшихся без работы и благодаря менталитету и «терпимости» населения к различного рода кризисам. Несмотря на это, рост безработицы не снижался, а уровень жизни населения регионов не рос.

Выборочное исследование, проводимое в посткризисный период (2011 год – 1 полугодие 2012 года) показало, что в г. Ставрополе снижение цен на основные продукты питания потребительской корзины среднестатистического жителя РФ составило (среднее значение) 6,8% (таблица 3).

Этому способствовало в значительной степени снижение цен на гречневую крупу – на 36,2%, масло растительное – на 12,4%, рис – на 19,5%, мясо курицы на 8,3% в декабре 2011 года по сравнению с январем 2011 года.

По данным Росстата в 2011 году уровень инфляции составил 6,1%, по данным Минэкономразвития – 8,8%.

Динамика снижения стоимости набора продуктов питания (выборочное исследование), входящих в потребительскую корзину за 2011 год представлена на рис. 1.

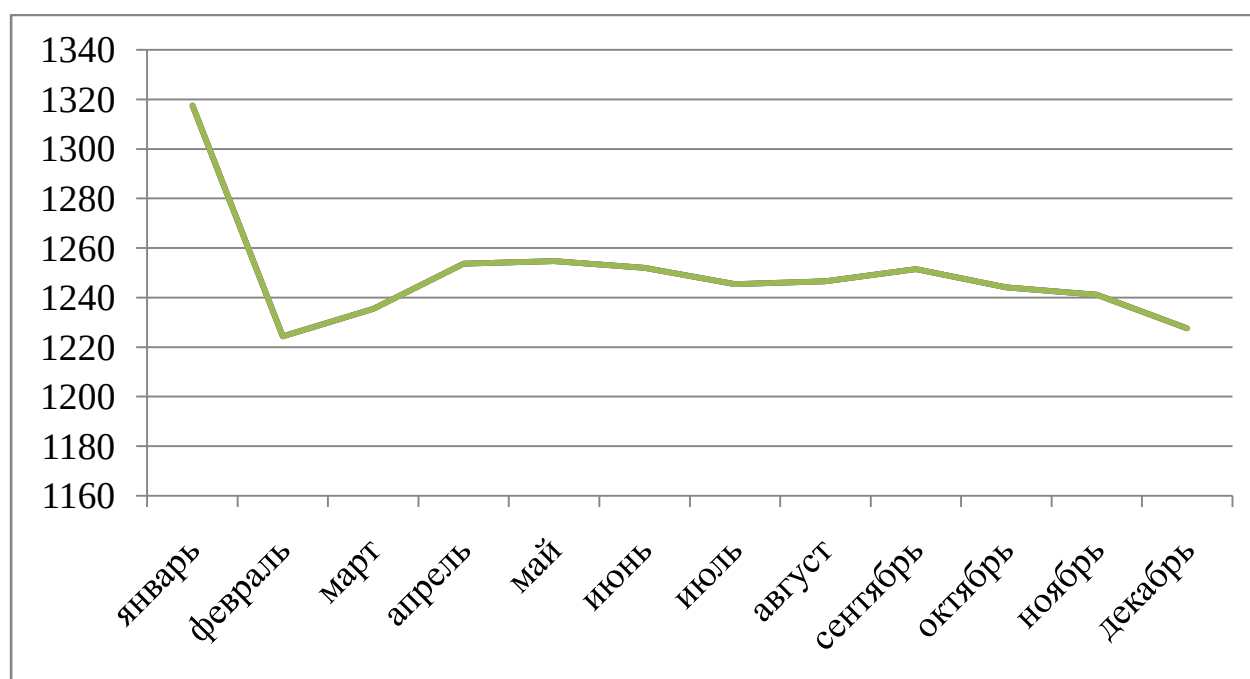


Рис. 1. Динамика стоимости набора продуктов питания, входящих в потребительскую корзину в 2011 году

Таблица 3

**Анализ изменения цен на продукты питания в 2011 году
(в среднем по Ставропольскому краю), руб.**

№ п/п	Наименование продукции	Ед. изм.	2011												Темп роста, %
			01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	
1	Хлеб белый	бул.	13,8	13,8	14,0	14,0	14,0	14,3	14,3	14,3	14,3	14,5	15,0	15,0	108,7
2	Молоко	л	25,0	25,5	25,5	25,5	26,0	26,0	26,0	26,0	26,5	26,5	26,5	26,5	106,0
3	Масло сливочное	пач. 100 г.	38	38	38,5	38,5	39,0	39,0	39,0	39,0	39,5	39,5	39,5	39,5	103,9
4	Яйцо	дес.	42	30,9	32,4	38,0	38,0	37,5	37,0	37,0	37,0	37,5	38,0	38,5	91,7
5	Сыр	кг.	256	260,5	256	256	258	258	260	260	260	260	260	260	101,6
6	Мясо говядина	кг.	217,5	220	220	220	220	210	210	215	220	220	220	220	101,1
7	Мясо курицы	кг.	115	98	100	106	106	110	107	106	105	102	106	100	86,9
8	Рис	кг.	72	38,9	40	38	33	37	39	40	50	52,5	58	58	80,5
9	Гречневая крупа	кг.	94	90	95,4	101	105	105	103	98	90	85	70	60	63,8
10	Мука	кг.	14	18	22	22	22	22	21	20	20	20	21	22	157,1
11	Макаронные изделия	кг.	26	26,8	27	27	27,5	27,5	27	27,5	27,5	28,0	28,6	29,5	113,5
12	Рыба (морской язык)	кг.	135	129	129	130	130	130	130	130	131	131,5	133	133	98,5
13	Масло растительное	л.	97	82	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	87,6
14	Соль	кг.	7	8,4	8,4	8,4	8,5	8,5	8,5	8,5	8,8	8,6	8,5	8,5	121,4
15	Сахар песок	кг.	64	42	42	44	44	43	43	43	43	42	42	42	65,6
16	Фрукты (яблоки)	кг.	65	68	68	68	68	68,6	70,0	69,0	69	69,5	70,0	70,0	107,6
17	Овощи (картофель)	кг.	36,2	34,5	32,2	32,2	30,7	30,5	25,6	28,2	24,8	22,0	20,0	20,0	55,2
	Итого:	-	1317,5	1224,3	1235,4	1253,6	1254,7	1251,9	1245,4	1246,5	1251,4	1244,1	1241,1	1227,5	93,2

Таким образом, в посткризисный период наблюдается дефляционное снижение цен, что подтверждается аналогичными исследованиями в первом полугодии 2012 года (таблица 4).

Таблица 4

Анализ изменения цен на продукты питания в первом полугодии 2012 года
(в среднем по Ставропольскому краю), руб.

№ п/п	Наименование продукции	Ед. изм.	2012						Темп роста, %
			01	02	03	04	05	06	
1	Хлеб белый	бул.	15	15	15	15	15	15,2	101,3
2	Молоко	л	26,8	26,8	28	28	28	28	104,5
3	Масло сливочное	пач. 100 г.	33,8	33,9	34,4	32,3	33,1	33,2	98,2
4	Яйцо	дес.	37,8	37,1	39,3	31,5	28,0	22,8	60,3
5	Сыр	кг.	260	260	260	262	263	260	100,0
6	Мясо говядина	кг.	220	214	219,8	217	221	230	104,5
7	Мясо курицы	кг.	100	108	115	112,9	109,4	100	100,0
8	Рис	кг.	62,0	61,7	60,1	60,1	60,1	57,5	92,7
9	Гречневая крупа	кг.	48,2	46,4	48,9	50,2	50,2	48,5	100,6
10	Мука	кг.	22	23	23	23,5	24	25	113,6
11	Макаронные изделия	кг.	30	31	30	42	30	30	100,0
12	Рыба (сазан)	кг.	120	120	128,2	124,4	123	125	104,2
13	Масло растительное	л.	85	85	87	87	86	87	102,3
14	Соль	кг.	8,5	8,5	8,6	9,0	10,0	10,0	117,6
15	Сахар песок	кг.	42	42	40	40	40	41	97,6
16	Фрукты (яблоки)	кг.	70	65	66	69	75	68	97,1
17	Овощи (картофель)	кг.	18,2	16,8	17,4	16,4	17,2	15,5	85,2
	Итого:	-	1199,3	1185,7	1220,7	1220,3	1213,2	1195,7	99,7

Исследования показали, что за первое полугодие 2012 года стоимость набора потребительской корзины (по данным выборочного наблюдения) снизилась в среднем по Ставропольскому краю (исследование проводилось в г. Ставрополе) на 3,6 руб. или на 0,3% (рис. 2).

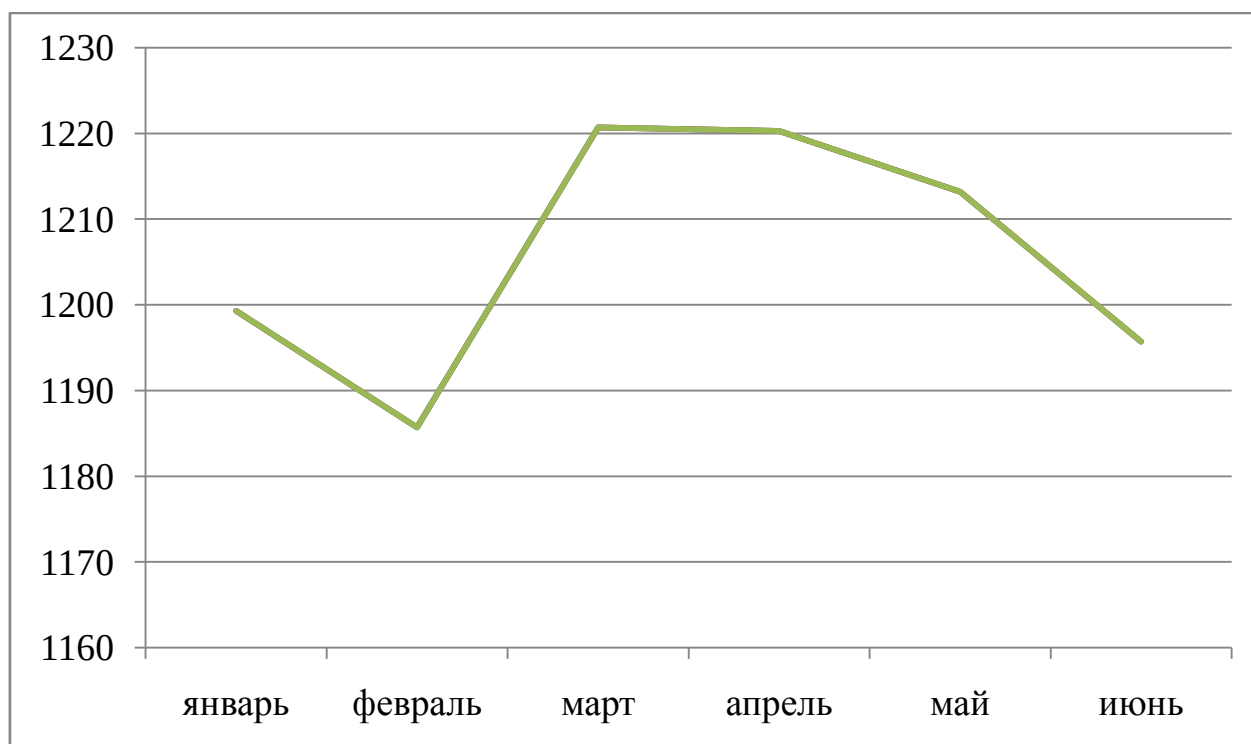


Рис. 2. Динамика стоимости набора продуктов питания, входящих в потребительскую корзину в первом полугодии 2012 года

Причем необходимо констатировать, что в магазинах сети «Тройка» наблюдалось снижение цен в июне 2012 года по сравнению с январем 2012 года на 0,5%, а в крупных супермаркетах снижение составило от 10% до 15%. В сети магазинов «Магнит» снижение цен составило в среднем по Ставропольскому краю от 0,5% до 1%. Данный спад явился следствием снижения цен на крупы, овощи и фрукты.

Однако, в сельских поселениях Ставропольского края отмечается рост стоимости выборочного набора продуктов питания от 0,8% до 2,5% за первое полугодие 2012 года, что обусловлено стабильностью цен на хлебобулочные изделия, овощи и фрукты и ростом цен на молочные и мясные продукты.

Для сравнения, в Краснодарском крае снижение стоимости набора в первом полугодии 2012 года составило 2% - 3% в зависимости от продавца продукции.

Официальный уровень инфляции в Российской Федерации (по данным Росстата) за первое полугодие 2012 года составил 3,5%, тогда как по данным нашего наблюдения отмечается дефляция в интервале 0,3% - 1%.

Таким образом, в предкризисный период 2004-2006 гг. – в Ставропольском крае реальный курс инфляции был выше официального (Данные Минэкономразвития) почти на 10%, в период, сопровождающийся мировым финансовым кризисом, официальный и реальный уровни инфляции, по данным нашего наблюдения, практически сравнялись и в посткризисный период (2011 – первое полугодие 2012 года) на фоне низкого курса инфляции - 6,1% в 2011 году и 3,5% в первом полугодии 2012 года отмечается дефляция цен на набор продуктов питания, входящих в потребительскую корзину (выборочное исследование).

С одной стороны, данный аспект свидетельствует о стабилизации социально-экономического развития Ставропольского края и о росте уровня жизни населения, а с другой стороны, о неравномерности данного развития.

В нестабильные периоды развития любого общества, нарушается его целостность в различных аспектах: социальных, экономических, правовых и др., что приводит к напряженности общества в социально-экономическом, политическом, нравственном, психологическом направлениях. В эти периоды становится актуальной потребность общества в различных видах гарантий от государства. Этот факт, на наш взгляд, является приоритетным в настоящее время.

Мировой финансовый кризис доказал неэффективность экономизации политики развитых стран, построенной на «подчиненности» мировому лидеру, неспособному обеспечить даже собственную геоэкономическую безопасность. Отсутствие концепции геоэкономической безопасности в большинстве стран привело к тому, что финансовый кризис лег тяжелым бременем как на все отрасли и секторы экономики, так и на все слои населения.

Можно сколько угодно говорить о геополитике, геоэкономике и о геофинансах, но для предотвращения тяжелых последствий «очередных кризисов» необходимо действенная доктрина геоэкономической безопасности страны и регионов, одной из основных положений которой должны быть поддержка населения (его уровня жизни), то есть геосоциологическая направленность [2].

В настоящее время наибольший интерес вызывает предложенная доктрина геоэкономической безопасности (внешнеэкономической безопасности) д.э.н. Эрнестом Кочетовым, который утверждает, что национальная система внешнеэкономических институтов не соответствует мировым тенденциям - она базируется на устаревшей торгово-посреднической (с рудиментами снабженческо-сбытовой) доктрине и в силу этого не способна решать стратегические задачи в процессе встречного движения к мировому равновесию. Здесь нужны новые, геоэкономические подходы [1]:

- вхождение в мировые интернационализированные воспроизводственные ядра (циклы), обеспечивающие доступ к формированию и перераспределению мирового дохода;
- оперирование не на мировом рынке, а на геоэкономическом атласе мира (в т. ч. национальном геоэкономическом атласе): транснационализация перекроила политическую карту мира, возникло новое, геоэкономическое поле на котором национальные экономики разыгрывают свои стратегические карты, реализуют стратегические цели - с ясно очерченными международными и экономическими границами, национальными интересами, контурами стратегических альянсов, интеграционных и дезинтеграционных подвижек, экономических группировок (контуры геоэкономических плацдармов) и т. п.;
- оперирование на геоэкономическом атласе требует активной,

наступательной позиции в отличие от выжидательной (конъюнктурной) торговой тактики и соответствующих приемов: использования высоких геоэкономических технологий, векторной стратегии (стратегическое направление формирует соответствующую модель ВЭС), целенаправленного формирования геоэкономических ситуаций, отложенной внешнеэкономической контрибуции, стратегического зачета взаимных требований и т. д.

Исходя из важнейших параметров уровня доходов и качества жизни населения края, мы провели оценку степени социальной напряженности в выделенные нами периоды (таблица 5).

Таблица 5

Оценка напряженности городов и районов Ставропольского края в зависимости от уровня доходов

Название районов и городов	Уровень напряженности в зависимости от уровня доходов	Оценка		
		2006	2009	2012
Александровский	Средний	0	-1	0
Андроповский	Выше среднего	-1	-2	-1
Апанасенковский	Выше среднего	-1	-2	-1
Арзгирский	Средний	0	-1	-1
Буденновский	Выше среднего	-1	-2	-1
Благодарненский	Ниже среднего	+1	0	+1
Георгиевский	Выше среднего	-1	-2	-1
Грачевский	Выше среднего	-1	-2	-2
Ессентуки	Ниже среднего	+1	0	+1
Железноводск	Ниже среднего	+1	0	+1
Изобильненский	Ниже среднего	+1	0	0
Ипатовский	Высокий	-2	-2	-1
Кировский	Средний	0	0	0
Кисловодск	Средний	0	0	+1
Кочубеевский	Выше среднего	-1	-2	-1
Красногвардейский	Выше среднего	-1	0	0
Курский	Высокий	-2	-2	-2
Левокумский	Выше среднего	-1	-2	-2
Лермонтов	Выше среднего	-1	+1	+1
Минераловодский	Выше среднего	-1	-2	-2
Невинномысск	Низкий	+2	+1	+1
Нефтекумский	Средний	0	-1	-1
Новоалександровский	Выше среднего	-1	0	+1
Новоселицкий	Выше среднего	-1	-2	-1

Петровский	Выше среднего	-1	-2	-1
Пятигорск	Ниже среднего	+1	0	0
Советский	Выше среднего	-1	-2	-1
Ставрополь	Низкий	+2	+1	+1
Степновский	Выше среднего	-1	-2	-1
Труновский	Выше среднего	-1	-2	-2
Туркменский	Выше среднего	-1	-1	-1
Шпаковский	Выше среднего	-1	-2	-1

Примечание: шкала оценки напряженности: 0 – средний уровень; -1 – выше среднего; -2 – высокий; 1 – ниже среднего; 2 – низкий.

Низкий уровень напряженности зафиксирован в двух крупнейших городах региона - Ставрополе и Невинномысске. Наиболее высокий показатель напряженности по данному индикатору отмечается в Ипатовском и Курском районах, где остается по-прежнему низкой заработная плата и уровень доходов населения по сравнению со среднерегиональными показателями.

В посткризисный период, как видно из таблицы 5, показатели напряженности вернулись в большинстве регионов к докризисному периоду либо остались на уровне кризисного.

В данных условиях государственная социально-экономическая политика вынуждена активно участвовать в перераспределении доходов, выравнивая положение различных групп населения с позиции их достатка.

Таким образом, прямо и обратно пропорциональная зависимость между экономикой, политикой и социальным развитием регионов и страны в целом налицо, что доказывает необходимость не только выработки доктрины геоэкономической безопасности, но и расширения инструментария, входящего в нее.

Круг задач в области социальной защиты и объем предоставляемой помощи определяются, прежде всего, уровнем развития производительных сил, социальной структурой, господствующей идеологией, культурой, традициями, степенью гуманизации общественных отношений, а также другими факторами, определяющими жизнедеятельность конкретного

социума, но, несомненно, наличие в любом обществе института социальной защиты населения.

Стоит неуклонно исследовать географические, политические, экономические и социальные характеристики региона, которые в совокупности определяют его геостратегическое положение, и позволяют разработать эффективные направления геоэкономической безопасности.

Данные направления должны быть систематизированы в соответствие с методикой оценки геоэкономического потенциала региона в разрезе показателей производственного, налогового банковского внешнеэкономического потенциала, социального развития, потребительского потенциала и других.

Геоэкономическая позиция должна заключаться, прежде всего, в создании равновесного положения в системе благосостояния, расширении и формировании новых подходов к реформированию региональной политики в области образования, социального, политического и экономического развития. Это должно обеспечивать эффективное развитие региона и создание предпосылок к усилению геосоциологической составляющей.

Использованные источники:

1. Кочетов Э. Г. Геоэкономика и стратегия России. Истоки и принципы построения внешнеэкономической доктрины.- М.: Московский общественный научный фонд, 1997. – 141 с. - (Серия «Научные доклады», № 44).
2. Чувилова О.Н. Геофинансовые и геосоциологические векторы усиления геоэкономического потенциала региона (на примере Ставропольского края): монография. - Ставрополь: Изд-во «Графа», 2010 – 116 с.
3. Чувилова О.Н., Зайцева Т.К. К вопросу о научном подходе к оценке факторов, влияющих на уровень жизни населения в регионе // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, №5(8) – 2006 - С. 78-82

4. Hinder R. Weltmacht der Friendens // Zeitschrift flir Geopolitik. – 1960. – Н. 1. – S. 2.

Швецова И.Н., к.э.н., доцент

доцент кафедры финансового менеджмента

Хмелькова Н.С.

студент

ФГБОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»,

Россия, Сыктывкар

ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ С ВЫДЕЛЕНИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ

Инвестиционная стратегия предприятия - это формирование комплекса долгосрочных целей в области инвестиционной деятельности и совокупность действий по их достижению.

Отраслевые особенности оказывают существенное влияние на процесс формирования инвестиционной стратегии и определения стратегических целей развития (недопущение износа основных фондов; повышение технического уровня производства; повышение качества продукции; расширение и развитие производства; и др.).

Сопоставление выявленных в процессе анализа благоприятных возможностей и угроз, с одной стороны, и собственных сил и слабостей, с другой, дает возможность более объективно определить ключевые факторы успеха и сформулировать основные стратегические цели развития и направления инвестирования.

Инвестиционная деятельность организации во всех ее формах не должна сводиться только лишь к удовлетворению текущих инвестиционных потребностей, определяемых необходимостью замены выбывающих активов

или их прироста в связи с происходящими изменениями объема и структуры хозяйственной деятельности.

На современном этапе важно осознать необходимость перспективного управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней инвестиционной среды [1, с. 16].

Открытое акционерное общество «Межрегиональная распределительная сетевая компания Северо-Запада» учреждено по решению единственного учредителя ОАО РАО «ЕЭС России» в ходе его завершающей реорганизации (Распоряжение Председателя Правления ОАО РАО «ЕЭС России» от «09» декабря 2004 г. № 153р) и зарегистрировано 23 декабря 2004 года.

ОАО «МРСК Северо-Запада» осуществляет свою деятельность на территории 7 субъектов федерации, расположенных в Северо-Западном регионе: Республика Карелия, Республика Коми, Архангельская область, Вологодская область, Мурманская область, Новгородская область, Псковская область.

Территория обслуживания компании - 1,58 млн кв. км с населением около 6,3 млн человек. Общая протяженность воздушных и кабельных линий электропередачи составляет 174,6 тыс. км. Количество подстанций 35 кВ и выше, состоящих на балансе, – 1143 шт, установленная мощность силовых трансформаторов подстанций составляет 17,9 тыс. МВА.

Республика Коми, входящая в зону ответственности ОАО «МРСК Северо-Запада», расположена на крайнем северо-востоке Европейской части России и граничит с Архангельской, Кировской, Пермской, Свердловской и Тюменской областями. Площадь республики - 416 тыс. кв. км (2,44% от территории Российской Федерации, 11 место в РФ) с населением в 901,2 тыс. чел.

Транспортировку электрической энергии на территории Республики Коми осуществляет филиал ОАО «МРСК Северо-Запада» «Комиэнерго».

В территориальном отношении энергосистема Республики Коми состоит из пяти энергоузлов: Воркутинский, Интинский, Печорский, Ухтинский, Южный.

Рассматривая реализацию основных этапов процесса разработки инвестиционной стратегии в организации, следует отметить, что ОАО «МРСК Северо-Запада» строит свою инвестиционную политику исходя из принципов экономической эффективности и целесообразности. И с целью реализации данных принципов разработка и реализация инвестиционной политики в рамках региональной направленности, в частности реализуемая на территории Республики Коми, целиком и полностью находится в компетенции филиала ОАО «МРСК Северо-Запада» «Комиэнерго», который несет полную ответственность за состав и качество проводимых в рамках инвестиционной политики Общества мероприятий.

Таким образом, процедура формирования инвестиционной программы ОАО «МРСК Северо-Запада» осуществляется «снизу-вверх» в целях повышения инвестиционной эффективности и реализации социальной ответственности компании.

Следовательно, соответствие основным принципам разработки инвестиционной стратегии и выполнение обязательных этапов данного процесса для соблюдения установленных принципов лежит «на плечах» филиала ОАО «МРСК Северо-Запада» «Комиэнерго».

Говоря об анализе соответствия существующей функциональной и инвестиционной стратегии организации, ее инвестиционных намерений и ожиданий организационной миссии Общества, следует заметить, что в рамках задач, поставленных Энергетической стратегией России перед электроэнергетикой, ОАО «МРСК Северо-Запада» видит свою миссию в обеспечении надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей,

стабильного дохода акционеров посредством эффективного управления распределительным сетевым комплексом на базе единых концептуальных подходов к ведению бизнеса.

Стратегия компании строится на следующих принципах:

- повышение эффективности основной деятельности;
- соблюдение интересов всех акционеров ОАО «МРСК Северо-Запада»;
- совершенствование корпоративного управления, повышение прозрачности финансово-хозяйственной деятельности;
- создание максимально комфортных условий для потребителей;
- постоянное повышение социальной ответственности Компании.

Стратегические цели:

- повышение надежности и качества реализуемых Обществом услуг;
- повышение операционной и инвестиционной эффективности;
- повышение инвестиционной привлекательности;
- повышение энергоэффективности и обеспечение инновационного развития;
- повышение доступности электросетевой инфраструктуры;
- развитие человеческого капитала.

Таким образом, основными ориентирами для филиала ОАО «МРСК Северо-Запада» «Комиэнерго» при разработке инвестиционной стратегии с целью достижения общих стратегических целей компании должны быть:

- снижение уровня физического износа электросетевого оборудования;
- достижение гарантированных показателей надежности и стандартов качества услуг;
- достижение установленного уровня наблюдаемости и управляемости;
- снижение операционных издержек распределительных сетевых компаний;
- снижение стоимости строительства новых мощностей;
- снижение потерь до уровня развитых стран;

- обеспечение уровня учета энергоресурсов, соответствующего современным требованиям;
- применение в производственном процессе изделий наиболее высоких классов энергетической эффективности;
- создание резерва пропускной способности электрических сетей в объеме, опережающем развитие экономики;
- обеспечение предприятий распределительного сетевого комплекса квалифицированным персоналом.

С целью формирования инвестиционной политики в Комиэнерго разрабатываются долгосрочные инвестиционные стратегии, среднесрочные инвестиционные программы, в которых закрепляются основные перспективные направления развития предприятия.

Долгосрочная инвестиционная стратегия формируется на пятилетний период исходя из сценарных условий развития электро- и теплоэнергетики на этот период. При подготовке долгосрочных инвестиционных программ учитываются прогнозы энергопотребления, ввода мощностей в регионе.

Среднесрочные инвестиционные программы формируются на трехлетний период с учетом долгосрочной инвестиционной стратегии.

По итогам прошедшего года среднесрочные инвестиционные программы формируются на каждые последующие три года исходя из приоритетов развития предприятия на 3-х летнюю перспективу.

С учетом долгосрочных и среднесрочных планов разрабатываются ежегодные инвестиционные программы.

Таким образом, при реализации данных этапов разработки инвестиционной стратегии в организации реализуются принципы соответствия и инвестиционной гибкости и коммуникабельности.

Так, например, если плановый объем капитальных вложений инвестиционной программы ОАО «МРСК Северо-Запада» на 2011 год составлял 4 861 млн. руб., то перечень инвестиционных проектов, вошедших

в инвестиционную программу 2011 г., был определен исходя из основных принципов формирования инвестиционных программ с учетом уровня приоритетности.

И основными критериями отбора инвестиционных проектов для включения в инвестиционную программу ОАО «МРСК Северо-Запада» на 2011 г. явились:

1. Переходящие инвестиционные проекты, работы капитального характера по которым были начаты в 2010 г. и ранее;
2. Инвестиционные проекты, связанные с повышением надежности электроснабжения социально-значимых объектов и объектов жизнеобеспечения;
3. Инвестиционные проекты, направленные на реконструкцию объектов, находящихся в непригодном техническом состоянии, проведение мероприятий по текущей эксплуатации и ремонтам которых экономически и технически нецелесообразно;
4. Инвестиционные проекты, реализуемые по договорам технологического присоединения.

Кроме того, при осуществлении инвестиционной политики, реализация которой находит отражение в ежегодных инвестиционных программах, выполняются мероприятия по:

- поддержанию в эксплуатации оборудования, необходимого для достаточного, надежного, бесперебойного энергоснабжения потребителей;
- проведению мероприятий по снижению производственных издержек, в том числе за счет повышения эффективности работы оборудования;
- модернизации основных фондов;
- обеспечению безопасности работы оборудования;
- введению новых мощностей в случае необходимости покрытия дефицита нагрузок или необходимости создания резерва мощности.

Все это проводится на этапе анализа стратегических альтернатив и выбора стратегических направлений и форм инвестиционной деятельности. Здесь важна реализация инновационного принципа, поскольку именно инвестиционная деятельность является главным механизмом внедрения технологических нововведений, обеспечивающих рост конкурентной позиции организации на рынке.

На таких этапах разработки инвестиционной стратегии, как определение направлений формирования инвестиционных ресурсов и разработка системы организационно-экономических мероприятий по обеспечению реализации инвестиционной стратегии, предприятие в рамках осуществления капитальных вложений принимает меры для сокращения затрат по финансируемым объектам, для чего проводятся закупки оборудования, заказываются работы на принципах конкурсных торгов согласно действующим законодательным, нормативным и локальным актам.

Инвестиционными проектами, подлежащими рассмотрению и реализации в составе инвестиционных программ Комиэнерго, а, следовательно, и МРСК Северо-Запада, являются:

- экономически эффективные проекты, удовлетворяющие параметрам экономической эффективности;
- проекты, направленные на развитие и поддержание бизнеса;
- проекты, направленные на повышение надежности энергоснабжения, безопасности работы оборудования и персонала;
- социально-ориентированные проекты.

Инвестиционная деятельность филиала ОАО «МРСК Северо-Запада» «Комиэнерго» включает в себя инвестиции на производственное развитие, которые подразделяются на:

- инвестиции на техническое перевооружение и реконструкция действующих предприятий,

- инвестиции в новое строительство и расширение действующих предприятий.

Помимо направления инвестиций группировка объектов инвестирования осуществляется по видам бизнеса, по масштабу проектов, по сроку реализации, по наличию экономического эффекта для энергетического предприятия.

По видам бизнеса выделяют электросетевые объекты распределительных сетей, которые не относятся к ЕНЭС; объекты распределительных сетей, которые относятся к ЕНЭС.

По сроку реализации подразделяются на инвестиции, которые:

- реализуются в течение года;
- реализуются более года.

По видам финансирования:

- за счет собственных средств;
- с привлечением внешнего финансирования, в том числе с привлечением заемного финансирования;
- за счет участия в акционерном капитале, включая долевое участие в строительстве;
- использование прочих источников.

Для спецификации формата подготовки обосновывающих материалов по проекту и процедуры утверждения инвестиционные проекты по масштабам проектов в зависимости от их сметной стоимости и суммы внеоборотных активов по годовой отчетности за предыдущий период подразделяются на:

- крупные;
- средние;
- мелкие.

По наличию экономического эффекта выделяют

1. Инвестиции, обеспечивающие экономический эффект:

- профильные проекты нового строительства, ТПиР, связанные с вводом мощностей, повышением эффективности работы оборудования и т.п.;
- проекты, направленные на подключение новых потребителей (развитие рынка сбыта).
- проекты, обеспечивающие экономический эффект за счет сокращения текущих издержек и потерь, предотвращение убытков и недополученной выгоды в связи с вынужденными простоями.

2. Инвестиции, не обеспечивающие явного или рассчитываемого экономического эффекта:

- социально-ориентированные проекты;
- проекты по ТПиР действующих предприятий, связанные с крайней технической необходимостью (поддержание или восстановление работоспособности оборудования);
- проекты, связанные с повышением надежности, резервирования мощности, модернизацией или установкой автоматики, средств связи, совершенствования систем коммерческого учета;
- закупки оборудования, не входящие в сметы строек и не требующие монтажа (автомобили, оргтехника, мебель и т.п.);
- строительство и реконструкция домов, гаражей, подсобных зданий, помещений, ограждений, обустройство территории;
- ПИР.

Расчеты экономической эффективности проводятся также и по данной группе проектов в целях реализации завершающего этапа разработки инвестиционной стратегии в виде оценки ее результативности.

К инвестициям, не обеспечивающим явного или рассчитываемого экономического эффекта могут относиться только те проекты, по которым

расчет параметров экономической эффективности либо дал неудовлетворительные результаты, либо расчеты произвести невозможно.

Таким образом, инвестиционная деятельность «Комиэнерго» направлена на повышение надежности транспорта электроэнергии, роста эффективности бизнеса за счет снижения затрат, а также осуществление социальной функции энергосистемы.

Для представления более полной картины о деятельности филиала и о направлениях проводимой им инвестиционной политики необходимо отметить основные обслуживаемые филиалом объекты: это 43 тыс. км воздушных линий электропередач, почти 4 тыс. шт. ПС и 5,2 тыс. шт. силовых трансформаторов.

И филиал должен обеспечивать их рабочее состояние, их надежность и эффективность в использовании.

Особое внимание следует обратить на уровень изношенности основных фондов «Комиэнерго», который отражен в таблице 1.

Таблица 1 - *Техническое состояние основных фондов филиала*

Наименование основных фондов	Износ (%)
1	2
ВЛ 35-110 кВ	49,6
ВЛ 0,4-10 кВ	54,6
КЛ 0,4-10 кВ	80,9
ПС 35-110 кВ	54,7
ТП, КТП-10(6)/0,4кВ	61,8
РП 10(6) кВ	61,8

Как видно из данных таблицы 1 практически все основные фонды филиала изношены более, чем на 50%. По отдельным объектам данная величина достигает даже 80% (80,9% по кабельным линиям 0,4-110 кВ).

В связи с этим закономерно увеличение вливаний средств в инвестиционную деятельность филиала, направленную на повышение эффективности обеспечения потребителей электроэнергией и избежание аварийных отключений.

Структура инвестиционной программы филиала ОАО «МРСК Северо-Запада» «Комиэнерго», динамика ввода мощностей и освоение капитальных вложений по филиалу ОАО «МРСК Северо-Запада» «Комиэнерго» за 2009-2012 гг. отражены в таблицах 2,3.

Таблица 2 – Динамика ввода мощностей и освоение капитальных вложений

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г. (план)
1	2	3	4	5
Освоение капитальных вложений без НДС, млн. руб.	594,9	523,6	868,1	1134,4
Ввод мощностей, км	169,7	139,1	218,6	58,5
Прирост мощностей, км	80,7	92,6	117,2	28,7

Таблица 2.10 - Структура инвестиционной программы за 2009-2012 гг. , в процентах

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г. (план)
1	2	3	4	5
ВСЕГО, в том числе	100,0	100,0	100,0	100,0
Программа технического перевооружения и реконструкции объектов	68,0	40,3	62,7	49,5
Программа нового строительства	32,0	59,7	37,3	50,

Стоит отметить, что при выборе инвестиционных проектов, включаемых в инвестиционную программу Общества, в качестве приоритетных рассматриваются такие проекты, которые обеспечивают:

– надежное и качественное энергоснабжение потребителей в объемах, определяемых развитием экономики Республики Коми и её внешнеэкономическими связями, как по мощности, так и по объемам потребления;

- коренное улучшение структуры управления электроэнергетической системой на основе современных автоматизированных информационных технологий, систем учета и мониторинга расходования энергоресурсов, взаимовыгодных систем взаимодействия производителей и потребителей энергоресурсов;
- использование инновационных и передовых технологий, материалов и оборудования, в том числе применение самонесущих изолированных проводов, многогранных металлических оцинкованных опор, вакуумных и элегазовых выключателей;
- снижение потерь при передаче энергии;
- снижение уровня износа основных фондов.

Филиал МРСК Северо-Запада «Комиэнерго» полностью выполнил инвестиционную программу 2011 года. На реализацию проектов направлено 868 млн. рублей – это на 120 млн. больше запланированного. Выделенные средства позволили провести работы по 500 инвестиционным проектам филиала.

В число наиболее крупных инвестиционных проектов Комиэнерго в 2011 г. вошли 5 объектов. Четыре из них завершены полностью.

По итогам реализации инвестиционной программы филиала ввод основных фондов в 2011 году составил 102 процента – порядка 835 млн. рублей. Введено 21 МВА и 218 км сети - это 139% и 212% от плана соответственно. В результате прирост вводимой мощности составил 18 МВА и 117 км линий электропередачи.

Говоря о перспективах развития инвестиционной программы филиала, можно выделить основные направления инвестиционной деятельности, которые отражены в таблице 2.11, где представлены весовые содержания статей вложения средств в общей сумме инвестиций в течение предстоящих пяти лет.

Таблица 5 - Доля основных направлений вложения средств «Комиэнерго» в общем объеме капиталовложений, в %

Направления инвестирования	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4	5	6
Итого, по всему "Комиэнерго"	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Капитальные вложения на производственное развитие, в т.ч.	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Техническое перевооружение и реконструкция, в.т.ч.:	21.63	69.57	63.29	74.06	100.00
Электросетевое оборудование	4.74	34.39	27.58	70.60	0.00
Электрические линии	4.74	34.39	27.58	70.60	0.00
Машины и оборудование подстанций	0.55	11.04	0.00	0.00	0.00
Прочее электросетевое оборудование	3.45	8.53	6.69	3.46	100.00
ПИР для будущих лет	12.30	3.13	28.96	0.00	0.00
Прочие производственные и хозяйственные объекты	0.00	3.85	0.07	0.00	0.00
Новое строительство и расширение, в.т.ч.:	78.37	30.43	36.71	25.94	0.00
Машины и оборудование подстанций	76.88	18.26	0.00	0.00	0.00
ПИР для строительства будущих лет	0.00	2.21	36.71	25.94	0.00
Прочие производственные и хозяйственные объекты	1.49	9.96	0.00	0.00	0.00

Таким образом, основную долю вложений в 2012 г. составят инвестиции в новое строительство, в частности в машины и оборудование новых подстанций. Однако уже с 2014г. инвестиции в новое строительство будут связаны лишь с разработкой проектов и изыскательских работ.

Доля инвестиций в техническое перевооружение и реконструкцию увеличится с 2012 по 2016 гг. с 22% до 100% соответственно.

Значительную долю в данных инвестициях составят вложения в проектно-изыскательские работы.

Наиболее значительными на протяжении четырех лет станут инвестиции в электрические линии, которые к 2015 г. составят 71% в общих вложениях предприятия.

В последующие годы основная инвестиционная деятельность предприятия будет связана с прочим электросетевым оборудованием.

Необходимо отметить, что допускается корректировка инвестиционной стратегии, поэтому возможно некоторое изменение структуры инвестиционной деятельности предприятия в зависимости от возникающих потребностей предприятия.

Таким образом, можно утверждать, что на предприятии проводится активная инвестиционная деятельность в рамках сформированной инвестиционной стратегии.

Концентрируя свое внимание на последнем этапе разработки инвестиционной стратегии в организации, т.е. на оценке результативности разработанной инвестиционной стратегии предприятия, хочется отметить тот факт, что инвестиционными проектами, подлежащими рассмотрению и реализации в составе инвестиционных программ Комиэнерго, являются:

- экономически эффективные проекты, удовлетворяющие параметрам экономической эффективности;
- проекты, направленные на развитие и поддержание бизнеса;
- проекты, направленные на повышение надежности энергоснабжения, безопасности работы оборудования и персонала;
- социально-ориентированные проекты.

По результатам оценки эффективности и обоснования каждого из инвестиционных проектов принимается решение о включении инвестиционных проектов в инвестиционную программу по ниже перечисленным принципам.

По проектам, обеспечивающим дополнительный экономический эффект, инвестиционный проект целесообразен к реализации, если он удовлетворяет следующим условиям:

1. Соответствие основным техническим, технологическим и экологическим нормам.
2. Удовлетворение следующим значениям параметров экономической эффективности и финансовой реализуемости:

- чистый денежный доход - положителен;
- внутренняя норма доходности - должна быть больше, либо соответствовать нормативной величине, утверждаемой Правлением ОАО «МРСК Северо-Запада»;
- срок окупаемости (простой и дисконтированный) – не должен превышать нормативный срок эксплуатации оборудования;
- индекс доходности - должен быть более единицы. Проекты с большим значением индекса доходности являются более устойчивыми;
- отношение доходы/затраты – проект считается привлекательным, если отношение доходы/затраты больше единицы;
- положительный баланс денежных средств нарастающим итогом на каждом шаге жизненного цикла проекта. (Обеспеченность финансирования проекта на каждом шаге его жизненного цикла, в том числе за счет привлечения дополнительного финансирования, в строгом соответствии с бизнес-планом);
- устойчивость проекта к рискам и изменению ключевых параметров проекта.

Проекты, не обеспечивающие явного или рассчитываемого экономического эффекта, включаются в инвестиционную программу исходя из удовлетворения потребностей потребителей в результате реализации данного проекта и степени его важности для эффективной деятельности предприятия.

Структура инвестиционной программы филиала в зависимости от поставленных целей представлена в таблице 6.

Таблица 6 - Структура инвестиционной программы Комиэнерго по целям реализации, в процентах

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
по количеству проектов					
экономически эффективные проекты	21,0	23,5	33,3	20,0	25,0
проекты, направленные на повышение надежности энергоснабжения	42,0	58,8	47,6	72,0	70,0
проекты, направленные на поддержание существующего уровня	31,6	5,9	9,5	-	-
проекты, направленные на развитие бизнеса	5,4	11,8	9,6	8,0	5,0
по объему инвестиционных затрат					
экономически эффективные проекты	5,2	9,7	6,8	8,4	8,0
проекты, направленные на повышение надежности энергоснабжения	64,5	50,0	60,4	79,6	76,6
проекты, направленные на поддержание существующего уровня	4,8	4,0	9,4	-	-
проекты, направленные на развитие бизнеса	25,5	36,3	23,4	12,0	15,4

В соответствии с таблицей 6 наибольший удельный вес в инвестиционной программе филиала занимают проекты, направленные на повышение надежности энергоснабжения (70% по количеству проектов и 76,6% в общем объеме инвестиционных затрат по итогам планируемого периода).

Небольшое количество проектов приходится на проекты, направленные на развитие бизнеса (5,0% к итогу 2016 г.). Однако эта группа проектов довольно-таки значительна по инвестиционным затратам, 15,4%.

Небольшие показатели экономически эффективных проектов не означают, что все остальные проекты инвестиционной программы не

принесут предприятию дополнительной прибыли, в их основе лежат другие цели, и их реализация не будет связана с экономическим эффектом.

Структура инвестиционной программы по наличию коммерческого эффекта приведена в таблице 7.

Таблица 7 - Структура долгосрочной инвестиционной программы
Комиэнерго по наличию коммерческого эффекта, в процентах

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4	5	6
по количеству проектов					
коммерчески эффективные	47	35,3	80	62,5	60
не окупаемые проекты	53	64,7	20	37,5	40
по объему инвестиционных затрат					
коммерчески эффективные	57	59,1	62,6	50,8	17,8
не окупаемые проекты	43	40,9	37,4	49,2	82,2

Таким образом, как видно из данных таблицы 2.13, по итогам планируемого периода коммерчески эффективными окажутся 60% проектов инвестиционной программы, хотя цель в получении прибыли ставится лишь перед 25% проектов.

Необходимо также отметить тенденцию к увеличению не окупаемых проектов по данным таблицы 2.13. Их доля в объеме инвестиционных затрат вырастет с 43% до 82,2% по окончании планируемого периода.

В соответствии с полученными результатами по расчету параметров коммерческой эффективности и финансовой реализуемости проекты, обеспечивающие дополнительный экономический эффект, группируются в порядке уменьшения внутренней нормы доходности.

Инвестиционная программа совокупным итогом также должна удовлетворять критериям экономической эффективности.

Исключение могут составлять проекты, финансируемые за счет федеральных, региональных и других программ, имеющих свои целевые критерии эффективности. Критерием таких проектов могут быть

доказательства обеспечения выполнения соответствующих нормативных актов.

Таким образом, общая эффективность инвестиционной стратегии складывается из множества проектов. То есть необходимо рассчитать суммарный отток денежных средств, суммарное их поступление и чистый денежный поток исходя из рассчитанных суммарных показателей.

Итоги расчетов представлены в таблице 8.

Таблица 8- Обобщенные показатели экономической эффективности инвестиционной программы "Комиэнерго"

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4	5	6
Чистый дисконтированный доход, млн. руб.	-4683	-13225	3559	-10758	50178
Внутренняя норма доходности, %	12,8	12,5	13,1	12,6	14,7
Индекс доходности, от ед.	-	-	1,015	-	1,3

Таким образом, исходя из расчетов, в целом инвестиционная программа предприятия соответствует целям инвестиционной стратегии, является экономически обоснованной и целесообразной.

Однако, следует отметить, что в процессе непосредственной реализации инвестиционной стратегии «Комиэнерго» часто возрастают затраты, тем самым снижая итоговые показатели эффективности инвестиционной программы.

Таким образом, рассматривая реализацию основных этапов процесса разработки инвестиционной стратегии в организации, следует отметить, что ОАО «МРСК Северо-Запада» строит свою инвестиционную политику исходя из принципов экономической эффективности и целесообразности. И с целью реализации данных принципов разработка и реализация инвестиционной политики в рамках региональной направленности, в частности реализуемая на территории Республики Коми, целиком и

полностью находится в компетенции филиала ОАО «МРСК Северо-Запада» «Комиэнерго», который несет полную ответственность за состав и качество проводимых в рамках инвестиционной политики Общества мероприятий.

С целью формирования инвестиционной политики в Комиэнерго разрабатываются долгосрочные инвестиционные стратегии, среднесрочные инвестиционные программы, в которых закрепляются основные перспективные направления развития предприятия.

На предприятии проводится активная инвестиционная деятельность в рамках сформированной инвестиционной стратегии. Наибольший удельный вес в инвестиционной программе филиала занимают проекты, направленные на повышение надежности энергоснабжения.

Исходя из анализа процесса разработки инвестиционной стратегии, а также на основе оценки ее экономической эффективности формирование инвестиционной стратегии «Комиэнерго» рекомендуется совершенствовать по следующим направлениям:

1. Увеличение объема денежных средств на финансирование инвестиций в новое строительство и расширение.
2. Контроль своих инвестиционных затрат и избежание снижения коммерческой эффективности инвестиционной стратегии. Рассмотреть процесс разработки инвестиционной стратегии предприятия как часть системы бизнес-планирования и бюджетирования.
3. Изучение возможности использования на этапе формирования инвестиционной стратегии дополнительных источников финансирования инвестиционной программы помимо амортизационных отчислений.
4. Выявление возможность снижения доли убыточных проектов в инвестиционной программе конкретного периода планирования.
5. Разработка внутреннего документа филиала, который будет регулировать деятельность его отделов по выполнению конкретных задач и предусматривать меры наказания за отклонение от указаний.

Список литературы

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений [Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 25.02.1999 г. №39-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Об инвестиционной деятельности на территории Республики Коми [Электронный ресурс]: закон Республики Коми от 28.06.2005 года №71-РЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» .
3. Горицкая, Н. Анализ финансового состояния // Финансовый директор. 2010. №5(45). С. 68-74.
4. Официальный сайт компании ОАО «МРСК Северо-Запада» <http://www.mrsksevzap.ru/>
5. Официальный сайт филиала «Комиэнерго» ОАО «МРСК Северо-Запада» http://www.komienergo.ru/?id=1_1

Швецова И.Н., к.э.н., доцент

доцент кафедры финансового менеджмента

ФГБОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»

Россия, г.Сыктывкар

ВОПРОСЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Инвестиционная деятельность предприятия – важная неотъемлемая часть его хозяйственной деятельности.

Для современного производства характерны постоянно растущая капиталоемкость и возрастание роли долгосрочных факторов. Чтобы предприятие могло успешно функционировать, повышать качество продукции, снижать издержки, расширять производственные мощности, повышать конкурентоспособность своей продукции и укреплять свои позиции на рынке, оно должно вкладывать капитал, и вкладывать его

выгодно.

Существенное возрастание инвестиционной активности организации и диверсификация форм его инвестиционной деятельности должны носить прогнозируемый характер, обеспечиваемый разработкой четко сформулированной инвестиционной стратегии.

Инвестиционная стратегия - это система долгосрочных целей инвестиционных проектов компании, определяемых общими задачами ее развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Инвестиционная стратегия выступает эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью организации в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры инвестиционного рынка и связанной с этим неопределенностью.

Основными функциями инвестиционного процесса являются:

- разработка и своевременная корректировка стратегических направлений инвестиционной деятельности;
- формирование системы целей инвестиционной деятельности и основных ее направлений на долгосрочный период с выделением приоритетных задач, решаемых в ближайшей перспективе;
- прогноз общей потребности в инвестиционных ресурсах, необходимых для реализации разработанной стратегии по отдельным этапам ее реализации;
- отбор наиболее эффективных инвестиционных проектов, соответствующих инвестиционной стратегии;
- ранжирование отобранных вариантов по критерию, соответствующему назначению объекта;

- разработка стратегических планов реализации инвестиционных программ и управления инвестиционным процессом;
- организация четкого мониторинга реализации отдельных инвестиционных проектов;
- выявление причин отклонений реализуемых инвестиционных программ от намеченных сроков, промежуточных результатов работы новых объектов и проектной эффективности;
- подготовка решений по корректировке работ пусковых объектов для ввода их на предусмотренные в инвестиционном проекте технико-экономические показатели [1, с. 105].

Инвестиционную стратегию можно представить как генеральное направление (программу, план) инвестиционной деятельности организации, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести к достижению инвестиционных целей и получению ожидаемого инвестиционного эффекта.

Инвестиционная стратегия определяет приоритеты направлений и форм инвестиционной деятельности организации, характер формирования инвестиционных ресурсов и последовательность этапов реализации долгосрочных инвестиционных целей, обеспечивающих предусмотренное общее развитие организации.

Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора предприятия. Актуальность разработки инвестиционной стратегии организации определяется рядом условий.

Важнейшим из таких условий является интенсивность изменения факторов внешней инвестиционной среды. Высокая динамика основных макроэкономических показателей, связанных с инвестиционной активностью организаций, темпы научно-технологического прогресса, частые колебания конъюнктуры инвестиционного рынка, непостоянство

государственной инвестиционной политики и форм регулирования инвестиционной деятельности не позволяют эффективно управлять инвестициями предприятия на основе лишь ранее накопленного опыта и традиционных методов финансового менеджмента [2, с. 171].

В этих условиях отсутствие разработанной инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, может привести к тому, что инвестиционные решения отдельных структурных подразделений организации будут носить разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению эффективности инвестиционной деятельности в целом.

Одним из условий, определяющих актуальность разработки инвестиционной стратегии организации, является предстоящий этап ее жизненного цикла. Каждой из стадий жизненного цикла организации присущи характерные ей уровни инвестиционной активности, направления и формы инвестиционной деятельности, особенности формирования инвестиционных ресурсов. Разрабатываемая инвестиционная стратегия позволяет заблаговременно адаптировать инвестиционную деятельность организации к предстоящим кардинальным изменениям возможностей ее экономического развития.

Еще одним существенным условием, определяющим актуальность разработки инвестиционной стратегии, является кардинальное изменение целей операционной деятельности организации, связанное с открывающимися новыми коммерческими возможностями.

Реализация таких целей требует изменения производственного ассортимента, внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта продукции и т.п. [2, с. 172]

Разработка инвестиционной стратегии предприятия основана на современной концепции «стратегического менеджмента», которая отражает четкое стратегическое позиционирование организации (включая и

инвестиционную ее позицию), представленное в системе принципов и целей его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры и формах адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

Концепция стратегического менеджмента возникла на основе методологии стратегического планирования, которое составляет его сущностную основу. В отличие от обычного долгосрочного планирования, основанного на концепции экстраполяции сложившихся тенденций развития, стратегическое планирование учитывает не только эти тенденции, но и систему возможностей и опасностей развития организации, возникновение чрезвычайных ситуаций, способных изменить сложившиеся тенденции в предстоящем периоде.

Инвестиционная деятельность компании представляет собой довольно продолжительный процесс и поэтому должна осуществляться с учетом определенной перспективы.

Формирование направлений этой деятельности с учетом перспективы представляет собой процесс разработки инвестиционной стратегии.

Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора предприятия и получает дальнейшую конкретизацию в процессе тактического управления инвестиционной деятельностью [3, с. 189].

Тогда процесс тактического управления инвестиционной деятельностью получает свое наиболее детальное завершение в оперативном управлении реализацией отдельных инвестиционных программ.

Разработка инвестиционной стратегии играет большую роль в обеспечении эффективного развития организации [4, с. 37].

Эта роль заключается в следующем:

- разработанная инвестиционная стратегия обеспечивает механизм реализации долгосрочных общих и инвестиционных целей предстоящего экономического и социального развития организации в целом и его отдельных структурных единиц,
- она позволяет реально оценить инвестиционные возможности организации, обеспечить максимальное использование его внутреннего инвестиционного потенциала и возможность активного маневрирования инвестиционными ресурсами [5, с. 75],
- она обеспечивает возможность быстрой реализации новых перспективных инвестиционных возможностей, возникающих в процессе динамических изменений факторов внешней инвестиционной среды,
- разработка инвестиционной стратегии учитывает заранее возможные вариации развития неконтролируемых организацией факторов внешней инвестиционной среды,
- инвестиционная стратегия позволяет свести к минимуму негативные последствия внешних факторов для деятельности организации,
- она отражает сравнительные преимущества организации в инвестиционной деятельности в сопоставлении с его конкурентами,
- она обеспечивает соответствующую программу организационного поведения в рамках реализации наиболее важных стратегических инвестиционных решений.

Наличие инвестиционной стратегии обеспечивает на предприятии четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью.

В системе инвестиционной стратегии формируется значение основных критериальных оценок выбора реальных инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования.

Разработанная инвестиционная стратегия является одной из базисных предпосылок стратегических изменений общей организационной структуры управления и организационной культуры.

В основе разработки инвестиционной стратегии организации лежат принципы новой управленческой парадигмы — системы стратегического управления [5, с. 77].

К числу основных из этих принципов, обеспечивающих подготовку и принятие стратегических инвестиционных решений в процессе разработки инвестиционной стратегии организации, относятся:

Принцип инвайронментализма. Этот принцип состоит в том, что при разработке инвестиционной стратегии организация рассматривается как определенная система, полностью открытая для активного взаимодействия с факторами внешней инвестиционной среды. Открытость предприятия как социально-экономической системы и его способность к самоорганизации позволяют обеспечивать качественно иной уровень формирования его инвестиционной стратегии. В противовес инвайронментализму конституционализм означает закрытую организацию, деятельность которой не предполагает инвестиций и других взаимоотношений с внешней средой.

Принцип соответствия. Являясь частью общей стратегии развития организации, инвестиционная стратегия носит по отношению к ней подчиненный характер. Поэтому она должна быть согласована со стратегическими целями и направлениями операционной деятельности организации. Инвестиционная стратегия при этом рассматривается как один из главных факторов обеспечения эффективного развития организации в соответствии с избранной общей стратегией. Кроме того, разработанная

инвестиционная стратегия должна обеспечивать сочетание перспективного, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью.

Принцип инвестиционной предприимчивости и коммуникабельности. Данный принцип заключается в активном поиске эффективных инвестиционных связей по всем направлениям и формам инвестиционной деятельности, а также на различных стадиях инвестиционного процесса. Инвестиционное поведение такого рода связано с постоянной трансформацией направлений, форм и методов осуществления инвестиционной деятельности на всем пути к достижению поставленных стратегических целей с учетом изменяющихся факторов внешней инвестиционной среды.

Принцип инвестиционной гибкости и альтернативности. Инвестиционная стратегия должна быть разработана с учетом адаптивности к изменениям факторов внешней инвестиционной среды. Помимо прочего в основе стратегических инвестиционных решений должен лежать активный поиск альтернативных вариантов направлений, форм и методов осуществления инвестиционной деятельности, выбор наилучших из них, построение на этой основе общей инвестиционной стратегии и формирование механизмов эффективной ее реализации.

Инновационный принцип. Формируя инвестиционную стратегию, следует иметь в виду, что инвестиционная деятельность является главным механизмом внедрения технологических нововведений, обеспечивающих рост конкурентной позиции организации на рынке. Поэтому реализация общих целей стратегического развития организации в значительной степени зависит от того, насколько его инвестиционная стратегия отражает достигнутые результаты технологического прогресса и адаптирована к быстрому использованию новых его результатов.

Принцип минимизации инвестиционного риска. Практически все основные инвестиционные решения, принимаемые в процессе формирования

инвестиционной стратегии, в той или иной степени изменяют уровень инвестиционного риска. В первую очередь это связано с выбором направлений и форм инвестиционной деятельности, формированием инвестиционных ресурсов, внедрением новых организационных структур управления инвестиционной деятельностью. Особенно сильно уровень инвестиционного риска возрастает в периоды колебаний ставки процента и роста инфляции. В связи с различным менталитетом инвестиционного поведения по отношению к уровню допустимого инвестиционного риска на каждом предприятии в процессе разработки инвестиционной стратегии этот параметр должен устанавливаться дифференцированно.

Принцип компетентности. Какие бы специалисты не привлекались к разработке отдельных параметров инвестиционной стратегии организации, ее реализацию должны обеспечивать подготовленные специалисты – финансовые менеджеры.

Важно отметить, что оценка разработанной инвестиционной стратегии осуществляется на основе следующих критериев:

- 1) согласованность инвестиционной стратегии компании с общей стратегией ее экономического развития.

При этом исследуется согласованность целей, направлений и этапов реализации этих стратегий.

- 2) внутренняя сбалансированность инвестиционной стратегии.

В процессе такой оценки определяется насколько согласуются между собой отдельные стратегические цели и направления инвестиционной деятельности, а также последовательность их выполнения.

- 3) согласованность инвестиционной стратегии с внешней средой.

Оценивается, насколько разработанная инвестиционная стратегия соответствует прогнозируемым изменениям экономического развития.

- 4) реализуемость инвестиционной стратегии с учетом имеющегося ресурсного потенциала.

В процессе такой оценки в первую очередь рассматриваются потенциальные возможности компании в формировании финансовых ресурсов, за счет собственных источников. Кроме того, оценивается квалификационная подготовленность персонала и техническая оснащенность компании с позиций задач реализации инвестиционной стратегии.

В отдельных случаях рассматривается также возможность привлечения к реализации инвестиционной стратегии требуемых финансовых, технологических, сырьевых, энергетических и других ресурсов.

- 5) приемлемость уровня риска, связанного с реализацией инвестиционной стратегии.

В процессе такой оценки рассматриваются уровни основных инвестиционных рисков и их возможные финансовые последствия для компании.

- 6) результативность инвестиционной стратегии.

Оценка результативности инвестиционных программ базируется прежде всего на определении экономической эффективности их реализации. Наряду с этим оцениваются и внеэкономические результаты, достигаемые в процессе реализации инвестиционной стратегии [6, с. 278].

Таким образом, разработка инвестиционной стратегии позволяет принимать эффективные управленческие решения, связанные с развитием компании, в условиях изменения внешних и внутренних факторов, определяющих это развитие.

Для достижения более высокой эффективности вложений при разработке инвестиционной стратегии организации руководство фирмы обязано учитывать базовые принципы инвестирования [7, с. 162].

1. Принцип предельной эффективности инвестирования. Любое предприятие стремится к получению максимальной прибыли, организовывая производство таким образом, чтобы издержки на единицу выпускаемой

продукции были минимальными. Таким образом, предприятие будет продолжать свою деятельность, если при достигнутом уровне производства его доход будет превышать произведенные издержки.

Если производство одной дополнительной единицы товара дает доход, превышающий издержки, связанные с ее изготовлением, тогда предприятию необходимо увеличивать выпуск продукции. В противном случае предприятие не будет расширять производство. Если предприятие все же решило продолжать производство, то оно должно выпускать такое количество продукции, при котором предельный доход будет равен предельным издержкам производства. Эти два условия носят универсальный характер и применимы к любой структуре рынка, любой форме собственности.

Говоря о взаимосвязи между процессом вложения капитала и соответствующими показателями эффективности (прибыльности) этих последовательных порций инвестирования капитала, можно отметить, что эффективность каждого последующего вложения снижается. Практический смысл построения графика оптимального объема инвестирования (рисунок 3) заключается в том, что на предприятии с его помощью решается своего рода оптимизационная задача, и намечается в определенной мере стратегия инвестирования.

2. Принцип «замазки». Этот принцип позволяет определить новый подход к оценке эффективности инвестирования.

Инвестирование подобно работе с замазкой; свобода принятия решений сменяется все большей несвободой в ходе их реализации.

Предприятие свободно принимать решение о том, какой станок покупать, арендовать его или производить самому, какую сумму кредита брать под эту операцию, на какой срок и под какие проценты. Но когда вы совершили все эти операции, то назад вернуться уже сложно. Надо эксплуатировать этот станок в течение ряда лет (чтобы он окупился),

выплачивать проценты по кредиту и т.п. Налицо процесс увязания в «замазке», так как свобода действий после вступления инвестиционного проекта в силу существенно ограничена.

Нельзя сказать, что свобода действий равна нулю, как только началась реализация инвестиционного решения. Можно перепродать купленный вами станок или акцию, произвести так называемое дезинвестирование. Однако за это приходится платить: временем, перенапряжением управленческого персонала, нарушением связи с деловыми партнерами. Увязнув «в замазке», из нее трудно выбраться, особенно если предприятие «увязло» одновременно в трех-четыре инвестиционных проектах. Причем чем больше вложения капитала, чем солиднее деловые партнеры, тем дороже придется платить за исправление своей ошибки. Поэтому необходимо заблаговременно просчитать эффективность инвестиционного проекта до начала его реализации.

3. Принцип сочетания материальных и денежных оценок эффективности капиталовложений. Существует три варианта оценки эффективности:

- через сравнение относительных цен затрат и выпуска, т.е. исключительно стоимостный, денежный анализ. Мировой опыт инвестирования показывает, что опираться только на денежную оценку эффективности недостаточно – особенно губителен такой подход в условиях непредсказуемой инфляции;

- через сочетание денежных и технических критериев эффективности. Дело в том, что многое зависит от самой технологии, заложенной в инвестиционный проект. Технология задает специфический рисунок введения производственных мощностей и, следовательно, влияет на порядок осуществления инвестиционных целей;

- чисто технический подход оценки эффективности, который не учитывает рыночной (стоимостной) оценки бизнеса и поэтому будет все

менее применим для России.

4. Принцип адаптационных издержек. Адаптационные издержки – это все издержки, связанные с адаптацией к новой инвестиционной среде. Они измеряются как выпуск, потерянный от реорганизации производства и переподготовки кадров, когда новое оборудование установлено, но его надо переналадить под изменившуюся конъюнктуру. Потеря времени рассматривается как потеря дохода. Практически всегда существует временное отставание (лаг) между решением о новом инвестировании и началом его практической реализации и окупаемости. Адаптироваться мгновенно нельзя. Любая адаптация имеет свои издержки: нужны новая информация, новая технология, средства на переподготовку кадров и т.п. В противном случае надо платить за скорость. К примеру, новый завод можно перестроить и за полгода, но такое строительство будет «золотым». Большинство предприятий не могут себе такого позволить.

Платой за адаптацию является резкое снижение текущей доходности. Даже акции и облигации сразу выгодно перепродать не получается, если их реальный курс падает. Потеря времени означает омертвление капитала, снижение его доходности. Адаптационные же издержки производственного инвестирования еще больше. Предположим, оборудование установлено, технология отлажена. Но конъюнктура рынка изменилась, и принимается решение поменять технологию, а, следовательно, и оборудование. Например, ручной труд целесообразно заменить машинным. Это потребует адаптационных издержек: переподготовка кадров; продажа старого и установка нового оборудования; выплата компенсаций рабочим и служащим, потерявшим работу в результате сокращений и др. Поэтому адаптационные издержки необходимо включить в расчет цены, по которой предприятие будет продавать новую продукцию. Чем больше эта цена сможет превысить цену предложения сырья, материалов, технологии, оборудования для производства, тем предпочтительнее данный вариант

вложения капитала. Чем больше спрос на продукцию, тем больше адаптационные издержки, которые предприятие может себе позволить.

5. Принцип мультипликатора (множителя). Принцип мультипликатора опирается на взаимосвязь отраслей. Знание технологии производства позволяет вычислить коэффициент корреляции. Мультипликатор, следовательно, выражает реально существующую зависимость между отраслями, характеризует эти связи количественно.

Мультипликатор дает возможность заранее знать время и экономическую силу конкретного воздействия, выгодно использовать эту информацию: прекратить невыгодное инвестирование и заняться новым бизнесом заблаговременно, опережая конъюнктуру. Подобное заблаговременное действие может быть осуществлено и в форме перепродажи акций, и в форме перепрофилирования производства.

Эффект мультипликатора слабеет, затухает по мере удаления от отрасли-генератора спроса и доходности. Более того, эффект мультипликатора затухает и во времени. А вскоре генерирующей может стать другая отрасль, что означает необходимость снова корректировать стратегию инвестирования.

6. Q–принцип. Q-принцип – это определение зависимости между оценкой актива на фондовой бирже и его реальной восстановительной стоимостью.

Таким образом, выгодность инвестирования привязывается к соотношению между ценой спроса и ценой предложения.

В целом отметим, что данный принцип тем меньше применим, чем больше степень государственного регулирования. Для России, следовательно, значение такого подхода оценки эффективности должно возрастать по мере снижения государственного контроля над промышленностью, роста значения товарно-сырьевых и фондовых бирж как форм оценки и переоценки стоимости основного и оборотного капитала

предприятий.

Опыт показал, что Q-принцип особенно хорошо применим в таких отраслях, как транспорт, автомобилестроение, авиастроение, цветная металлургия, резинотехническая промышленность, производство пластмасс, но он неприменим в отраслях, регулируемых государством: нефтедобыча, газовая отрасль и т.п.

Инвестиционная деятельность на предприятии очень тесно увязана с финансовой деятельностью.

Финансовая деятельность компании обеспечивает расширенное воспроизводство ее капитала. Она направлена на обеспечение инвестиционных проектов финансовыми ресурсами и приводит к изменению собственных и заемных средств корпорации.

Формализация целей, задач и методов достижения целей помогает повысить качество и эффективность деятельности компании, упрощая процедуры принятия решений, ограничивая варианты альтернатив, снижая затраты на типовые управленческие решения, объединяя знания многих людей, что достигается в рамках формирования финансово-инвестиционной стратегии [8, с. 100].

Сама же инвестиционная стратегия компании рассматривается как часть общекорпоративной стратегии, сущность которой состоит в конвергенции финансовых и инвестиционных решений, а также интересов субъектов финансирования и инвестирования, в интеграции финансовых и инвестиционных потоков компании. Отличительными свойствами конвергенции данных решений являются их значительная взаимообусловленность и наличие синергетических эффектов, что приводит к качественному изменению и росту стоимости капитала корпорации [9].

Инвестиционная стратегия компании представляет собой формализованный в соответствии с определенными принципами план стратегически ориентированной системы действий по планированию,

регулированию и контролю финансово-инвестиционных решений компании, включающий систему целей и задач стратегии, а также показатели оценки их достижения за определенный период времени, направленный на увеличение капитала предприятий.

То есть, целью инвестиционной стратегии является повышение эффективности деятельности компании посредством управления ее капиталом, а критерием достижения стратегической цели - максимум инвестиционной стоимости, что достигается, с одной стороны, минимизацией издержек привлечения капитала, с другой - максимизацией денежных потоков и темпов роста. Следовательно, одними из задач инвестиционной стратегии компании являются:

- достижение приемлемого уровня рисков инвестиционной стратегии компании и
- обеспечение финансовой устойчивости компании.

Формирование инвестиционной стратегии компании предполагает планирование и реализацию комплекса финансовых и инвестиционных решений в рамках создания, увеличения и поддержания стоимости капитала компании.

В современных условиях инвестиционную стратегию необходимо постоянно адаптировать к изменению потребностей субъектов инвестиционной деятельности компании. Выбор стратегии или определяет успешное развитие компании и рост стоимости ее капитала, или приводит компанию к кризису и разрушению стоимости капитала.

Возможности финансирования компании обычно ограничиваются следующими закономерностями:

- если компания не планирует выпускать в обращение новые акции, то рост акционерного капитала возможен только в результате увеличения нераспределенной прибыли;

– если предприятие не намерено увеличивать коэффициент соотношения собственных и заемных средств, то сумма внешней задолженности будет увеличиваться такими же темпами, какими будет расти собственный капитал компании в результате роста нераспределенной прибыли [8, с. 102].

В таких условиях фирма не может расти быстрее, чем растет ее собственный капитал. И именно коэффициент его роста носит название коэффициента устойчивого роста.

Устойчивый темп роста - это скорость увеличения выручки от продаж, которую компания в состоянии достичь при условии сохранения ее операционной и финансовой политик неизменными.

При этом операционная политика компании описывается здесь двумя финансовыми коэффициентами. Первый - коэффициент рентабельности продаж - фиксирует выручку от реализации продукции, которая зависит от сложившейся политики цен и положения фирмы на рынке. Данный коэффициент отражает контроль над текущими производственными и непроизводственными расходами компании, которые влияют на прибыль от операций в ее основной деятельности. Коэффициент рентабельности продаж включает в себя информацию о сложившемся ассортименте и текущей практике управления оборотными активами компаниями.

Второй финансовый коэффициент - оборачиваемость активов - демонстрирует в агрегированной форме эффективность компании, поскольку отвечает на вопрос о том, сколько раз в течение хозяйственного года все активы (включая долгосрочные) способны создавать годовой оборот фирмы (выручку). Поэтому данный коэффициент отражает практику управления инвестированным капиталом при существующей операционной политике компании: сложившемся ассортименте, рыночной позиции, результативности производственного менеджмента.

Вторая группа коэффициентов описывает стратегию финансирования. Норма накопления или реинвестирования напрямую зависит от системы использования внутренних источников финансирования, к которым прежде всего относится создаваемая в компании прибыль, и от политики выплат собственникам. Коэффициент финансового рычага описывает принципы привлечения капитала. Чем больше заемного капитала, тем выше данный коэффициент, а значит, шансы наращивания прибыли растут, поскольку на решение именно этой задачи направлено действие финансового рычага компании. Одновременно может возрастать и риск неплатежа.

Иными словами, темп устойчивого роста - это единственно возможная скорость увеличения продаж при неизменности рассмотренных четырех коэффициентов. Если темп развития компании становится иным, какой-то из коэффициентов должен измениться, и, следовательно, либо в операционной политике, либо в стратегии финансирования происходят перемены. Поэтому данный темп можно считать вмененным или предписанным компании двумя видами ее политик - операционной и финансирования. Но это вовсе не означает, что фирма будет развиваться с заданной скоростью: на нее влияют меняющиеся рыночные условия и остальные виды политик.

В формате традиционного финансового анализа рост компании рассматривается преимущественно в ракурсе проблемы обеспечения необходимыми денежными средствами.

Коэффициент устойчивого роста рассчитывается как произведение коэффициента удержания прибыли и коэффициента доходности капитала.

$$\text{Коэффициент устойчивого роста} = \\ \text{Коэффициент удержания прибыли} \times \text{Коэффициент доходности} \\ \text{капитала (ROE) (1)}$$

Если фирма не выпускает новых акций, темпы роста ее акционерного капитала будут равны приросту нераспределенной прибыли, деленной на величину акционерного капитала на начало года:

$$\text{Темпы роста акционерного капитала} = \frac{\text{Прирост нераспределенной прибыли}}{\text{Акционерный капитал на начало года}}$$

$$\text{Прирост нераспределенной прибыли} = \text{Коэффициент удержания прибыли} \times \text{Чистая прибыль} \quad (2)$$

Коэффициент удержания прибыли — это часть чистой прибыли фирмы, которая не была выплачена акционерам в качестве дивидендов или использована для выкупа акций компании, находящихся в обращении. Таким образом,

$$\text{Коэффициент удержания прибыли} = 1 - \text{коэффициент выплаты дивидендов} - \text{коэффициент выкупа акций} \quad (3)$$

Следовательно,

$$\text{Темпы роста акционерного капитала} = \text{Коэффициент удержания прибыли} \times \text{Чистая прибыль} / \text{Акционерный капитал} \quad (4)$$

$$\text{Коэффициент устойчивого роста} = \text{коэффициент удержания прибыли} \times \text{ROE} \quad (5)$$

Максимальный коэффициент устойчивого роста фирмы равен коэффициенту доходности ее капитала (ROE), и такого показателя можно достичь только в том случае, если коэффициент выплаты дивидендов имеет нулевое значение, т.е. при условии, что вся чистая прибыль компании удерживается и реинвестируется в бизнес [10, с. 74].

Анализируя инвестиционную деятельность предприятий Республики Коми можно выделить несколько особенностей в формировании инвестиционных стратегий на предприятиях (таблица 1).

Таблица 1 - *Объем инвестиций предприятий в основной капитал по Республике Коми за 2009-2011 гг. [11]*

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.
1	2	3	4
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	109,5	102,6	119,4
Из общего объема инвестиций:			
- строительно-монтажные работы, млн. руб.	18,6	32,0	45,4
- машины, оборудование, транспортные средства (без затрат на монтаж оборудования), млн. руб.	28,5	28,4	28,5
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, в % к предыдущему году	124,7	93,7	116,4

Таким образом, как видно из данных таблицы 1, на предприятиях Республики по итогам 2011 г. наблюдается наращивание объемов инвестирования в основной капитал. Несмотря на небольшое снижение показателя в 2010 г. по сравнению с 2009 г., в 2011 г. по сравнению с 2010 г. прирост составил 16,4% или 16,8 млн. руб. в абсолютном выражении.

Необходимо также отметить значительный прирост инвестиций в строительно-монтажные работы (на 13,4 млн. руб.), что свидетельствует о направленности инвестиционной политики предприятий при разработке своей инвестиционной стратегии на обновление и сохранение своих основных средств, повышение эффективности и качества фондоотдачи.

Инвестиции в машины, оборудование, транспортные средства сохраняются примерно на одном уровне, что, скорее всего, вызвано реализацией принципа соответствия инвестиционной стратегии имеющемуся ресурсному потенциалу. Предприятия при разработке своей инвестиционной стратегии ориентируются на модернизацию только сильно изношенных машин и оборудования, предпочитая вкладывать денежные средства в более реальные нововведения и инновации, обеспечивающие рост конкурентной позиции организации на рынке.

Для анализа инвестиций по видам экономической деятельности

составим таблицу 2.

Таблица 2 - Объем инвестиций по видам экономической деятельности (млн. руб.) [11]

Показатели	2011 г.	в % к итогу	в % к 2010 г.
1	2	3	4
Всего			
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство			
Рыболовство, рыбоводство			
Добыча полезных ископаемых			
Обрабатывающие производства	64731,5	100,0	135,1
Производство нефтепродуктов	778,2	1,2	83
Производство неметаллических минеральных продуктов	5,4	0,0	580
Металлургическое производство	16587,4	25,6	143
Производство машин и оборудования	4847,9	7,5	178
Производство электро- и оптического оборудования	893,3	1,4	410
Прочие производства	44,6	0,1	450
Производство и распределение электроэнергии и газа	1009,5	1,6	850
Строительство	30,1	0,0	220
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, и бытовых изделий	11,2	0,0	114
Гостиницы и рестораны	21,2	0,0	-
Транспорт и связь	974,0	1,5	147
Финансовая деятельность	2244,1	3,5	146
Операции с недвижимым имуществом	462,0	0,7	136
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	10,8	0,0	113
Образование	33950,5	52,5	162
Здравоохранение и социальные услуги	417,4	0,6	260
Предоставление коммунальных и персональных услуг	2560,3	4,0	112
	697,2	1,1	167
	407,4	0,6	220
	576,7	0,9	88
	212,1	0,3	192

Таким образом, в соответствии с данными таблицы 2 инвестиции в основной капитал предприятий, занимающихся производством и распределением электроэнергии, составляют всего 1,5% от общего объема инвестиций, тогда как лидирующее место принадлежит отраслям транспорта

и связи, а также добыче полезных ископаемых.

Кроме того, значительное внимание следует уделить источникам финансирования инвестиций на предприятиях Республики Коми (таблица 3).

Таблица 1.3 - *Источники инвестиций по Республике Коми за 2011 г. (млн. руб.)* [11]

	Долгосрочные финансовые вложения	Краткосрочные финансовые вложения	Инвестиции в основной капитал	Приобретено основных средств, бывших в употреблении у других организаций и объектов незавершенного строительства	Другие инвестиции
1	2	3	4	5	6
Собственные средства в том числе:					
- прибыль, остающаяся в распоряжении организации	5624,5	6869,4	20667,7	2560,7	32,5
- амортизация	1287,5	5488,7	8316,2	236,9	25,6
Привлеченные средства в том числе:	9,5	12,1	10445,7	1968,5	2,8
- кредиты банков	8476,8	1425,8	44063,8	1598,9	20,4
- заемные средства других организаций	132,0	620,0	1079,9	24,8	0,0
- бюджетные средства	2035,0	775,8	3135,4	224,4	8,2
в том числе:	15,1	0,6	3277,7	192,3	6,4
- из федерального бюджета	15,1	0,6	519,4	10,6	3,0
- из бюджетов субъектов федерации	-	-	2607,1	101,8	3,3
- средства внебюджетных фондов	-	-	305,1	6,2	0,0
- прочие	6294,7	29,4	36265,7	1151,3	5,8

Структуру инвестиций по источникам финансирования можно увидеть в таблице 4, которая наиболее наглядно отражает преобладание того или

иного источника финансирования в процентном соотношении.

Таблица 4 - Структура источников инвестиций [11], в %

	Долгосрочные финансовые вложения	Краткосрочные финансовые вложения	Инвестиции в основной капитал			Приобретено основных средств, бывших в употреблении у других организаций и объектов незавершенного строительства	Другие инвестиции
	2011 г.	2011 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г.	2011 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Собственные средства в том числе:</i>							
- прибыль, остающаяся в распоряжении организации	39,9	82,8	32	32,1	31,9	61,6	61,4
- амортизация	9,1	66,2	11,8	10,4	12,8	5,7	48,5
<i>Привлеченные средства в том числе:</i>	0,1	0,1	20,2	21,7	16,1	47,3	5,3
- кредиты банков	60,1	17,2	68	67,9	68,1	38,4	38,6
- заемные средства других организаций	0,9	7,5	1,4	1,8	1,7	0,6	-
- бюджетные средства в том числе:	14,4	9,4	3,6	2,4	4,8	5,4	15,5
- из федерального бюджета	0,1	0,0	5,5	4,5	5,1	4,6	12,1
- из бюджетов субъектов федерации	0,1	0,0	0,7	0	0,8	0,3	5,7
- средства внебюджетных фондов	-	-	4,3	4,0	4,0	2,4	6,2
- прочие	-	-	0,5	0,5	0,5	0,1	0,0
	44,6	0,4	57,5	59,0	56,0	27,7	11,0

Следовательно, как видно из данных таблиц 3 и 4, за счет собственных средств предприятий, в частности за счет амортизации, финансируется наименьшая часть инвестиций в основной капитал. Здесь отдается

предпочтение финансированию за счет бюджетных средств. Также предпочтение привлеченным источникам средств отдается при осуществлении долгосрочных финансовых вложений. За счет полученной предприятием прибыли финансируются преимущественно краткосрочные финансовые вложения.

Таким образом, процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора предприятия и обеспечения устойчивого роста компании.

Разработка инвестиционной стратегии предприятия основана на современной концепции «стратегического менеджмента», которая отражает четкое стратегическое позиционирование организации, представленное в системе принципов и целей его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры и формах адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

Разработка инвестиционной стратегии играет большую роль в обеспечении эффективного развития организации. Наличие инвестиционной стратегии обеспечивает на предприятии четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью.

К числу основных принципов, обеспечивающих подготовку и принятие стратегических инвестиционных решений в процессе разработки инвестиционной стратегии организации, относятся: принцип инвайронментализма, принцип соответствия, принцип инвестиционной предприимчивости и коммуникабельности, принцип инвестиционной гибкости и альтернативности, инновационный принцип, принцип минимизации инвестиционного риска и принцип компетентности.

Анализируя инвестиционную деятельность предприятий Республики Коми можно выделить несколько особенностей в формировании

инвестиционных стратегий на предприятиях: наращивание объемов инвестирования в основной капитал, значительный прирост инвестиций в строительно-монтажные работы, сохранение инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства, предпочтение финансированию за счет бюджетных средств.

Использованные источники:

1. Бочаров, В. В. Инвестиционный менеджмент. СПб: Питер, 2010. 423 с.
 2. Игошин, Н. В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 542 с.
 3. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н. А. Сафронова. М.: «Юрист», 2009. 584 с.
 4. Киперман, Г. Инвестиционная программа акционерного общества // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2011. №21. С. 3-8.
 5. Вахрин, П. И. Инвестиции: Учебник. М.: «Дашков и К^о», 2008. 365 с.
 6. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н. А. Сафронова. М.: «Юрист», 2009. 584 с.
 7. Кузьмина, Л. Анализ производственных инвестиций // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2011. №11. С. 22-23.
 8. Ивашковская, И. В. Устойчивый рост компании: финансовый подход // Российское предпринимательство. 2008. №3. С. 100-104.
 9. Ивашковская И.С. Финансовые измерения качества роста [Электронный ресурс] // URL: <http://www.zhuk.net/page.php?id=129>.
 10. Боди, З., Мертон, Р. Финансы: Учебник. М.: Вильямс, 2007. 347 с.
- Статистический ежегодник Республики Коми: Инвестиционная деятельность организаций Республики Коми [Электронный ресурс] // URL: <http://komi.gks.ru/public/DocLib5/Forms/Items.aspx>

Юрошевич В. М.

преподаватель

ГБОУ СПО «Братский политехнический колледж»

Россия, г.Братск

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ ОБУЧЕНИЕ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА

В настоящее время среднее профессиональное образование непрерывно реформируется и адаптируется к новым рыночным условиям. Повышение академической мобильности диктует новые цели и задачи, которые необходимо решать в процессе обучения иностранному языку в среднем специальном учебном заведении. В процессе подготовки специалиста главная роль отводится ориентации на личностное развитие, на становление его профессиональной культуры, позволяющей существенно облегчить процесс адаптации в профессиональной сфере.

Чтобы быть востребованным и конкурентно способным на рынке труда, знание иностранного языка становится необходимостью. Для успешной реализации требований государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования необходим профессионально-ориентированный подход к изучению иностранного языка.

Одной из целей обучения иностранному языку в нашем колледже является его практическая направленность для выбранной профессии. В процессе обучения важно создать и использовать такие условия, при которых студенты руководствуются реально действующими мотивами. Только в этом случае иноязычные знания и деятельность в целом усваиваются не формально, а осознанно. Для наших студентов в качестве устойчивого мотива учения должно выступать представление об их будущей профессии.

Преподавание иностранного языка в нашем колледже осуществляется в два основных взаимосвязанных этапа. На первом (базовом уровне) студенты систематизируют и углубляют языковые знания, которые были получены в школе. Здесь важно выбрать те темы и тексты, которые будут соответствовать не только их уровню языковой подготовки, но и их увлечениям, их интересам, которые помогут в решении проблем. Это такие темы как «Музыка», «Спорт», «Искусство», «Страны изучаемого языка», «Субкультуры и проблемы молодёжи». Здесь же студенты уже начинают знакомиться с профильной лексикой. Второй этап – это владение иностранным языком в профессионально – значимых ситуациях. Этот уровень предполагает наличие более широких умений и навыков практического владения языком относительно своей профессии и в деловом общении. Языковой и профессионально- ориентированный учебный материал здесь вводится постепенно, по мере изучения студентами профилирующих дисциплин, отбор материала осуществляется с учётом специальностей нашего колледжа.

Например, для специальности «Секретарь», знание иностранного языка просто необходимо. На занятиях студенты учатся вести беседу на языке на светские темы, изучают элементарные формулы вежливости, такие как: приветствие, прощание, просьба, согласие, несогласие, выражение благодарности; учатся писать заявления о приёме на работу, составляют свои автобиографии, резюме ; оформляют контракты, телексы, факсы, деловые письма, например, «Письмо-запрос», «Возмещение ущерба», «Напоминание о платеже», « Письмо-предложение и т. п.

Для специальности «Коммерция (по отраслям)» необходимо развивать навыки устной речи не только на светские, а также на общественно-политические и социально-экономические темы, так как специалист должен сотрудничать с иностранными фирмами, вступать в деловые контакты, владеть бытовой и профессиональной лексикой. Для

этого подбираются соответствующие темам тексты, диалоги и профильная лексика. Например, при изучении темы «Поездка за границу» студенты по образцам учатся оформлять документы, заполнять таможенные декларации и проездные визы. При изучении темы «В гостинице» заполняют формуляры и карточки.

Для специальности «Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)» подбирается материал по темам «Рынок, торговля». «Деньги, цены, финансовая система», «Маркетинг и менеджмент». Профильная лексика и тексты по экономике сложные для усвоения, поэтому лучше использовать игровые формы, например, загадки, кроссворды, решение задач с оформлением соответствующих документов, типа: «Авансовый отчёт», «Рассчитать зарплату», «Приходный кассовый ордер», «Расходный кассовый ордер».

Для специальности «Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем» также необходимо знание иностранного языка, так как программное обеспечение компьютера на английском языке. Многие из студентов переписываются по электронной почте с ровесниками из других стран, узнавая об их навыках в этой сфере, Также использование Интернета делает процесс обучения для них более привлекательным. Современные информационные технологии позволяют самостоятельно находить разнообразную информацию, услышать речь носителей языка, выполнять упражнения и тестовые задания в режиме on-line.

Для групп технических специальностей используются в полном объёме техническая терминология и технические тексты для перевода на русский язык, а также различные аннотации к бытовым приборам и инструкции к применению.

Изучение каждой темы заканчивается мини зачётом или выполнением «проекта». Под «проектом» подразумевается творческая работа,

выполняемая студентом или группой студентов самостоятельно или под руководством преподавателя. Это может быть выпуск газеты, альбома, защита реферата, иллюстрирование текста, создание тематического словаря и т. п. Такая работа даёт студентам возможность не только показать знания, но и проявить свои творческие способности.

Основой практического овладения языком в профессиональной деятельности является привитие студентам навыков самостоятельной работы: умение пользоваться словарём, разговорниками, грамматическими справочниками, умение самостоятельно готовиться к беседе на заданную тему, умение выражать свои мысли по различным проблемам.

Иностранному языку нельзя научить – ему можно только научиться. И пока будущий специалист не осознает необходимость владения иностранным языком, уровень его профессиональной подготовки не будет соответствовать современным требованиям. Профессиональная направленность содержания курса иностранного языка, сотрудничество с преподавателями специальных дисциплин, сочетание современных методик с использованием технических и информационных средств способствует не только качественной подготовке специалиста, но и формированию его как активной личности.

Яковенко Н.В.

аспирант

Ульяновский государственный университет

Россия, г. Ульяновск

ИЗМЕНЕНИЯ И РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Любая организация является сложным организмом, в котором переплетаются и уживаются интересы личности и групп, стимулы и ограничения, жесткая технология и инновации, безусловная дисциплина и

свободное творчество, нормативные требования и неформальные инициативы, у нее есть свой облик, культура, традиции и репутация. В последнее время наметился повышенный интерес к организационной культуре в связи с ускорением и усложнением изменений во внешней среде, в производственной и коммерческой деятельности, повышением значения фактора времени, расширением пространства предприятий и увеличения объемов и скорости получения информации и новых знаний.

Современные организации рассматривают свою организационную культуру как инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения и отдельных лиц на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников и обеспечить их взаимодействие. Организационная культура – это механизм согласования индивидуальных целей с целью организации, где формируется общее культурное пространство, которое включает в себя ценности, нормы поведения, разделяемые всеми членами организации. Результатом этого является патриотизм, лояльность сотрудников, привязанность к данной организации.

Формирование и развитие культуры сложный и неоднозначный процесс, она создается людьми и является результатом их действий, мыслей и идей, и каждая организация имеет свою собственную культуру, которая формируется на протяжении всего развития организации и определяет ее функционирование.

Изменение организационной культуры можно проследить в процессе становления и развития организации по стадиям: зарождение, развитие и спад.

На стадии создания и роста организации формирование организационной культуры исходит из идей и представлений ее основателей. Объекты их внимания, оценка, контроль, личный пример формируют аспекты организационной культуры, где основное внимание уделяется вычленению из среды и отделению от других организаций, что

делает организационную культуру ясной, более интегративной, идет ознакомление с ней всех сотрудников.

На этой стадии организация характеризуется адхократическим типом культуры [4, с.32], т.к. в ней нет формальной структуры, официальной политики и просматриваются действия одного сильного лидера. Главная цель адхократии – ускорять адаптивность, обеспечивать гибкость и творческий подход к делу в ситуациях, для которых типична неопределенность, двусмысленность и перегрузка информации. Адхократическую культуру характеризует динамичное, предпринимательское и творческое отношение к работе, когда люди готовы жертвовать собой и идти на риск. Связующей сущностью организации является преданность экспериментированию и новаторству; делается акцент на предвидение будущего; готовность к изменениям, вызовам времени и внешней среды; производство уникальных и оригинальных продуктов и услуг. Отличительная черта лидера при таком типе культуры – умение предвидеть, новаторство и ориентация на риск.

Развивающаяся организация полностью привержена уже сформированной организационной культуре. Члены организации работают над сохранением и укреплением существующей культуры при условии, что организация не испытывает внешнего давления; организационная культура развивается постепенно, усваивая практику прошлых лет.

Организация приобретает клановую направленность, что проявляется в чувстве единения коллектива и общей идеологии, приверженности персонала к общей идее, в акценте на долгосрочной выгоде от совершенствования личности, и успех определяется здоровым внутренним климатом.

Культура кланового типа [4, с.56] характеризуется разделяемыми всеми ценностями и целями, сплоченностью, соучастием, индивидуальностью и ощущением организации как «мы». Основным

положением в клановой культуре является то, что с внешним окружением легче всего справиться, организовав бригадную работу и заботясь о повышении квалификации наемных работников; главная цель - долгосрочная выгода от совершенствования личности и сплоченности коллектива. Потребителей лучше всего воспринимать как партнеров, и главной задачей менеджеров является делегирование наемным работникам полномочий и облегчение условий их участия в бизнесе, проявления преданности делу и преданности организации.

Изменить такую ситуацию могут только усиление конкуренции, технологические изменения, падение темпов роста, объема продаж [3, с.409], [7, с.146], [5, с.194], если основатель уже не является собственником или уходит с лидирующих позиций [8, с.265].

Изменения организационной культуры меняют сложившиеся стереотипы поведения, особенности производства и методы управления, что вызывает дисбаланс, требующий реальных изменений в системе управления в целом. Организация должна оценить сильные и слабые стороны своей организационной культуры и модифицировать ее. В молодых организациях эти изменения сопровождаются введением новых критериев найма, расстановки и продвижения персонала, изменениями в системе стимулирования, адаптации сотрудников.

Дальнейший рост организации приводит к увеличению коллектива, чувство команды ослабевает, руководитель встает перед необходимостью делать акцент на структуре предприятия, без которой невозможно контролировать расширяющиеся сферы деятельности организации, идет смещение к иерархической культуре [4, с.76]. Ей свойственна бюрократическая жесткость, обеспечивающая рентабельный, стабильный, предсказуемый выпуск продукции. Для нее характерным является акцент на стратегию внутри организации и последовательный образ действий в стабильной окружающей среде. Здесь символы, образцы подражания и

церемонии подчеркивают важность сотрудничества, традиций и соответствия утвержденной политике. Организация с подобной культурой преуспевает благодаря своей хорошей внутренней интеграции и экономичности. Ключевыми ценностями успеха считаются четкие линии распределения полномочий по принятию решений, стандартизированные правила и процедуры, механизмы учета и контроля.

Эффективными оказываются те лидеры, которые для достижения успеха полагаются на своих подчиненных, демонстрируя согласие со стилем лидера.

Для крупных предприятий определение типа организационной культуры целесообразно для каждого структурного подразделения, что позволяет сопоставить культурные различия подразделений друг с другом и с культурой всей организации, позволяет прояснить причину существующих конфликтов между подразделениями, отсутствия сотрудничества между ними, если они именно в культурных различиях.

Например, отдел маркетинга, продаж в большей степени взаимодействуют с внешней средой организации, сотрудники в них, в основном, молодые, творческие и у них будет явный приоритет внешней ориентации.

Производственные отделы, цеха в организации сосредотачивают свое внимание на внутренних процессах, где, как правило, работают люди среднего и старшего возраста с духом коллективизма, старыми традициями с привычной иерархией и работой по приказу и уровень образования у рабочих достаточно низкий.

Отделы технологов, конструкторских бюро обладают своими культурными чертами, где работники обладают высоким уровнем образования, стремятся работать ради науки и тоже не взаимодействуют с внешней средой организации.

Проблема управления изменениями становится более сложной и

многогранной, т.к. организации характеризуются разнообразием субкультур. Среди субкультур организации может возникнуть борьба за власть. Изменение организационной культуры происходит посредством избранных субкультур [8, с.267]. Изменение доминирующей организационной культуры происходит в соответствии с оценкой сильных и слабых сторон субкультур. Это достигается посредством назначения представителей субкультуры на руководящие посты в организации, и так как они слабо связаны с первоначальной организационной культурой и более приспособлены к изменениям. Если для молодых организаций появление субкультур является угрозой, то для организаций среднего возраста преимуществом.

Изменения организационной культуры на этой стадии развития носит планомерный характер. Организационная культура медленно эволюционирует естественным путем под воздействием изменений, происходящих во внешней среде, вектор изменений направлен извне внутрь. Эти изменения характеризуют не только экономическую сторону организационной жизни, но и затрагивают социально-трудовое пространство. Изменения в организационной культуре, стратегии, производственных процессах, структуре осуществляются постепенно, в виде «локальных» шагов. Коллектив осознает сущность и стратегию изменений, в процессе обучения осваивает новые методы, и при первых положительных результатах сотрудники с большей уверенностью делают следующие шаги. В первую очередь должны меняться взгляды, ценностные представления и модели поведения членов системы, а потом изменяться сама система [6, с.80-81].

Основные виды внутренних изменений, которые влекут за собой изменение организационной культуры: пересмотр должностных инструкций с точки зрения подчиненности и контактов; расширение обязанностей; введение новой техники и технологии; изменения в организационной структуре, увольнение и найм новых сотрудников; новая система оплаты

труда; переход на другой режим работы. Все это должно делаться осознано, и реализовываться лидерами, с целью содействия системе в переходе на более эффективное управление, где учтены интересы всех заинтересованных в организации лиц.

Изменения культурных представлений происходят под воздействием новых технологий. Интенсивность технологических изменений, ассоциируемых с расширением объема информации, создает внешнюю неприемлемость существующего status quo предприятия. Технологический фактор выступает как продуманное, управляемое внедрение конкретных технологий с целью привлечения сотрудников организации к новому типу поведения, принятия новых ценностей и убеждений.

Таким образом, на стадии среднего возраста предприятия организационная культура меняется посредством использования преимущества разнообразия, которое возникает по мере появления и развития субкультур; организационного развития предприятия и технологических изменений.

Стадия зрелости организации наступает в тот момент, когда организация полностью удовлетворила платежеспособный спрос покупателей в своей продукции и услугах покупателей или ее продукция устарела. Маловероятно, что организация подвергнет сомнению свои представления и убеждения, т.к. предыдущие успехи организации служат источником гордости и самоуважения. Их, однако, можно изменить, назначив нового исполнительного директора, который наберет новых людей и избавиться от тех, кто олицетворяет старые порядки. Тем самым, разрушается иерархическая ориентация, которая доминировала в организации, постепенно дополняемая элементами рыночной организационной культуры, которая характеризуется стремлением к конкурентоспособности, повышению результатов деятельности организации.

Главной целью организаций является снижение операционных

издержек, ориентация на результат, прибыльность. Конкурентоспособность предполагает достаточно агрессивное поведение компании, высокую динамичность, ориентацию на внешнего клиента. При такой культуре организацию связывает стремление побеждать. На посту руководителей таких компаний наиболее успешными оказываются твердые и уверенные в себе руководители, они непоколебимы и требовательны. Успех компаний с такой культурой определяется в рыночной доле и проникновении на рынки, где главным считается опережение соперников по конкурентной борьбе и лидерство на рынке.

Новый менеджмент организации воспринимает организационную культуру как инструмент приобщения персонала к таким ценностям как прибыль, клиент, качество, свержение соперников. Предпосылками к изменению является неудовлетворенность менеджеров социальной незрелостью, неготовностью к работе в новых условиях. Рынок заставляет заниматься изменением этой ситуации, и установка идет на воспитание таких ценностей как индивидуальная ответственность, дисциплина, инициативность и мобильность, следовательно, целью организационной культуры является формирование рыночного мышления сотрудников организации всех уровней, которое должно стать доминирующим.

На стадии упадка организации необходимы сокращение персонала, снижение затрат, что драматизирует настроение работников и свидетельствует о том, что организация находится в кризисной ситуации. Чем шире распространена культура и выше сплоченность коллектива, разделяющего ценности, тем сложнее изменить организационную культуру, и чем больше субкультур в организации, тем сильнее сопротивление изменению доминирующей культуры. Поскольку, высшее руководство является главным участником процесса формирования культуры, то его смена приводит к введению новых ценностей. Однако новое руководство, само по себе, не является гарантом того, что сотрудники примут новые

ценности и это связано с тем, что люди не желают или не могут перестраиваться, менять свое поведение, т.к. любое изменение в организации порождает дискомфорт, неопределенность и требует от сотрудников дополнительных усилий. Многие работники просто не понимают необходимости изменений, потому что они не обладают информацией.

Чтобы преодолеть возникающие противоречия, высший менеджмент должен сделать линейный менеджмент партнерами и проводниками новой идеологии. Это можно сделать, во-первых, за счет передачи рычагов управления, подбора кадров, стимулирования и т.д.

Во-вторых, путем устранения коммуникативных барьеров. Ключевые ценности и принципы поведения, характеризующие новую организационную культуру, должны доводиться до каждого сотрудника посредством рассказов о поведении сотрудников, обладающих этими качествами. Приемлемое поведение в новой организационной культуре, сотрудники формируют под влиянием неоднократно услышанных историй и закрепляют в своем сознании желаемые ценности, атрибуты поведения.

Любые изменения для менеджеров представляют чрезвычайную важность, так как они должны управлять этими изменениями. Причем, мало быть хорошим менеджером и осознавать, когда изменения желательны, но также необходимо обладать лидерскими качествами, уметь стратегически мыслить, видеть новые перспективы и возможности, уметь вести за собой людей для достижения необходимых результатов, где их компетентность является важнейшим фактором успеха проведения изменений. Для этого менеджеры должны сами совершенствоваться и повышать свою профессиональную компетентность в сфере, которая определяется будущей культурой.

При реализации новых ценностей в организации неизбежно сопротивление персонала, так как изменения затрагивают их работу, положение в организации, сложившееся статус-кво. Поэтому люди

стремятся помешать изменениям, с тем, чтобы не попасть в новую, не совсем ясную для них ситуацию, в которой им придется многое делать не так, как они привыкли делать, и заниматься не тем, чем они занимались раньше. В конечном итоге, статус организационной культуры зависит от поступков сотрудников, соответствующих проводимым изменениям и подтверждающих новые культурные ценности. Без процесса перемен персонального характера, без желания людей перейти на новые модели поведения, без демонстрации новых элементов организационная культура не изменится. Отношение к изменениям может быть рассмотрено как принятие или непринятие изменений, открытая или скрытая демонстрация отношения к изменениям [2, с.128].

Поэтому необходимы методы, которые помогут людям почувствовать расположение к новой предпочтительной организационной культуре. Основными методами, как нам представляется, которые могут помочь преодолеть сопротивление персонала изменению организационной культуры и повысить их лояльность к организации могут быть: убеждение, участие, оказание помощи, предоставление информации и личный пример руководителя.

Например, изменяя форму сотрудников, логотипы, значки и многое другое, необходимо объяснить смысл этих символов, т.к. они помогают людям разглядеть, что за ними стоит, и способствуют формированию новой ментальности и сплоченности, делает компанию непохожей на другие [1, с.313].

Т.к. в каждой крупной организации, так или иначе, присутствуют тот или иной тип организационной культуры, поэтому необходимо создать условия для их продуктивного существования, именно смешение компонентов как раз и создает неповторимую организационную культуру предприятия, направленную на достижение целей организации.

Также следует учитывать различия в организационных культурах для

организаций, занятых в различных сферах деятельности. В организациях стабильных отраслей, таких как нефтедобывающая, энергетическая, могут преобладать характеристики бюрократической и клановой культуры с внутренней ориентацией, где главной целью является рентабельность, надежность и предсказуемость.

Но для организаций динамичных отраслей, такие как финансовая сфера, страховые компании, информационная сфера, главным является внешняя направленность и преобладает рыночный тип организационной культуры.

В современных условиях ни одна культура не существует в организации в чистом виде. Как правило, результирующая культура – это сочетание различных типов культур, определяемое характером деятельности компании. Можно говорить лишь о культурной доминанте организации. Благодаря типологии, становится понятно, почему трудно сопоставить организации, в которых сама цель их существования и эффективность организации понимаются персоналом неодинаково, а текущие экономические показатели, недостаточны для предсказания жизнеспособности организации в будущем. Знание типа культуры в организации, позволит руководству более глубоко понимать процессы, происходящие на данном предприятии, привлекать к сотрудничеству работников, стимулировать различные стили поведения, а главное – изменять поведение в желательном направлении, что позволит принимать осознанные и перспективные решения по формированию, развитию и изменению организационной культуры.

Процесс изменения организационной культуры является сложным и трудоемким, который требует от руководителей организации незаурядных лидерских качеств, целеустремленности, терпения, стратегического мышления и коллективных усилий всего персонала организации, более того, любое кардинальное изменение длительно. Поэтому к организационной

культуре следует относиться как к важному фактору, определяющему поведение людей, а также профессиональной, психологической и технической готовностью персонала организации к изменениям в организационной культуре. Где также важна личная вовлеченность, поддержка сотрудников и всех заинтересованных групп, принимающих участие в изменениях. Необходимо использовать разные методы, которые помогут уменьшить стрессовую нагрузку для сотрудников организации.

Хорошей проверкой результативности изменений организационной культуры является тот факт, что после ухода из организации лидера-проводника новой организационной культуры люди продолжают вести себя по-новому.

Использованные источники:

1. Блази Д. Новые собственники – массовые собственники акционерных компаний. -М.: Дело, 1995. – 320 с.
2. Виханский О.С. Менеджмент. - М.: Гардарики, 2002. – 528 с.
3. Занковский А.Н. Организационная психология. - М.: Флинта, 2002. – 648 с.
4. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. - СПб: Питер, 2001. – 320 с.
5. Малинин Е.Д. Организационная культура и эффективность бизнеса. - М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2004. – 368 с.
6. Маслов В.И. Управление персоналом предприятия. - М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. – 312 с.
7. Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура. - М.: Логос, 2002. – 224 с.
8. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство. - СПб: Питер, 2002. – 336 с.

Яковенко Н.В.

аспирант

Ульяновский государственный университет

Россия, г. Ульяновск

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

Любая организация является сложным организмом и нуждается в координации и взаимодействии, в установлении определенного внутреннего порядка, который проявляется в форме организационной структуры и организационной культуры.

Организационная культура предприятия представляет собой систему материальных и духовных ценностей, созданных и сформированных в процессе трудовой деятельности. Стремление к общим ценностям способно объединить людей в группы, создавая мощную силу в достижении поставленных целей.

Организационная культура состоит из взаимосвязанных и взаимозависимых, а часто и противоречивых субкультур, которые могут разъединять, а не объединять коллектив организации, выражая конфликты между различными группами в компании, способствовать принижению значимости целей, поставленных высшим руководством.

Если бы организации не имели доминирующей культуры и состояли только из множества субкультур, значимость организационной культуры как независимой составляющей организации была бы значительно меньше, потому что не было бы единого представления о поведенческой норме. Именно единое мнение, существующее в организации, делает ее таким могучим средством управления поведением ее членов.

Поэтому для эффективного управления организацией руководитель должен хорошо представлять, какие субкультуры существуют в его организации, уметь адекватно оценивать влияние, которое они могут оказать на достижение организационных целей, а также управлять ими. Каждая

организационная культура обладает признаками силы или слабости.

Сильная культура разделяется большим числом работников и более четко определяет приоритеты, а соответственно, имеет более глубокое влияние на поведение индивида в организации. Сильная культура не только создает преимущества для организации, но и является в то же время серьезным препятствием на пути проведения изменений в организации.

Сильные культуры сразу распознаваемы, являются бесспорными, открытыми, живыми - тем, чем живут люди. Их можно распознать по тому, какие на предприятии приняты ценности, как они понимаются, одобряются и вынашиваются всеми членами организации. В содержании этих основных ценностей постоянно выражаются гордость и стиль. Основные ценности определяют, какие взаимоотношения желательны внутри организации. Бесспорно, организационная культура - гордость за собственное предприятие [2, с.31].

Организационные культуры считаются слабыми, если они очень раздроблены и не связаны вместе общими ценностями и убеждениями. Компания может страдать, если субкультуры, которые характеризуют ее различные подразделения, не связаны или в конфликте друг с другом. Компании, в которых общие дела, высказывания, события и чувства не очевидны, не имеют четкой культуры вообще [1, с. 68].

Слабую культуру можно распознать на основе следующих признаков: отсутствуют ясные представления о ценностях; не существует согласия, что в настоящий момент является правильным и важным; отдельные части организации не способны прийти к согласию между собой; ведущие фигуры возникают и действуют демотивирующе и ничего не делают для того, чтобы способствовать развитию общего понимания того, что является важным, а что нет [2, с.32]. Это может означать, что руководящие кадры принимают неосознанно смешанные, т.е. противоречивые решения. Все это позволяет более глубоко взглянуть на культуру предприятия.

В процессе формирования сильной организационной культуры, идеи руководителя играют особую роль [3, с.188], поскольку представляют собой наиболее доступный способ формулировки, передачи назначения и смысла выполняемых действий; являются удобной и эффективной формой реализации ценностей управления, норм, правил поведения.

Любая организация для взаимодействия с внешней средой должна определить свое предназначение и четко выраженную причину своего существования. Она определяет роль, которую предприятие хотело бы играть в обществе, и отражает содержание предпринимательской деятельности, его общую культуру и выбор стратегии. Члены организации должны знать реальную стратегическую задачу своей организации, это поможет им сформировать свое понимание собственного вклада.

Ни одна организация не может эффективно функционировать, если не определена ее цель, которая должна способствовать занятию организацией ведущих позиций на рынке. У коммерческих организаций главной целью является максимизация прибыли на рубль затрат (капитала). Какая бы цель ни ставилась, ее необходимо озвучить перед всем коллективом, реализовать меры, способствующие согласованию целей организации, ее подразделений, отдельных работников (групп); члены коллектива должны считать цель достойной, а ее достижение должно способствовать выполнению планов и ожиданий сотрудников.

Стратегия призвана определить способы достижения целей, необходимые для этого средства, должна соответствовать ценностям, заложенным в ее организационной культуре.

Формирование организационной культуры следует рассматривать как непрерывную серию взаимосвязанных управленческих функций. Это сосредоточение всех знаний, умений и навыков работы руководства и персонала, где главная цель – избавиться от разобщенности, неэффективности, внутренних конфликтов и постоянно искать и находить

новые возможности в виде рынков, инноваций, конкурентных преимуществ. Она формируется высшим руководством предприятия и зависит от их идеи, миссии, постановки целей, выработки стратегии.

Использованные источники:

1. Пригожин, А.А. Проблемы синергии организационных культур в российско-американских совместных предприятиях [Текст]/А.А. Пригожин//Менеджмент. - 1998. - № 1. – с. 60-77.
2. Рюттингер, Р. Культура предпринимательства [Текст]/Р. Рюттингер; перевод с нем.. - М.: ЭКОМ, 1992. - 238 с.; 20 см. – (Секреты делового успеха). – 30000 экз. - ISBN 5-87373-001-6.
3. Шейн, Э.Х. Организационная культура и лидерство [Текст]/.Х. Шейн; пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. - СПб: Питер, 2002. – 336 с.: ил.; (Теория и практика менеджмента). – 16 см. - Библиогр.: с. 323-328. - Предм указ.: с. 330-335. - 5000 экз. - ISBN 5-318-00573-X.

Якунина Ю.С.

старший преподаватель

Кузбасский государственный технический

университет имени Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

ФОРМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНО- КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В российской экономике наметился процесс полномасштабной интеграции в мировую экономическую систему. Поэтому сегодня важно обеспечить развитие связей российских фирм национального уровня с транснациональным бизнесом.

Игнорировать перспективы взаимодействия национальных корпораций с транснациональными попросту невозможно, поскольку пятьсот самых

крупных мировых транснациональных корпораций реализуют до 80% всей продукции электроники и химии, 95% фармацевтики, 76% продукции машиностроения. Триста наиболее значимых из них обладают 25% всего используемого в мировой экономике капитала и обеспечивают до 70% прямых зарубежных инвестиций [1, С.67].

Перспективные для России формы становления связей между транснациональными корпорациями, а также между ними и национальными фирмами включают в себя инвестиционную, инновационную, конкурентную, социально-трудовую.

Инвестиционная форма возникла, когда транснациональные корпорации начали вывозить за рубеж только не капитал в виде инвестиций в акции, но и непосредственно в производство. Объем накопленных транснациональными компаниями прямых иностранных инвестиций в 2007 г. оценивался в 15 трлн. долл., объем их выручки достиг 31 трлн. долл. и превысил уровень 2006 г. на 21%. В 2005 г. добавленная стоимость, созданная на иностранных филиалах транснациональных корпораций, оценивалась в 4,5 трлн. долл. При этом на них работало 62 млн. чел., а стоимостной объем их экспорта товаров и услуг превышал 4 трлн. долл. Компании международного уровня накопили валютные резервы, которые в несколько раз превышают валютные резервы центральных банков всего мира, объем которых к 2007 г. достиг 6 трлн. долл. [2, С.7] Следовательно, потенциал международных инвестиций для России очень велик.

В российской экономике инвестиционные связи транснациональных корпораций с другими субъектами бизнеса развиты слабо. В целом динамика роста объема зарубежных капиталовложений крупнейших корпораций мира опережает динамику развития внутренней экономики большинства стран мира. Начиная с середины 1980-х годов, темп прироста прямых инвестиций в четыре раза превышал рост стоимости мирового ВВП. Поэтому инвестиционные связи как форма транснационально-корпоративных

отношений в российской экономике находятся под давлением со стороны как развитых (США, страны Западной Европы, Япония), так и развивающихся стран (Китай, Гонконг и др.), занимающих гораздо более высокое место в движении прямых иностранных инвестиций.

Инновационная форма становления транснационально-корпоративных связей между фирмами бизнеса заключается в том, что нововведения и способность к их внедрению на массовом рынке становятся важнейшим условием долгосрочной конкурентоспособности международных компаний. В формирующейся глобальной экономике важным для международной конкурентоспособности компаний является доступ к глобальным источникам знаний и инноваций, воспроизводимым в промышленных масштабах. Особая роль в функционировании мировой инновационной системы принадлежит транснациональным корпорациям, что подтверждается тем, что их доля в производстве инноваций приближается к 70% [3, С.19].

В российской экономике инновационная форма связей между транснациональными и национальными фирмами крайне слаборазвитой. Во многом причина в том, что численность исследователей в России в семь раз меньше, чем в США. Поэтому транснациональные корпорации – основные поставщики инноваций на рынок, в России не имеют достаточной научно-производственной «подпитки» в виде инновационных разработок. Свидетельство тому – тридцатishестикратный разрыв между долей высокотехнологичной продукции в ее общей массе, производимой в России и Германии (шестидесятичетырехкратный для США) [3, С.32]. В мире все большее распространение приобретает практика поглощения крупнейшими транснациональными корпорациями компаний, обладающих инновационным продуктом или технологией. Однако такое развитие инновационной формы транснационально-корпоративных связей «обходит стороной» российскую экономику, в которой корпорации международного

уровня инвестируют за рубежом не в инновации, а в компании, помогающие продавать производимое в России сырье.

Конкурентная форма становления отношений транснациональных корпораций предполагает, что они эффективно используют комбинацию ресурсных, технологических, инновационных и глобальных конкурентных преимуществ. Внедрение нововведений стало ключевым фактором конкурентоспособности высокотехнологичных корпораций США на мировом рынке, позволяя фирмам-лидерам добиваться сверхприбылей за счет присвоения интеллектуальной ренты, образующейся при монопольном использовании более новых продуктов и технологий. Ведущие высокотехнологичные транснациональные корпорации США в последние годы реализуют инновационно-технологическую комбинацию конкурентных преимуществ. На рост ценовой конкурентоспособности позитивно влияли глобальные слияния и вынос производств за пределы США, на конкурентоспособность за счет инноваций – успешные вложения в НИОКР и значительный спрос на внутреннем рынке.

Социально-трудовая форма становления транснационально-корпоративных связей заключается в том, что появление международных корпораций стало важным фактором изменения прежней системы социально-трудовых отношений, которая представляла собой систему социального партнерства бизнеса, государства и наемных рабочих. Превалирующая в развитых странах система социально-трудовых отношений была основана на том, что предприниматели не только несли ответственность за развитие экономики, но и благосостояние граждан, за возможность обеспечить им нормальную жизнь, а потому и за социальную и политическую стабильность в обществе. Развитие же транснациональных корпораций разрушает сложившуюся систему социальной ответственности бизнеса по двум направлениям. К ним относятся усиление позиций крупного капитала и ослабление основ «социального государства», и снижение

ответственности бизнеса за общую ситуацию в стране, и, прежде всего, уровень доходов основной части населения.

Поэтому в настоящее время все большее распространение получают идеи необходимости повышения социальной ответственности российского транснационального бизнеса на принципах сочетания прибыльности бизнеса и пользы для общества. В интересах российского государства сегодня разработать такую систему регулирования социально-трудовой формы транснационально-корпоративных отношений, которая бы обеспечивала реализацию интересов не только корпораций, но и государства.

Таким образом, формы транснационально-корпоративных взаимодействий между фирмами включают в себя инвестиционную, инновационную, конкурентную, социально-трудовую. Основные проблемы их развития в российской экономике означают недостаток прямых иностранных инвестиций в российскую экономику, неинновационность отечественного транснационального бизнеса, его низкую международную конкурентоспособность на всех рынках (кроме сырьевых), отсутствие должного социального эффекта. Решение данных проблем будет способствовать преодолению негативных последствий современного глобального экономического кризиса.

Использованные источники:

1. Мильнер Б. Крупные корпорации – основа подъема и ускоренного развития экономики / Б. Мильнер // Вопросы экономики. - 1998. - №9. - С.66-77.
2. ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях 2006. ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. - Нью-Йорк, Женева: ЮНКТАД-Russia, 2008. - 122 с.
3. Береговой В.А. Теория и методология финансирования инноваций в условиях глобализации мировой экономики / В.А. Береговой: Автореф. дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.01. - СПб: СПбГИЭУ, 2008. - 45 с.

Оглавление:

<i>Абрамов В.И.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ВИДАХ ИННОВАЦИОННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И НАПРАВЛЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НОВШЕСТВ	3
<i>Абрамов В.И.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ, РАЗВИВАЮЩЕГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ О ПЕРЕМЕННЫХ И ИНДЕКСАХ, ОТРАЖАЮЩИХ РЕАЛИЗАЦИЮ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА АГРЕГИРОВАННЫХ УРОВНЯХ.....	9
<i>Авдеев П.С.</i> , ТЕХНОЛОГИИ КОМПЛЕКСНОГО ФОРМИРОВАНИЯ ЛИДЕРСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	17
<i>Атаев А.М.</i> , ЭВОЛЮЦИЯ ПРОЦЕССА ВНЕШНИХ ЗАИМСТВОВАНИЙ РОССИИ: ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И ФАКТОРЫ ДИНАМИКИ ВНЕШНЕГО ДОЛГА	27
<i>Баранова Т.А., Черонова Е.И.</i> , МЕТОД ФОКУС-ГРУПП КАК ФОРМА ПСИХОЛОГО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ СТУДЕНТОВ, РЕАЛИЗУЮЩИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДИСКУРС	41
<i>Баилаков-Николаев И.В.</i> , ИЗМЕНЕНИЯ И ПРОТИВОРЕЧИЯ В ФОРМАХ ИНСТИТУТА СОБСТВЕННОСТИ В ХОДЕ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	49
<i>Быков В.М., Коробейников В.В.</i> , КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ).....	57
<i>Гарина И. С., Сысоева Е.Е.</i> , РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ ОВЦЕВОДСТВА В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «АГРОФИРМА АВАНГАРД»	64
<i>Гарифуллина Л.К, Гирфанова И.Н.</i> , ПРАВИЛА И ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА НА ПРИМЕРЕ ООО «РОССИЯ» БАЛТАЧЕВСКОГО РАЙОНА РБ.....	70
<i>Грибовская Н.Н.</i> , ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ СЛУЖБЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ С УЧРЕЖДЕНИЯМИ СРЕДНЕГО И НАЧАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	74
<i>Ефремова А.Ю., Косолапов И.Н.</i> , КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ	77
<i>Ефремова А.Ю., Косолапов И.Н.</i> , ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА ПО ГРУППАМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	80

<i>Заернюк В.М., ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ</i>	<i>86</i>
<i>Зуева Л.Г., Коровина Ю.С., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ СТРАН СКАНДИНАВИИ, АЗИИ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>100</i>
<i>Ионина М.Б., ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ОСНОВЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА.....</i>	<i>115</i>
<i>Каретникова Л.В., ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>126</i>
<i>Кириллова Н.М., Степанова К.А., АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕГО ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>131</i>
<i>Ключникова Л. Ф., СЕМЬЯ В ПРОЦЕССЕ ПРИОБЩЕНИЯ ИНДИВИДА К СОЦИУМУ</i>	<i>148</i>
<i>Князькина Е. А., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ</i>	<i>152</i>
<i>Криворотова Н.С., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>154</i>
<i>Куликова Т.А., КУЛЬТУРА ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>157</i>
<i>Макаров С.В., САХАРНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>161</i>
<i>Макаров С.В., НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ САХАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....</i>	<i>163</i>
<i>Мальцева А.А., ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ РИСКОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ: ДИАГНОСТИКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА</i>	<i>165</i>
<i>Мальцева А.А., АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ СИСТЕМ.....</i>	<i>170</i>
<i>Мартынчук Н.И., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В ТОРГОВЛЕ...176</i>	
<i>Найденов Н.Д., Швецова И.Н., ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ЦЕНЫ ПРИРОДНЫХ ОБЪЕКТОВ И КОНТРОЛЯ</i>	<i>195</i>
<i>Найденова Т.А., ОЦЕНКА ДЕЙСТВУЮЩЕГО МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ</i>	<i>238</i>
<i>Никитина О.А., Слободяник Т.М., ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ</i>	<i>262</i>

<i>Никитина О.А., Слободяник Т.М.,</i> О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	275
<i>Опокин В.В.,</i> ИМИДЖ ОРГАНИЗАЦИИ: ТИПОЛОГИЯ.....	283
<i>Орлова В.С.,</i> ОЦЕНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАТОРОВ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ)	294
<i>Плужникова Е.С., Акинин П.В.,</i> СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ЛИЗИНГ	305
<i>Рогачева О.А.,</i> О ДОСТОВЕРНОСТИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ	307
<i>Седых Н.К., Чайковская И.Н.,</i> РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	321
<i>Султанова Г.Р., Гирфанова И.Н.,</i> АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО АГРОФИРМЕ «НИКОЛАЕВСКАЯ».....	326
<i>Толстолесова Л.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ.....	331
<i>Тюкаев Д.А., Кириллова Е.А.,</i> РАЗВИТИЕ МОДЕЛИ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОГО АВС-АНАЛИЗА ЗАПАСОВ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ.....	339
<i>Утученкова М.В.,</i> СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ ХОЗЯЙСТВЕННОГО И ТРАНСМИССИОННОГО МЕХАНИЗМОВ	346
<i>Фисенко А.И., Кулешова Е.А.,</i> ПРИЗНАКИ КЛАССИФИКАЦИИ И ПОСТРОЕНИЕ ДЕРЕВА ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ (СУДОХОДНОЙ) КОМПАНИИ.....	351
<i>Фисенко А.И., Петрусь Р.Г.,</i> АЛГОРИТМ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	363
<i>Чернов М. В.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЗАКОН ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ТОВАРОВ: СУЩНОСТЬ, МЕХАНИЗМ.....	368
<i>Чимитов Д.А.,</i> ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ АВС И XYZ АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТНЫХ ЗАКУПОК ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ	376
<i>Чувилова О.Н.,</i> УСИЛЕНИЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ВЕКТОРА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА	385

<i>Швецова И.Н., Хмелькова Н.С., ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ С ВЫДЕЛЕНИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ</i>	<i>401</i>
<i>Швецова И.Н., ВОПРОСЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	<i>420</i>
<i>Юрошевич В. М., ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ ОБУЧЕНИЕ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА</i>	<i>445</i>
<i>Яковенко Н.В., ИЗМЕНЕНИЯ И РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>448</i>
<i>Яковенко Н.В., ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>460</i>
<i>Якунина Ю.С., ФОРМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНО- КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>463</i>