МИКРОЭКОНОМИКА №4 2010

Учредитель
ОАО "Институт микроэкономики"

Главный редактор
д.э.н., проф. С.Б. Гальперин
генеральный директор
Института микроэкономики

Выпускающий редактор
М.М. Масюк

Ответственный редактор
Л.П. Крылова

Редакционная коллегия
М.И. Котоврасова
А.И. Кузовкин
Н.В. Кундина
Н.Н. Потрубач

Адрес редакции:
117218, Москва,
ул. Б.Черемушкинская, 34
Тел.:
8 960 518-77-75
(499) 128-26-35

www.me.imce.ru

При перепечатке ссылка на издание обязательна

Подписано в печать 28.09.2010
Формат 84x108 1/16
Печать цифровая
Объем 10 усл.п.л.

Отпечатано в типографии
ОАО "Институт микроэкономики"
Заказ № 103
Тираж 2000 экз.

Свидетельство
о регистрации СМИ
ПИ № ФС77-21112
Объединенный каталог
Пресса России № 85341

© ОАО «Институт микроэкономики»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

В.Д. Андрианов	доктор экономических наук, профессор, Директор департамента Государственной корпорации развития и внешнеэкономической деятельности Внешэкономбанка
В.И. Волошин	доктор экономических наук, профессор, заведующий сектором Института экономики РАН
С.Б. Гальперин	доктор экономических наук, профессор, генеральный директор ОАО «Институт микроэкономики»
А.В. Дементьев	заместитель Министра промышленности и торговли РФ
Б.А. Ерзнкян	доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией Центрального экономико-математического института РАН
А.Я. Кибанов	доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой Государственного университета управления
Н.Г. Коренев	заместитель Председателя правления Газпромбанка
Г.И. Мазин	заместитель Председателя Совета директоров НПО «Экономика»
П.А. Минакир	академик РАН, заместитель директора Центрального экономико-математического института РАН
Н.Я. Петраков	академик РАН, директор Института проблем рынка РАН
О.Ф. Тимофеева	доктор экономических наук, профессор, Администрация Президента РФ
В.Н. Фридлянов	доктор экономических наук, профессор, заместитель Министра образования и науки РФ

Журнал входит в определенный Высшей аттестационной комиссией Министерства образования и науки Российской Федерации «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук»

Содержание

ПРОБЛЕМЫ ТЭК

В.М. Яценко
Направления совершенствования амортизационной политики в условиях освоения новых месторождений газа 4

В.И. Кузаев
Факторы, формирующие конкурентоспособность предприятий нефтегазовой отрасли 9

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Р.Н. Федосова, Б.И. Хейфиц
Группировка отечественных оборонных предприятий на основе кластерного анализа 13

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

И.А. Астраханцева
Система стоимостных метрик во фрактальной бизнес-модели компании 18

Н.Г. Идрисова
Применение метода самооценки подразделений и автоматизированное обобщение ее результатов в системе менеджмента качества компании 23

Т.Ф. Рябова, В.А. Ободянский
Система выявленных противоречий в экономике предприятий 31

Е.С. Герасимов
Совершенствование процесса отбора и подбора персонала на предприятиях 37

А.В. Овсянникова
Некоторые аспекты адаптивности организационной структуры предприятия в современной экономике 43

М.В. Машин
Развитие фирменной торговли в хлебопекарной отрасли Нижегородской области 46

Г.В. Красовский, Д.В. Попов
Оценка эффективности развития крупных промышленных комплексов 50

Б.И. Хейфиц
Разработка и внедрение стратегического подхода к развитию конверсионного предприятия, ориентированного на создание нового бизнес-пространства 56

Е.Е. Кокурина
Система факторов, определяющих организацию и регламентацию труда рабочих 61

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

П.П. Лабзунов, А.В. Муратов
Проблемы формирования организационно-экономического механизма саморегулирования в строительстве, проектировании и инженерных изысканиях 67

С.А. Мясоедов
Экономическая безопасность как фактор обеспечения устойчивости развития золотодобывающей промышленности 72

В.В. Коробова
Процедуры обоснования производственной программы диверсифицируемого машиностроительного предприятия с мелкосерийным производством 82

Д.А.Тамбиева
Методы нелинейной динамики в практике налогового администрирования предприятий АПК 88

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

П.Р. Магомедов
Формирование налогового потенциала региона: проблемы и перспективы в условиях нестабильной экономики 94

Е.А. Юшина
Муниципальное хозяйство как объект муниципального управления 99

М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман
Денежные доходы населения: проблемы Карельской экономики 105

Д.С. Якушев
Факторы, влияющие на транспортно-грузовые потоки в локальных розничных сетях Уральского федерального округа 110

Ли Фэн
Оценка современного состояния и развития электронной коммерции в Китае 115

ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В.Ю. Солдатенков
Государственно-частное партнерство в контексте государственной финансово-кредитной политики 119

Д.А. Сакович
Эффекты спиралей как внутренняя основа инерционности рынка финансового капитала в условиях глобализации 124

А.А. Ботников, А.А. Лебедев
Информационная поддержка движения бюджетных потоков в процессе финансирования сферы образования и науки 128

Ю.В. Мишин
Прогнозирование обязательных нормативов и показателей деятельности кредитных учреждений 133

Д.С. Домнин
Планирование цен товаров повседневного спроса (FMCG) на основе данных о продажах 147

Т.В. Шубина
Финансовые аспекты экономической безопасности компании 152

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ОСВОЕНИЯ НОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ ГАЗА

ЯЦЕНКО Виктор Михайлович
к.т.н., начальник производственно-экономического управления ОАО «Газпром»

Обосновано проведение гибкой амортизационной политики для новых месторождений газа на базе метода начисления амортизации пропорционально объему добычи газа в каждом году на примере Бованенковского месторождения газа. Разработаны понижающие и повышающие коэффициенты к норме амортизации, определяемой по линейному методу (применяемому в ОАО «Газпром»), для основных средств по новым месторождениям газа, обеспечивающие эквивалентность линейного метода и метода амортизации пропорционально объему добычи и минимизацию (выравнивание) себестоимости и цены добычи 1 тыс.м^3 газа в каждом году.

Yatsenko V.M. Depreciation policy investigations` perfection under development of new gas fields

Realization of flexible depreciation policy for new gas fields development on the basis of depreciation accounting proportionate to every year volume of gas production method by the example of Bovanenkovskoe gas field is proved. Decreasing and increasing factors for depreciation rate, accounting on the basis of linear method (using in "GAZPROM" Public Corporation) are evaluated for new gas fields` fixed assets, providing linear method and depreciation accounting proportionate to every year volume of gas production method equivalence, as well as production costs and gas price of thousand cubic meters minimization (leveling) in every year.

Ключевые слова: добыча газа, амортизационная политика, линейный метод начисления амортизации, новые месторождения газа
Keywords: gas production, depreciation policy, depreciation accounting on the basis of linear method, new gas fields
E-mail: V.Iatsenko@adm.gazprom.ru

В условиях предстоящего широкомасштабного освоения новых месторождений, как показала практика, объекты основных средств, завершенные строительством и фактически принятые в эксплуатацию, в течение определенного времени не всегда могут использоваться в производственном процессе на полную проектную мощность или вообще не используются по прямому назначению (идет процесс обустройства месторождений, предусмотренных проектом). То есть эти объекты ОАО «Газпром», принятые в эксплуатацию, будут приносить арендатору (дочернему обществу) доход в отдаленном будущем с начала ввода месторождения в эксплуатацию. Поэтому у дочерних обществ, которым передают указанные объекты в аренду, значительно увеличиваются затраты, приходящиеся на единицу производимой продукции или оказываемых услуг. При этом у дочерней организации возникают налоговые риски при отнесении затрат по аренде имущества, участвующего в освоении месторождений, на ее текущую деятельность (например, по добыче газа).

В выступлении Председателя Правления А.Б.Миллера на годовом собрании акционеров ОАО Газпром» 26 июня 2009 г. было отмечено, что новые мощности будут вводиться в соответствии с ситуацией на рынках, а это не исключает возможной корректировки сроков по уже начатым проектам.

Для решения части этих проблем в работе предложен метод проведения гибкой амортизационной политики, обеспечивающий снижение себестоимости добычи газа в период освоения новых месторождений на примере Бованенковского месторождения.

Определение оптимальной амортизации для добычи природного газа на новых месторождениях (на примере Бованенковского месторождения).

При добыче природного газа на новых месторождениях необходимо учитывать, что выход на проектную мощность добычи газа, как правило, занимает 3-5 лет в силу указанных выше причин. Затем наступает длительный период (25-30 лет) проектной (максимальной) добычи, а затем – период падающей добычи (5-10 лет и более). В результате график добычи газа по годам имеет вид трапеции. В этих условиях важно, чтобы себестоимость добычи газа, а, значит, и цена в периоды освоения месторождения не росли слишком резко по сравнению с периодом проектной (максимальной) добычи в постоянных ценах базового года.

Ведь это сказывается и на колебаниях цены добычи газа, которая определяется как «себестоимость плюс прибыль». Согласно методическим указаниям по определению оптовой цены газа, Федеральная служба по тарифам утверждает оптовую цену газа дифференцированно по регионам (областям) РФ. Эта цена складывается из цены добычи газа и цены его транспортировки по магистральным газопроводам от центров добычи до региона потребления. Цена потребления газа в регионе равна оптовой цене плюс сбытовая надбавка на транспортировку газа по распределительным газопроводам и сбыт.

Поэтому на новых месторождениях в период их освоения значительно увеличатся за счет амортизации себестоимость добычи и цена газа для ближайших к новому месторождению регионов. В себестоимости добычи газа на новых месторождениях, рассчитываемой линейным методом, используемым в ОАО «Газпром», значительную долю – 40-50% – составляет арендная плата, в которой на амортизацию относится более 90%. Поэтому возникает задача определения оптимальной величины амортизации по годам периода эксплуатации нового месторождения газа с целью минимизации (выравнивания) себестоимости 1 тыс.м^3 газа в каждом году.

Для решения этой задачи целесообразно использовать метод начисления амортизации пропорционально объему производимой продукции в каждом году. Этот метод используется в США и других странах [1].

В международной практике амортизация скважин начисляется пропорционально объему добычи нефти и газа [2]. Это отмечается в «Примечаниях к консолидированной финансовой отчетности по МСФО – 31 декабря 2006 г.» ОАО «Газпром» (п.4).

Нами был применен этот подход для расчета норм амортизации всех основных средств по годам при освоении и эксплуатации нового месторождения на примере Бованенковского месторождения природного газа (полуостров Ямал)[1] (см.табл.1).

Рассмотрим один из возможных вариантов освоения этого месторождения.

Примем, что период освоения (роста добычи) газа равен 4 годам, период добычи на проектную мощность – 27 годам и период падения добычи – 4 годам. Общий период эксплуатации месторождения – 35 лет.

Проектная добыча составляет 170 млрд м^3, в первый год освоения – 34 млрд м^3, во второй – 68 млрд м^3 и т.д., согласно табл.1. В период падения добычи газа идет обратный отсчет: в 32-м году – 136 млрд м^3, в 33-м году – 102 млрд м^3 и т.д.

Суммарный объем добычи газа составляет 5270 млрд м^3 за все 35 лет, в том числе по 340 млрд м^3 в период освоения и период падения добычи газа.

---

[1] Предлагаемая статья является развитием работы А.И. Кузовкина [3], основная идея которой была разработана совместно с автором

Таблица 1

Расчет коэффициентов амортизации по годам освоения и эксплуатации Бованенковского месторождения газа

Показатели	Освоение				Проектная добыча	Падение добычи			
Годы	1	2	3	4	5-31	32	33	34	35
Объем добычи газа в год, млрд $м^3$	34	68	102	136	170	136	102	68	34
Норма амортизации, %	0,64	1,3	1,9	2,58	3,2	2,58	1,9	1,3	0,64
Норма амортизации при линейном методе, %	2,86								
Понижающие коэффициенты	0,22	0,45	0,66	0,9		0,9	0,66	0,45	0,22
Повышающий коэффициент					1,12				

Метод определения нормы амортизации a_t в год t пропорционально объемам добычи приводит к следующим результатам (см. табл. 1):

a_1 = 34/5270 = 0,0064 (0,64%),

a_2= 68/5270 = 0,013 (1,3%),

a_3= 102/5270 = 0,019 (1,9%),

a_4= 136/5270 = 0,0258 (2,58%),

a_5 = 170/5270 = 0,032 (3,2%),

a_{31} = 170/5270 = 0,032 (3,2%),

a_{32} =136/5270 = 0,0258 (2,58%),

a_{35} = 34/5270 = 0,0064 (0,64%).

При линейном методе начисления амортизации норма амортизации равна обратной величине срока полезного использования основных средств (ОС):

а = 1/Тсл=1/35=0,0286 (2,86%).

Мы предполагаем, что срок использования ОС (скважин, газоотводов, оборудования и зданий) совпадает со сроком эксплуатации месторождения. Общий случай несовпадения этих сроков требует решения более сложной задачи и здесь не рассматривается.

Определение понижающих и повышающих коэффициентов к норме амортизации (а) по линейному методу.

Предполагается, что сумма годовых амортизационных отчислений, определенных пропорционально объему добычи газа, за весь период добычи газа на месторождении будет совпадать с линейным методом начисления амортизационных отчислений. Следовательно, в годы выхода добычи газа на проектную мощность норма амортизации должна быть соответственно выше, чем при линейном методе, поскольку в первые годы освоения месторождения и последние годы падения добычи газа норма амортизации ниже, чем при линейном методе.

Повышающий коэффициент K_t для t-го года эксплуатации на период добычи газа на проектную мощность (t=5…31) равен (см. табл. 1):

$K_t = a_t/a$=1,12.

Понижающий коэффициент к норме амортизации 0,22 для 1-го года освоения месторождения снижает амортизацию на 7 8%. При доле амортизации 50% в себестоимости газа (при линейном методе расчета нормы амортизации) это позволяет снизить себестоимость единицы газа на 39% в 1-й год. Аналогично определяется снижение себестоимости для 2-4 гг. и 32-35 гг. эксплуатации. Для периода добычи газа на полную мощность (5-31гг.) повышающий коэффициент к норме амортизации равен 1,12. Следовательно, повышение амортизации по сравнению с линейным методом составляет 12%, а рост себестоимости – 6%.

Очевидно, что этот подход обеспечивает выравнивание себестоимости добычи газа по годам по сравнению с линейным методом.

При оценке себестоимости добычи газа необходимо также учитывать налог на имущество. Выполненные расчеты показывают, что при пониженной норме амортизации в первые годы (до выхода на проектную мощность добычи) налог на имущество будет выше, чем

при линейном методе начисления амортизации. Это связано с тем, что в конце года остаточная стоимость основных средств будет выше на величину разницы в нормах амортизации при пониженной норме и при линейном методе начисления амортизации. Однако увеличение налога на имущество при методе амортизации пропорционально объему добычи увеличивает себестоимость добычи по сравнению с линейным методом амортизации лишь в пределах 1,5 %, что значительно меньше снижения себестоимости добычи газа при использовании амортизации пропорционально добыче (см. табл. 2).

Таблица 2

Снижение себестоимости добычи газа при методе амортизации пропорционально добыче по сравнению с линейным методом с учетом налога на имущество[x]

N п/п	Годы	1	2	3	4
1.	***Линейный метод***				
1.1	Норма амортизации, %	2,86	2,86	2,86	2,86
1.2	Налог на имущество, %	2,16	2,1	2,07	2,04
1.3	Отклонения 1.2) : 1.1)	0,755	0,734	0,72	0,713
1.4	Доля налога на имущество в себестоимости добычи, %	37,75	36,7	36,0	35,65
2.	***Метод амортизации пропорционально добыче***				
2.1	Норма амортизации, %	0,64	1,3	1,9	2,58
2.2	Налог на имущество, %	2,18	2,17	2,14	2,11
2.3	Отклонения 2.2) : 1.2)	1,014	1,03	1,033	1,035
2.4	Увеличение себестоимости добычи за счет налога на имущество: (2.3) * (1.4),%	0,53	1,1	1,20	1,25
2.5	Снижение себестоимости добычи за счет амортизации по сравнению с линейным методом амортизации, %	39,0	27,5	17,0	5,0
2.6	Общее снижение себестоимости добычи с учетом налога на имущество, %	38,47	26,4	15,8	3,75

[x] В табл. 2 нормы амортизации и налог на имущество даны в процентах к первоначальной стоимости основных средств S_o.

Налог на имущество при линейном методе амортизации за 1-й год равен 2,2% среднегодовой стоимости основных средств:

$$2,2\% * \frac{S_o + (S_o - a_1)}{2} = 2,2\% * \frac{1 + (1 - 0,0286)}{2} S_o =$$
$$= 2,2\% * 0,9857 S_o = 2,16\% S_o,$$

где: $a_1 = 0,0286 S_o$ – амортизация за 1-й год;

S_o – стоимость основных средств на начало года;

$(S_o - a_1)$ – стоимость основных средств на конец года.

Налог на имущество за 1-й год при методе амортизации пропорционально объему добычи газа равен 2,2% среднегодовой стоимости основных средств при амортизации 0,64%* S_o за 1-й год:

$$2,2\% * \frac{1 + (1 - 0,0064)}{2} S_o = 2,19\% S_o .$$

Следовательно, за 1-й год налог на имущество 2,19%S_o превышает налог на имущество при линейном методе в $\frac{2,19 S_o}{2,16 S_o} = 1,014 раз$, или на 1,4%. При линейном методе отношение налога на имущество к амортизации равно $\frac{2,16\% S_0}{2,86\% S_o} = 0,755.$

Выше мы предположили, что амортизация при линейном методе составляет 50% себестоимости добычи газа, тогда налог на имущество составит – 37,75% (0,755 * 50%) себестоимости добычи в 1-й год. Отсюда следует, что за 1-й год налог на имущество 2,19S_o при методе амортизации пропорционально

объему добычи увеличит себестоимость добычи газа по сравнению с линейным методом лишь на $1,4\% * \frac{3,775\%}{100\%} = 0,53\%$.

В результате общее снижение себестоимости добычи газа за 1-й год при использовании метода амортизации пропорционально добыче газа по сравнению с линейным методом составит: 39%-0,53%=38,47%.

В табл.2 приведены результаты расчета снижения себестоимости добычи газа с учетом налога на имущество для 1-4 годов освоения месторождения (до выхода на проектную мощность) при линейном методе амортизации и методе амортизации пропорционально добыче газа. В 5-м году рост себестоимости добычи к норме амортизации пропорционально объему добычи составит 6% по сравнению с линейным методом, как отмечалось выше, а с учетом налога на имущество – 7,25%, в том числе за счет разницы в налоге на имущество – на 1,25%.

В 6-31 годах рост себестоимости добычи будет меньше 7,25% и постепенно снижается за счет сокращения разницы в налогах на имущество. Среднегодовая остаточная стоимость основных средств при норме амортизации 3,2%, определяемой пропорционально добыче, будет уменьшаться быстрее, чем при норме амортизации 2,86%, определенной по линейному методу.

Применение понижающих коэффициентов к норме амортизации (линейный метод) допускается НК РФ (статья 259.10) по решению руководителя организации-налогоплательщика, закрепленного в учетной политике для целей налогообложения в порядке, установленном для выбора применяемого метода начисления амортизации.

Согласно статье 259.7 НК РФ, налогоплательщик вправе применять к основной норме амортизации специальный (повышающий) коэффициент, но не выше 2: в отношении амортизационных ОС, используемых для работы в условиях агрессивной среды или повышенной сменности. Под агрессивной средой понимается, в том числе, совокупность природных и (или) искусственных факторов, влияние которых вызывает повышенный износ основных средств в процессе эксплуатации. Применение разрешенного налоговым законодательством понижающих и повышающих коэффициентов к линейному методу расчета нормы амортизации обеспечивает эквивалентность линейного метода и метода определения норм амортизации пропорционально объему добычи.

По-видимому, это применимо к разработке новых заполярных месторождений газа, где работа ведется в условиях повышенной сменности и износа основных средств. Необходимо проработать этот вопрос и в случае необходимости выходить в правительство с предложением применять повышающий коэффициент для новых (заполярных) месторождений газа.

Литература

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. М.: Дело, 2002.

2. Мягких М.Я. Необходимость полноты учета затрат на разведку, разработку и эксплуатацию нефтяных месторождений. – Аудит и финансовый анализ, 2006, N 5.

3. Кузовкин А.И. Определение оптимальной амортизации для добычи природного газа на новых месторождениях. – Микроэкономика, 2008, N 5.

ФАКТОРЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

КУЗАЕВ Владислав Игоревич
аспирант Института экономики и социальных отношений (ИЭиСО)

В статье рассматриваются факторы, формирующие конкурентоспособность предприятий нефтегазовой отрасли, в основе которых лежит ведение бизнеса с учетом мирового опыта конкурентов и требований международных организаций, активное участие в международных мероприятиях отрасли, современная инвестиционная стратегия предприятия, а также, безусловно, высокое качество продукта, грамотная логистика, ценообразование, опыт успешных продаж.

Kuzaev V.I. The factors, which forms competitiveness of oil and gas plants

In article the factors forming competitiveness of the enterprises of oil and gas branch in which basis business dealing taking into account world experience of competitors and requirements of the international organisations, active participation in the international actions of branch, modern investment strategy of the enterprise, and also, certainly, high quality of a product, competent logistics, pricing, experience of successful sales lies are considered.

Ключевые слова: конкурентоспособность, нефтегазовая отрасль, инвестиции
Keywords: competitiveness, oil and gas industrial sector, investment
E-mail: dial1130@mail.ru

Рассматривая факторы, формирующие конкурентоспособность предприятий нефтегазовой отрасли, необходимо отметить, что методологический подход к анализу конкурентоспособности разрабатывается в зарубежной экономической науке с начала 80-х гг. В тот период были опубликованы работы, содержащие основные элементы теории конкурентоспособности национальной экономики, успешно применяемой в настоящее время для исследования проблем в странах с переходной экономикой.

Под конкурентоспособностью отрасли понимается способность создавать возрастающий объем добавленной стоимости на основе повышения эффективности использования факторов производства, обеспечения инвестиционной привлекательности бизнеса и освоения новых рынков [4]. При этом к важнейшим условиям, влияющим на конкурентоспособность отрасли, относятся [7]:

– позиционирование на мировом рынке (степень экспортной ориентированности производства, доля экспорта в выпуске и ее динамика);

– позиционирование на внутреннем рынке (доля импорта на рынке и ее динамика в сравнении с иностранными компаниями);

– технологический уровень отрасли, выражающийся в размере накопленных инвестиций и качественных характеристиках мощностей, а также в интенсивности инвестиционной деятельности;

– уровень концентрации на рынках (наличие крупных и эффективных национальных компаний), который достаточен для успешной конкуренции с мировыми компаниями - лидерами в соответствующих отраслях;

– обеспеченность сырьевой базой, развитость кооперационных связей (включенность в кластеры конкурентоспособности), историческая «привязанность» потребителей к производителям.

Предлагаем под *конкурентоспособностью нефтегазовой отрасли понимать высокие экономические темпы роста отрасли, которые устойчивы в среднесрочной перспективе и обеспечивают такой уровень сырьевой базы для страны, который позволяет лидировать на мировых рынках.*

На наш взгляд, заслуживает внимания классификация факторов конкурентоспособности Департамента промышленности и торговли Великобритании [8]. Предлагается многомерный подход, в соответствии с которым ни один индикатор сам по себе не может отражать все измерения конкурентоспособности. Измерение конкурентоспособности и мониторинг эффективности конкурентоспособности должны производиться одновременно по всем направлениям с применением бенчмаркинга.

Все используемые индикаторы конкурентоспособности разделены на четыре группы:

1) Бизнес-окружение. Входят индикаторы макроэкономической стабильности, восприятия качества окружения бизнесом, индикаторы качества жизни.

2) Ресурсы. Входят индикаторы человеческого капитала, имущественных, финансовых активов, технологического развития и научно-исследовательских работ.

3) Инновационные процессы. Входят индикаторы коммерциализации научных и технологических разработок, уровня диффузии знаний и т.д.

4) Результаты. Входят ключевые индикаторы состояния экономики: ВВП, эффективность труда, занятость и т.д.

В.В. Криворотов в своей монографии [3] приводит несколько подходов к формированию системы управления конкурентоспособностью промышленного предприятия, при этом выделяет 8 групп факторов. В каждой из групп содержится до 10 факторов, среди которых есть простые, которые могут быть учтены быстро и с достаточной точностью. Например, степень использования средств производства или износ основных фондов.

Однако ряд факторов практически не может быть оценен количественно, а качественная оценка не позволяет получить необходимый уровень достоверности. Наибольшее количество таких показателей относится к рыночной и организационно-управленческой группе факторов.

Анализ конкурентных позиций предприятия на нефтегазом рынке предполагает выяснение его сильных и слабых сторон, а также тех факторов, которые в той или иной степени воздействуют на отношение покупателей к предприятию и, как результат, на изменение его доли в продажах на конкретном товарном рынке. Сталкиваясь с международной и внутренней конкуренцией, по мнению французских экономистов А.Оливье, А.Дайана, Р.Урсе [6], предприятие должно обеспечить себе уровень конкурентоспособности по восьми факторам:

– концепция товара и услуги, на которой базируется деятельность предприятия;

– качество, выражающееся в соответствии продукта высокому уровню товаров рыночных лидеров и выявляемое путем опросов и сравнительных тестов;

– цена товара с возможной наценкой;

– финансы – как собственные, так и заемные;

– торговля – с точки зрения коммерческих методов и средств деятельности;

– внешняя торговля предприятия, позволяющая ему позитивно управлять отношениями с властями, прессой и общественным мнением;

– предпродажная подготовка, которая свидетельствует о его способности не только предвидеть запросы будущих потребителей, но и убедить их в исключительных возможностях предприятия удовлетворить эти потребности;

– послепродажное обслуживание, обеспечивающее предприятию постоянную клиентуру.

В результате можно сформулировать понятие *«конкурентоспособность нефтегазо-*

вой компании», под которой необходимо понимать способность компании получать больше добавочной стоимости с аналогичных активов по сравнению с конкурентами и использовать данную прибыль для развития, внедрения новых технологий, благодаря чему занимать лидирующие позиции в отрасли.

По мнению В.Ф.Дунаева, В.А. Шпакова, Н.П.Епифанова, В.Н.Лындина, главными задачами сохранения конкурентоспособности и лидерства на мировом рынке нефти и газа можно считать следующие [2]:

– активное участие в формировании глобального рынка нефти и газа;

– активное участие в формировании транспортных маршрутов и транзитной доставке топливных ресурсов к потребительским рынкам Западной Европы;

– подключение к мировым разработкам новых технологий нефтегазового комплекса, а также активное внедрение своих новых внутренних разработок;

– выполнение договоренностей Киотского протокола относительно глобального сокращения выбросов парниковых газов, снижения уровня атмосферного загрязнения от деятельности энергетических объектов;

– активное участие в международных энергетических тендерах по строительству, снабжению оборудованием и услугами за границей, в создании рынка интегрированных энергетических услуг;

– активизация инвестиционной политики нефтегазового сектора путем осуществления комплекса мероприятий относительно налаживания важных стратегических отношений с иностранными партнерами;

– формирование оптимальных рыночных условий ведения хозяйства и либерализация рынка нефти и газа.

Таким образом, *мы можем выделить факторы конкурентоспособности нефтегазовой отрасли, которые непосредственно влияют на инвестиционную стратегию предприятий отрасли* (рис.1).

Одним из факторов, влияющих как на конкурентоспособность предприятий нефтегазовой отрасли, так и на инвестиции в отрасли, являются процессы глобализации. В последнее время глобализация все больше охватывает все отрасли энергетики: сферу топливно-энергетических ресурсов, электроэнергетику, экологическую сферу энергетики и др. [1] Так, глобальными факторами в мировой энергетике стали:

– образование могучих транснациональных компаний (ТНК) с распределением производственных обязанностей и доходов между ними как инструмента интеграционных воспроизводительных процессов и распространения новейших технологий в нефтегазовом секторе;

– международный контроль над поставками и формирование транспортных коридоров снабжения топливными ресурсами (нефтью и газом);

– обеспечение надежности функционирования нефтегазовых систем в масштабах регионов и континентов;

– глобальный контроль за состоянием эмиссии CO_2 с реализацией мероприятий по ограничению вредных выбросов;

– защита энергетических объектов, в частности, предприятий переработки от международного терроризма.

Таким образом, глобализация в нефтегазовой отрасли – это объективная реальность. Мировое содружество активно создает и использует разные международные институты для регулирования глобальных процессов в энергетике. Формируется международный рынок энергетики как главный фактор мирового рынка труда и глобальный – для потребительского рынка.

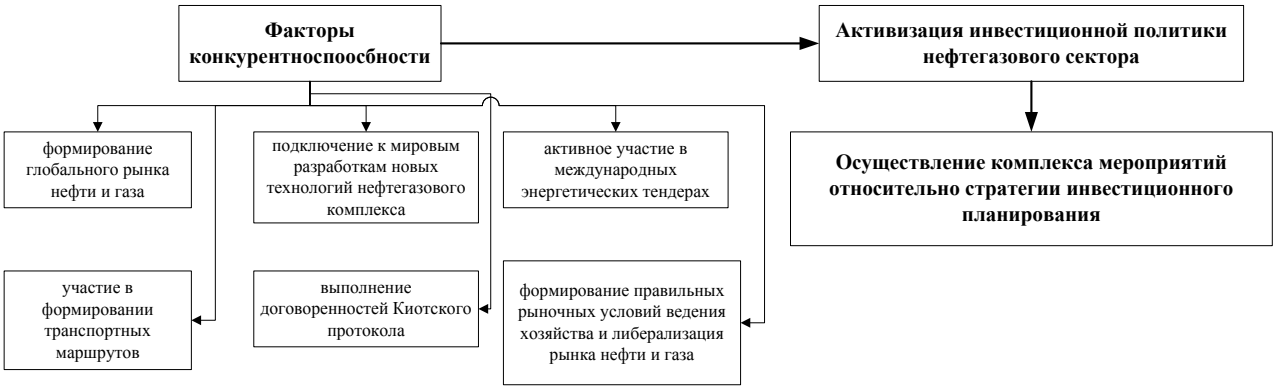


Рисунок 1. Соотношение факторов конкурентоспособности и инвестиционной стратегии предприятий нефтегазовой отрасли.

Глобальные энергетические процессы должны отвечать требованиям к энергетике в условиях устойчивого развития. Такие требования и принципы были сформулированы на конференции ООН в 1992 г. в Рио-де-Жанейро [5]:

– неисчерпаемость используемых энергетических ресурсов как соблюдение интересов будущих поколений;

– экологическая чистота энергетики как сохранение окружающей среды;

– обеспечение энергопотребления (в том числе энергетических услуг населению) в объемах и по качеству не ниже определенного социального минимума;

– развитие национальной энергетики должно быть скоординировано с развитием глобального энергетического рынка.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что в основе факторов, формирующих конкурентоспособность предприятий нефтегазовой отрасли, лежит ведение бизнеса с учетом мирового опыта конкурентов и требований международных организаций, активное участие в международных мероприятиях отрасли, современная инвестиционная стратегия предприятия, а также, безусловно, высокое качество продукта, грамотная логистика, ценообразование, опыт успешных продаж.

Литература

1. Беляев Л., Марченко О., Филиппов С. Энергетика мира как фактор устойчивого развития. – Энергия, 2009, N 11.

2. Дунаев В.Ф., Шпаков В.А., Епифанова Н.П., Лындин В.Н. Экономика нефтяной и газовой промышленности. М.: Нефть и газ РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, 2006. 352 с.

3. Криворотов В.В. Методология формирования механизма управления конкурентоспособностью предприятия: монография. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2007. 238 с.

4. Коробов Ю.И. Теория и практика конкуренции. Саратов: Саратовская государственная экономическая академия, 2006.

5. Минетт С. Локализация энергоснабжения: задача для Европы. Доклад на 5-й ежегодной конференции COGEN EUROPE. Брюссель, 1998.

6. Оливье А., Дайан А., Урсе Р. Международный маркетинг. Академия рынка: маркетинг / Под ред. А.Г. Худонормова. М.: Экономика, 1994. С. 197.

7. Портер М. Конкуренция. М., 2000. С. 128; Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М.: Гном-пресс, 1998. С. 201.

8. Сайт Департамента промышленности и торговли Великобритании . – URL: www.bis.gov.uk

ГРУППИРОВКА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ОБОРОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА

ФЕДОСОВА Раиса Николаевна
д.э.н., проф. ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,

ХЕЙФИЦ Борис Игоревич
аспирант ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Проведена многомерная группировка оборонных предприятий, определена их роль в социальном развитии регионов. Представлены предложения по стратегии развития оборонных предприятий.

Fedosova R.N., Hayfitz B.I., The domestic defensive enterprises classification on a cluster analysis basis.

The multidimensional grouping of the defensive enterprises spent, their role in social development of regions are defined. The development strategy of the defensive enterprises are offered.

Ключевые слова: оборонное предприятие, кластер, конверсия, инвестиции
Keywods: defensive enterprises**,** cluster, conversion, investment
E-mail: julra@list.ru

Проведение многомерной группировки оборонных предприятий необходимо для выявления стратегий их развития, целесообразности осуществления конверсии.

Выбор характеристик определяется довольно сильным взаимовлиянием социально-экономических ситуаций на конверсионных предприятиях и в регионах, в которых они расположены. Сокращение производства, закрытие предприятий увеличивает уровень безработицы в регионе. В российской практике конверсионные предприятия во многих случаях являются градообразующими. Поэтому качество жизни жителей региона, большинство из которых работают на оборонных предприятиях, определяется степенью инвестиционной активности, главную роль в которой для оборонных предприятий играет государство.

Состоятельность выдвинутой в ходе проведения исследования гипотезы была проверена путем сопоставления уровней инвестиционного развития регионов и социальной ситуации (качества жизни).

Анализируемый период – 2000-2009 гг. – характеризуется приоритетом в инвестициях со стороны государства с 2000 по 2006 гг. только на развитие отечественного оборонного комплекса. В 2007 – 2009 гг. размер выделяемых государством инвестиций на развитие регионов скорректирован на сумму средств, направляемых государством на национальные проекты по развитию социальной сферы.

Выбор факторных и результативных показателей определяется тем, что информация об экономическом (инвестиционном) и социальном развитии регионов содержится в официальных данных Федеральной службы государственной статистики, в программах социально-экономического развития регионов Министерства экономического развития Российской Федерации.

Исследование активности инвестиционного развития в ОПК проводилось по следующим показателям:

- инвестиции в развитие производства;
- инвестиции на научно – исследовательские разработки;
- инвестиции на развитие социальной инфраструктуры предприятия.

Для характеристики и построения интегрального показателя качества жизни населения в регионах использовались следующие показатели:

- уровень официальной безработицы;
- соотношение среднедушевых денежных доходов с величиной прожиточного минимума;

- численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума;
- ожидаемая продолжительность жизни при рождении;
- количество посещений врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений в смену на 1000 чел.;
- общая площадь жилых помещений на одного жителя;
- число собственных легковых автомобилей на 1000 чел.;
- наличие квартирных телефонных аппаратов на 1000 чел. сельского населения;
- мощность врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений;
- выпуск специалистов высшими учебными заведениями;
- выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников;
- численность зрителей театров на 1000 чел.;
- число зарегистрированных преступлений на 100 000 чел.

Для выявления зависимости качества жизни от уровня развития инвестиционной деятельности в качестве основных показателей выбраны:

- инвестиции в основной капитал на душу населения;
- соотношение среднедушевых доходов и прожиточного минимума.

Учитывая, что официальные статистические данные об уровне жизни населения и уровне инвестиционной активности в региональном разрезе определяются с годовым интервалом, выявление влияния инвестиционной деятельности на качество жизни населения осуществлено с учетом временного лага. Для анализа динамики качества жизни использовались данные 2000-2009 гг.

Предварительно проанализировав данные на тесноту связи по отклонению признаков X и Y от их средних величин, авторы выявили преобладание совпадающих по знакам пар отклонений. Однако интенсивность связи явная, к тому же постоянно повышается: от 0,52 в 2001-2002 гг. до 0,58 в 2008-2009 гг.

Уровень развития инвестиционного процесса		Качество жизни населения		
		Низкое	Среднее	Высокое
	Высокий	Чукотский автономный округ *1C*	Свердловская обл., Вологодская обл., Кемеровская обл., Сахалинская обл., Челябинская обл., Ленинградская обл., Белгородская обл., Липецкая обл., Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Краснодарский край, Красноярский край *1B*	г. Москва, г. Санкт-Петербург, Тюменская обл., Томская обл., Самарская, Московская обл., Республика Саха (Якутия) *1A*
	Средний	Иркутская обл., Брянская обл., Кировская обл., Владимирская обл., Новгородская обл., Республика Марий-Эл, Республика Бурятия, Республика Хакасия, Пермский край, Хабаровский край *2C*	Костромская обл., Орловская обл., Астраханская обл., Алтайский край, Рязанская обл., Тамбовская обл., Пензенская обл., Курская обл., Ярославская обл., Оренбургская обл., Новосибирская обл., Омская обл., Удмуртская республика, Чувашская республика, Республика Коми, Республика Мордовия *2B*	Саратовская обл., Калининградская обл., Волгоградская обл., Нижегородская обл., Ростовская обл., Воронежская обл., Республика Карелия *2A*
	Низкий	Амурская обл., Читинская обл., Курганская обл., Ивановская обл., Еврейская авт. обл., Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Республика Тыва, Республика Алтай, Республика Дагестан, Карачаево-Черкесская республика, Кабардино-Балкарская республика, Приморский край *3C*	Камчатская обл., Адыгея, Псковская обл., Тульская обл., Мурманская обл., Тверская обл., Смоленская обл., Калужская обл., Архангельская обл., Ульяновская обл., Магаданская обл., Ставропольский край, Республика Северная Осетия-Алания *3B*	*3A*

Рисунок 1. Матрица «инвестиционный процесс – качество жизни».

Полученные модели являются определенным этапом в процессе группировки оборонных предприятий. Во-первых, следует отметить, что существует определенная взаимосвязь между вложенными государственными инвестиционными ресурсами в субъектах РФ и качеством жизни населения. Во-вторых, за последнее десятилетие в ОПК в региональном аспекте установленная взаимосвязь носит положительный характер. В-третьих, в анализируемом периоде с 2000 по 2009 г. влияние государственного инвестирования в развитие ОПК на уровень и качество жизни населения постоянно повышалось в среднем на 2,5% в год.

В целях группировки оборонных предприятий, выбора и разработки стратегических направлений развития в ходе исследования была построена матрица «инвестиционный процесс – качество жизни» на основе интегральных показателей качества жизни и развития инвестиционного процесса в ОПК.

В России пока еще не выработано единого подхода к методике оценки качества жизни, вместе с тем в основу анализа тенденций качества жизни в работе положено использование интегрального показателя качества жизни, состоящего из выборки указанных выше статистических показателей, характеризующих значимые аспекты качества жизни.

Интегральный показатель уровня развития инвестиционного процесса в ОПК рассчитан с использованием вышеуказанных показателей, характеризующих качество инвестиционного процесса в ОПК.

Уровень инвестиционной активности	Качество жизни населения: Низкое	Среднее	Высокое
Высокий	1C	Ядерный Производство баллистических ракет Авиационный комплекс Вертолеты; авиадвигатели; бронетанк. пр-во; артиллерия 1B	Ракетно-космический Производство ракетоносителей Ракетная техника Авиационное производство Авиадвигатели; воен. судостроение; хим. ор. (производилось) 1A
Средний	Авиапромышленность Авиадвигатели Атомные подводные лодки Военное судостроение; артиллерийск. оруж.; стрелковое 2C	Производство ракетоносителей Авиационная промышленность; авиадвигатели; бронетанк. пр-во; стрелковое; хим. ор. (производилось) 2B	Ядерный комплекс Авиационная промышленность Вертолеты; атомн. подводные лодки; военн. судостроение; бронетанк. пр-во; артиллерия; хим. ор. (производилось) 2A
Низкий	Вертолеты 3C	Авиационная промышленность Авиадвигатели; военное судостроение; стрелковое 3B	3A

Рисунок 2. Распределение предприятий ОПК на основе установленного влияния уровня инвестиционной активности на качество жизни в регионе.

Все регионы в зависимости от расчетных значений интегральных показателей качества жизни и уровня развития инвестиционной деятельности разделены на девять типов. Результаты группировки регионов отражены на рис.1. Основываясь на данной классификации, на рис.2 авторы статьи представили результаты распределения предприятий ОПК по регионам, в которых они расположены.

В табл.1 дана характеристика кластеров в зависимости от уровня технологии (высокотехнологичное и обычное) производимого вида вооружения, инвестиционного климата и качества жизни населения в регионе.

Таблица 1

Характеристика регионов в зависимости от технологии производимого вида оружия, инвестиционного климата и качества жизни населения в регионе

(составлена автором)

Кластеры	Характеристика региона	Вид вооружения	Предлагаемый стратегический профиль предприятия
1А, 1Б – высокие уровни качества жизни, развития инвестиционного процесса в регионе Средний уровень качества жизни и высокий уровень инвестиционного процесса	Высокий уровень инвестиционной активности, недостаточно диверсифицированная экономика, высокодоходный бюджет, высокий уровень доходов населения, недостаточное развитие потребительского рынка	Приоритет на производство ядерного и высокотехнологичного новейшего вооружения	Оборонное предприятие
2А – высокий уровень качества жизни и средний уровень развития инвестиционного процесса	Высокий уровень экономической активности, наличие большого количества крупных предприятий, наличие внутренних резервов роста, невысокий уровень жизни населения	Приоритет на производство ядерного и высокотехнологичного новейшего вооружения	Конверсионное предприятие
2Б – средние уровни качества жизни и развития инвестиционного процесса	Высокий уровень индустриализации, наличие крупных потенциально конкурентоспособных производств, теряющих свои позиции на рынке, наличие или потенциальные возможности создания вспомогательных или смежных производств, наличие потребительского потенциала	Производство ядерного и высокотехнологичного новейшего вооружения. Производство традиционных видов вооружения	Конверсионное предприятие
3Б – средний уровень качества жизни и низкий уровень инвестиционного процесса	Невысокий уровень экономической активности, наличие промышленного производства, недостаток собственных ресурсов, ограниченность средств регионального бюджета, высокий научно-исследовательский потенциал, невысокий уровень жизни	Производство традиционных видов вооружения, по которым сложился устойчивый рынок сбыта	Конверсионное предприятие
3С – низкие уровни качества жизни и развития инвестиционного процесса	Низкий уровень экономической активности, высокий инвестиционный риск, высокий уровень безработицы, ограниченность бюджетных ресурсов, невысокий уровень развития инвестиционной инфраструктуры, наличие трудового потенциала, отрицательный миграционный баланс, низкий и ниже среднего уровень жизни населения	Производство традиционных видов вооружения, рынок сбыта по которому недостаточно развит (вертолеты)	Конверсионное предприятие

Высокий уровень качества жизни характерен для тех регионов, в которых расположено большинство оборонных предприятий, выпускающих высокотехнологичное оружие. В эти регионы государство направляло и продолжает направлять прямые инвестиции на развитие атомного и высокотехнологичного оружия согласно государственной военной доктрине и концепции развития ОПК.

Данные, представленные на рис.2 и в табл.1, получены на основе региональных кластеров (рис.1) и сведений из энциклопедии «Развитие ОПК России».

Развитие предприятий, безусловно, привело к тому, что и уровень качества жизни в данных регионах выше, чем в остальных регионах России. В эту группу попали предприятия ОПК из кластеров 1А и 2А потому, что они специализируются исключительно на производстве вооружения нового поколения. Организационно-правовая форма – казенные предприятия. В них формируется маркетинговая стратегия на уровне государства, реализация стратегии осуществляется на предприятиях, а финансирование деятельности – из государственного бюджета.

Во всех остальных группах предприятий ОПК необходимо осуществлять конверсию с целью создания дополнительных рабочих мест и улучшения экономической ситуации в регионе. Критериями отбора бизнес-проектов являются потенциал предприятия и, особенно, инновационный, а также потребности региона. Конверсионные предприятия, производящие обычное оружие, как уже показала имеющаяся практика, могут найти новые потребительские сегменты в гражданском секторе.

В тех регионах, где расположены оборонные предприятия, производящие обычные виды вооружения, по которым сложился устойчивый рынок сбыта, уровень качества жизни ниже. Это обусловлено тем, что прямые государственные инвестиции на развитие инновационной деятельности данных предприятий были приостановлены ввиду снижения перспективности в увеличении рынков сбыта, а иностранные инвестиции не привлекались, так как они включены в Перечень стратегических предприятий. Вместе с тем следует отметить, что в регионах (Амурская обл., Читинская обл., Курганская обл., Ивановская обл., Еврейская авт. обл., Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Республика Тыва, Республика Алтай, Республика Дагестан, Карачаево-Черкесская республика, Кабардино-Балкарская республика, Приморский край, Камчатская обл., Адыгея, Псковская обл., Тульская обл., Мурманская обл., Тверская обл., Смоленская обл., Калужская обл., Архангельская обл., Ульяновская обл., Магаданская обл., Ставропольский край, Республика Северная Осетия-Алания), попавших в кластеры, характеризующихся низким уровнем качества жизни, проживает около 40% населения России.

Благоприятной перспективой конверсионных предприятий, производящих самолеты, авиадвигатели, суда, вертолеты, является адаптация производимой продукции для нужд гражданского сектора, что позволит радикально решить проблему замены в нем устаревших моделей.

Таким образом, выявленные кластеры оборонных предприятий свидетельствуют о том, что не все оборонные предприятия должны подвергаться конверсии. Переход на гражданский рынок должны осуществлять те оборонные предприятия, которые производят обычное вооружение и используют традиционные технологии. Главным преимуществом предприятий данной группы является их инновационный потенциал, адаптация которого на гражданский рынок возможна путем создания нового бизнес-пространства.

Литература

1. Федосова Р.Н., Крюкова О. Г. Управление рисками промышленных предприятий. Опыт и рекомендации. М.: Экономика, 2008.

2. Хейфиц Б.И. Современные инструменты разработки и реализации стратегии предприятия / Вестник Иркутского Государственного Технического Университета, 2009, N 2.

СИСТЕМА СТОИМОСТНЫХ МЕТРИК ВО ФРАКТАЛЬНОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ КОМПАНИИ

АСТРАХАНЦЕВА Ирина Александровна
к.э.н., доцент кафедры экономики и организации предприятия Ивановского государственного энергетического университета

Разработана авторская фрактальная система стоимостных метрик. Все показатели системы разделены на два классификационных признака. Доказывается, что для управления стоимостью компании необходимо познать структуру стоимости, исследуя ее в восьми измерениях: стоимость компании, скорость изменения стоимости (остаточная прибыль), ускорение, рывок, внутренняя ставка рентабельности, коэффициент рентабельности по остаточной прибыли, фрактальность временного ряда и фрактальная размерность пространства вероятностей временного ряда.

Astrakhantseva I.A. The value metrics system in the fractal business model

The author's fractal value metrics system is introduced in the article. All metrics divided on two classification groups. It is proved that for value based management company it is necessary to know the value structure in eight dimensions: the value company, the value change speed (residual income), acceleration, jerk, internal rate of return, return on equity on the residual income base, fractal dimension and fractal dimension of the time series probability space.

Ключевые слова: управление стоимостью, остаточная прибыль, фрактал, стоимостные метрики
Keywords: value-based management, residual income, fractal, value metrics

E-mail: irina_a@dsn.ru

Для моделирования и управления стоимостью компании возможно применение аппарата нелинейной динамики, предсказывающей состояние системы на основе данных известных временных рядов. Для этого необходимо первоначально изучить систему глобально и определить статическую фрактальную структуру стоимости компании. Далее нужно изучить систему на локальном уровне. Этот аппарат эффективен в случае, когда размерность модели невелика. Поэтому состояние социально-динамической системы в определенных ее областях нужно описать небольшим количеством переменных, позволяющих не увеличивать ее размерность. Прочие переменные, влияющие на стоимость компании, могут быть определены параметрами порядка или несущественны. Стоимостный фрактал можно условно разделить на две области:

область медленной динамики изменения показателя стоимости компании. В этой области скорость изменения стоимости (первая производная функции стоимости) постоянна, тогда функция стоимости имеет линейный вид;

область быстрой динамики изменения стоимости компании. Эта область, в которой невозможно построение проекции малой размерности. В этой области скорость изменения стоимости, ускорение, а также рывок отличаются от нулевого значения, т.е. функция стоимости будет иметь нелинейный вид, как минимум, третьего порядка.

Разделение стоимостного фрактала на две области позволяет найти компромисс в моделировании стоимости компании между динамическими и статистическими методами, а также дает возможность применения асимптотического подхода к анализу.

Для измерения показателей, характеризующих стоимость компании, автором разработана система стоимостных метрик, основанная на фрактальной теории управления стоимостью компании. В настоящее время существует множество VMB-показателей. Все эти показатели являются разрозненными, нет еди-

ной классификации и единой системы стоимостных метрик. Кроме того, эти показатели были определены и разработаны для линейной статичной детерминированной системы. В условиях динамической неопределенности необходима новая система стоимостных метрик, основанная на фрактальной теории управления стоимостью компании. Автором предлагается следующая система стоимостных метрик (рис.1).

Рисунок 1. Фрактальная система стоимостных метрик.

Все показатели можно классифицировать следующим образом:

1. По стоимостным измерителям:

а. Абсолютные стоимостные показатели – правая половина круговой диаграммы стоимостных метрик (стоимость, скорость, ускорение и рывок) – выражаются в денежных единицах.

б. Относительные стоимостные показатели – левая половина круговой диаграммы стоимостных метрик (внутренняя ставка рентабельности, коэффициент рентабельности по остаточной прибыли, фрактальность временного ряда и фрактальная размерность пространства). Первые два показателя выражаются в процентном соотношении, а вторые – в долях.

2. По частоте использования:

а. Первичные стоимостные показатели – верхняя половина круговой диаграммы стоимостных метрик (стоимость компании, остаточная прибыль, внутренняя ставка рентабельности и коэффициент рентабельности по остаточной прибыли).

б. Вторичные стоимостные показатели – нижняя половина круговой диаграммы стоимостных метрик (ускорение, рывок, фрактальные размерности пространства и временного ряда).

Деление показателей на абсолютные и относительные величины обусловлено аналитической формулой расчета и единицами измерения. Деление показателей на первичные и вторичные величины довольно условно и свя-

зано с частотой использования показателей в финансовой практике. Таким образом, для того чтобы управлять стоимостью компании, необходимо познать структуру стоимости, исследуя ее **в восьми измерениях:**

Стоимость компании (W(t)) представляет собой пространство фазы и определяется интегрированием скорости изменения стоимости.

Движущей силой или энергией фазы в динамической нелинейной системе является **скорость изменения стоимости** (v), представляющая собой первую производную функции стоимости по времени.

$$v(t) = W'(t) = \frac{\partial W}{\partial t}, \qquad (1)$$

тогда $W(t) = \int_0^\infty v(t)$. (2)

В качестве скорости изменения стоимости компании принимается **модель остаточной прибыли** (*RI – residual model*), которая предполагает, что стоимость компании зависит от величины инвестированного капитала, фактической доходности на этот капитал, требуемой доходности и способности компании приносить доход на вложенный капитал выше требуемой. Она рассчитывается как разность между бухгалтерской прибылью отчетного года до уплаты процентов и платой за привлеченный капитал. В качестве требуемой доходности выступает средневзвешенная ставка на капитал. Под капиталом понимается сумма внеоборотных активов и чистого оборотного капитала, т.е. активы компании, финансируемые за счет платных источников (собственный и заемный капитал):

v(t) = Бухгалтерская прибыль + + Проценты к уплате – Средневзвешенная стоимость капитала * Капитал (3)

Остаточная прибыль показывает прирост стоимости компании в единицу времени (обычно год). Скорость изменения стоимости компании в нелинейной динамической системе можно назвать основным абсолютным показателем в стоимостной метрике.

Вторую производную от функции стоимости можно назвать **ускорением**, скоростью изменения скорости или силой фазы. Скорость изменения остаточной прибыли в единицу времени показывает зависимость скорости изменения стоимости в настоящем от предыдущего значения. Может принимать отрицательное значение, что показывает величину торможения или замедления скорости.

$$a(t) = v'(t) = \frac{\partial v}{\partial t} = W''(t) = \frac{\partial^2 W}{\partial t^2}. \qquad (4)$$

Ускорение показывает направление движения остаточной прибыли (скорости стоимости).

Последним абсолютным показателем в стоимостной метрике является **рывок стоимости компании**. Он является третьей производной функции стоимости.

$$j(t) = a'(t) = v''(t) = \frac{\partial^2 v}{\partial t^2} = W'''(t) = \frac{\partial^3 W}{\partial t^3}. \qquad (5)$$

Рывок стоимости компании, представляя собой скорость изменения ускорения, показывает, как изогнута функция скорости изменения стоимости *v(t)* (остаточной прибыли). Если в некотором промежутке $j(t) > 0$, то скорость изменения наклона функции *v(t)* положительна. Положительный знак скорости изменения функции указывает на то, что эта функция возрастает во времени. Следовательно, неравенство $j(t) > 0$ означает, что наклон *a(t)* есть возрастающая функция t и поэтому при увеличении времени (t) кривая становится более крутой там, где наклон ее положителен, и более пологой там, где наклон отрицателен. Кривая функции остаточной прибыли вогнута, если $j(t) > 0$ и выпукла, если $j(t) < 0$.

Обозначим буквой s длину дуги кривой функции остаточной прибыли, а буквой a – угол наклона, тогда $a=f(s)$ – есть функция пе-

ременного s. При изменении остаточной прибыли функция *a* будет меняться. Скорость этого изменения *f'(s)* назовем кривизной функции остаточной прибыли в тот момент времени, для которой длина дуги равна *s*. Кривизну *k* можно выразить с помощью показателей ускорения и рывка стоимости компании на основании основных определений математического анализа следующей формулой [1]:

$$k = \frac{j(t)}{(1+a^2(t))^{3/2}}. \qquad (6)$$

Перейдем к описанию относительных показателей фрактальной системы стоимостных метрик.

Внутренняя ставка рентабельности (IRR) измеряет ожидаемую отдачу, используя денежные потоки от инвестиций с учетом временной стоимости денег. Внутренняя ставка рентабельности (IRR) определяется как ставка дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость (Net Present Value – NPV) ожидаемых денежных потоков инвестиционного проекта равна нулю. В случае действующей компании можно использовать показатель денежной рентабельности инвестиций (CFROI), который является результатом применения методики расчета и анализа IRR к уже сделанным капиталовложениям.

Коэффициент рентабельности по остаточной прибыли – отношение абсолютной величины остаточной прибыли к величине собственного капитала компании. Показывает ставку отдачи на собственный капитал по величине остаточной прибыли. *Остаточная*

$$RRI_t = \frac{Остаточная\ прибыль}{Собственный\ капитал_{t-1}} \cdot 100\ \% \qquad (7)$$

Фрактальность временного ряда (D) показывает степени изломанности (изрезанности) временного ряда, то, как объект заполняет пространство. Кроме того, фрактальность временного ряда описывает структуру ряда при изменении масштаба. Фрактальная размерность линии может находиться в интервале от единицы до двух. Прямая линия имеет фрактальную размерность равную единице. Для определения фрактальной размерности временного ряда используется метод нормированного размаха (R/S-анализ), на основании которого определяется показатель Херста (H) [2]. Этот показатель имеет широкое применение в анализе временных рядов благодаря своей устойчивости. Он содержит минимальные предположения об изучаемой системе и может классифицировать временные ряды. Метод Херста применим и для изучения временных рядов на рынках капитала и позволяет выяснить, являются ли эти ряды также смещенными случайными блужданиями.

Чем больше показатель Херста превышает 0,5, тем выше персистентность временного ряда, меньше шумов и более ясные тренды. Это значит, что при более высоких H работа с моделями, учитывающими фрактальный характер рядов, сопровождается меньшими рисками. Показатель Херста связан с показателем фрактальной размерности следующим соотношением:

$$\mathbf{D} = 2 - H. \qquad (8)$$

Однако важно понимать, что величину фрактальной размерности (D) временного ряда необходимо сравнивать с фрактальной размерностью «эталонного» объекта, а также проводить исследование поведения величины D под воздействием какого-либо внешнего управляемого фактора. В этом случае будет важна не сама величина D, а динамика ее изменения под внешним воздействием.

Фрактальная размерность пространства вероятностей временного ряда (a) оценивает толщину хвостов в функции плотности вероятности. Для стандартного нормального распределения (белого шума) математическое ожидание равно 0 и среднеквадратическое отклонение равно 1. Поскольку нормальное рас-

пределение применяется, когда t является независимой, идентично распределенной случайной переменной, оно применимо к броуновскому движению и случайным блужданиям. Для нелинейной динамической системы необходимо применять фрактальные распределения. В экономической литературе они носят названия Парето, или Парето-Леви, или устойчивые паретовские распределения. Свойства этих распределений первоначально были изучены Леви и опубликованы в 1925 г. Его работа основана, в свою очередь, на наблюдениях Парето (1897), касающихся распределения доходов. Фрактальные распределения безгранично делимы. При изменении масштаба времени **а** остается той же самой. Форма фрактальных распределений по сравнению с нормальным распределением характеризуется высоким пиком и толстыми хвостами. Толстые хвосты обусловлены тем, что крупное событие происходит в результате усиливающейся тенденции, которая также вызывает бесконечную дисперсию. Фрактальные распределения имеют тенденцию быть прерывистыми при появлении крупного события (например, шоковые инвестиции).

Характеристическую функцию вероятностных фрактальных распределений можно описать следующей формулой с использованием логарифма [3]:

$$\ln(f(t)=\begin{cases} i\cdot\delta\cdot t-|\gamma\cdot t|^{\alpha}\cdot(1-i\cdot\beta\cdot\mathrm{sgn}(t)\cdot tg(\frac{\pi\cdot\alpha}{2}),\alpha\neq 1, \\ i\cdot\delta\cdot t-|\gamma\cdot t|\cdot(1-i\cdot\beta\cdot\frac{2}{\pi}\cdot\mathrm{sgn}(t)\cdot\ln|y|,\alpha=1 \end{cases} \quad (9)$$

где: $0 < a \leq 2$ – определяет островершинность и толщину хвостов;

$|\beta| \leq 1$ – параметр ассиметрии;

$\delta \in R$ – параметр положения.

Есть ли разница между

> 0 – масштабный параметр **а *и а ?***

Параметры а и b определяют форму фрактального распределения и являются критическими. Распределение Парето-Леви фрактальное, так как оно является статистически самоподобным по отношению к времени. При а=2 наблюдается нормальное распределение. Когда 0< а<2, дисперсия становится неопределенной, или бесконечной. Дисперсия конечна и устойчива только при α=2. Если а≠2, дисперсия выборки как мера рассеяния или риска практически не несет никакого смысла. Если $0<\alpha\leq 1$, то тогда также не существует устойчивого среднего. Но α редко лежит в этом диапазоне. Однако при $1<\alpha\leq 2$ имеется устойчивая средняя величина. Нецелые α в этом диапазоне соответствуют обобщенному броуновскому движению, которое характеризуется долговременными корреляциями и статистическим самоподобием. Эти движения являются фракталами.

$$a = 1/ H. \quad (10)$$

Являясь фрактальной стоимостной метрикой, а отличается от фрактальной размерности D. Фрактальная размерность временного следа (D) измеряет «зазубренность» временного ряда, а фрактальная размерность пространства вероятностей (а) – толщину хвостов в функции плотности вероятности.

Таким образом, автором была сформирована система фрактальных стоимостных метрик, состоящая из восьми измерителей, позволяющая управлять стоимостью компании в условиях динамичной нелинейной внешней среды.

Литература

1. Курант Р., Роббинс Г. Что такое математика?–3-е изд., испр. и доп. М.: МЦНМО, 2001.– 568 с.

2. Hurst, H. E. Long-term Storage of Reservoirs. / H.E. Hurst // Transactions of the American Society of Civil Engineers. 116, 1951.

3. Ширяев А.Н. Основы стохастической финансовой математики. Т.1. Факты. Модели. М.: ФАЗИС, 1998. – 512 с.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА САМООЦЕНКИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ И АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ ОБОБЩЕНИЕ ЕЕ РЕЗУЛЬТАТОВ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА КОМПАНИИ

ИДРИСОВА Наталья Геннадьевна
инженер по качеству отдела СМК технического управления ОАО «Нижнекамскнефтехим»

В статье рассматривается механизм разработки и внедрения инструментария автоматизированной самооценки работы подразделений в реальном режиме времени на информационном ресурсе предприятия с помощью средств программного обеспечения на базе офисного продукта EXCEL с целью определения «уровня зрелости» функционирования системы менеджмента качества заводов компании.

Idrisova N. Application of Organizational Units Self-Assessment Method and Automated Consolidation of Results in the Company's Quality Management System

The article describes and highlights the mechanism of developing and implementing automated tools for self-assessment of organizational units performance on a real-time basis in company's information network using MS Excel-based software techniques for the purpose of evaluating the maturity level of company's production sites management system performance.

Ключевые слова: мониторинг и измерение процессов, система менеджмента качества на основе процессного подхода, самооценка работы подразделений, «уровень зрелости» функционирования системы менеджмента качества

Keywords: Monitoring and measurement of processes, Process approach to Quality Management System, Self-assessment of organizational units performance, "Maturity level" of Quality Management System performance

E-mail: idrisovang@nknh.ru

Когда вы можете измерить, то о чем вы говорите,
и выразить это в числах, вы знаете кое-что об этом;
но если вы не можете измерить это и выразить
в числах, ваше знание скудно и неудовлетворительно.
У. Томсон (лорд Кельвин), английский физик

Одной из основных задач, стоящих сегодня перед российскими компаниями любой формы собственности, является их быстрая и успешная адаптация к условиям рыночной экономики. Ее решение является необходимым условием для выживания и дальнейшего развития. Устойчивое положение любой организации определяется уровнем ее конкурентоспособности на рынке, которая в свою очередь неразрывно связана с двумя составляющими – уровнем качества и уровнем цены. Причем постепенно качество выходит на лидирующие позиции.

Чтобы успешно руководить организацией и осуществлять ее функционирование, необходим соответствующий инструмент управления. Нельзя обеспечивать стабильное качество продукции, удовлетворяющее всем требованиям покупателей, без создания эффективной системы менеджмента качества, ориентированной на достижение стратегических целей, результатом которой являются: рост прибыли, рентабельности, оборота средств, повышение удовлетворенности и лояльности потребителей.

Успешная работа любой организации в современных условиях неосуществима без постоянного совершенствования ее деятельности, нацеленной на повышение удовлетворенности потребителей. В то же время совершен-

ствование невозможно без периодического анализа достигнутого состояния, а также определения приоритетов развития. С этой целью применяются разнообразные методы и подходы, обеспечивающие непрерывное улучшение и совершенствование деятельности компании, в том числе метод самооценки, который базируется на всестороннем, систематическом, регулярном самоанализе подразделениями своей деятельности и достигнутых результатов в соответствии с поставленными целями и критериями.

В настоящее время основной тенденцией в области гарантии качества выпускаемой продукции становится перенос внимания заинтересованных сторон с процедур внешнего контроля деятельности предприятий на базе международных и национальных стандартов в сторону внутренней самооценки на основе тех или иных моделей управления качеством, с применением так называемого «диагностического подхода». Очень важно, чтобы предприятия обладали методами сбора и анализа информации о собственной деятельности. При отсутствии данных методов компании не будут знать, какие процессы в их системе работают хорошо, а какие требуют пристального внимания с целью определения направлений для улучшений.

В связи с этим концентрация внимания на создании четкого механизма ведения постоянной отчетности о мониторинге и измерении состояния процессов необходима для того, чтобы оценить уровень «зрелости» СМК и ее влияние на экономические показатели компании.

Оценку текущего состояния процессов в терминах реальной практики менеджмента называют оценкой зрелости (уровнем развития). Для непосредственной оценки процессов, а также в качестве инструмента для их совершенствования применяются различные шкалы зрелости процессов. Метод самооценки обеспечивает простой и легкий в применении способ установления уровня развития (зрелости) системы менеджмента качества организации и определения основных областей для улучшения.

Таким образом, разработка и внедрение эффективной системы мониторинга процессов подразделений, основанной на самооценке, является крайне актуальной, обоснованной и своевременной для организаций любых форм собственности.

Качество системы управления на заводах ОАО «Нижнекамскнефтехим» определяется на основе автоматизированной самооценки (распоряжение N 44 от 12.08.2009 г.). Модель самооценки СМК предприятия охватывает всю «цепочку», формирующую процесс осуществления стратегии и целей (системы организации, процессы, достижение целей (результаты)). В этом случае она имеет следующий вид (см. рис.1).

Рисунок 1. Модель самооценки СМК.

Самооценка заводов проводится посредством внесения данных о результатах работы подразделений за определенный период времени (квартал, полугодие, 9 месяцев, год) ответственными исполнителями подразделения в набор электронных таблиц Excel с применением единой оценки комплекса процессов и показателей. Для оценки выбраны функционирующие процессы подразделений и к каж-

дому процессу разработаны показатели. В общей сложности оцениваются 16 процессов и 35 показателей (видов анализов) к ним (рис.2).

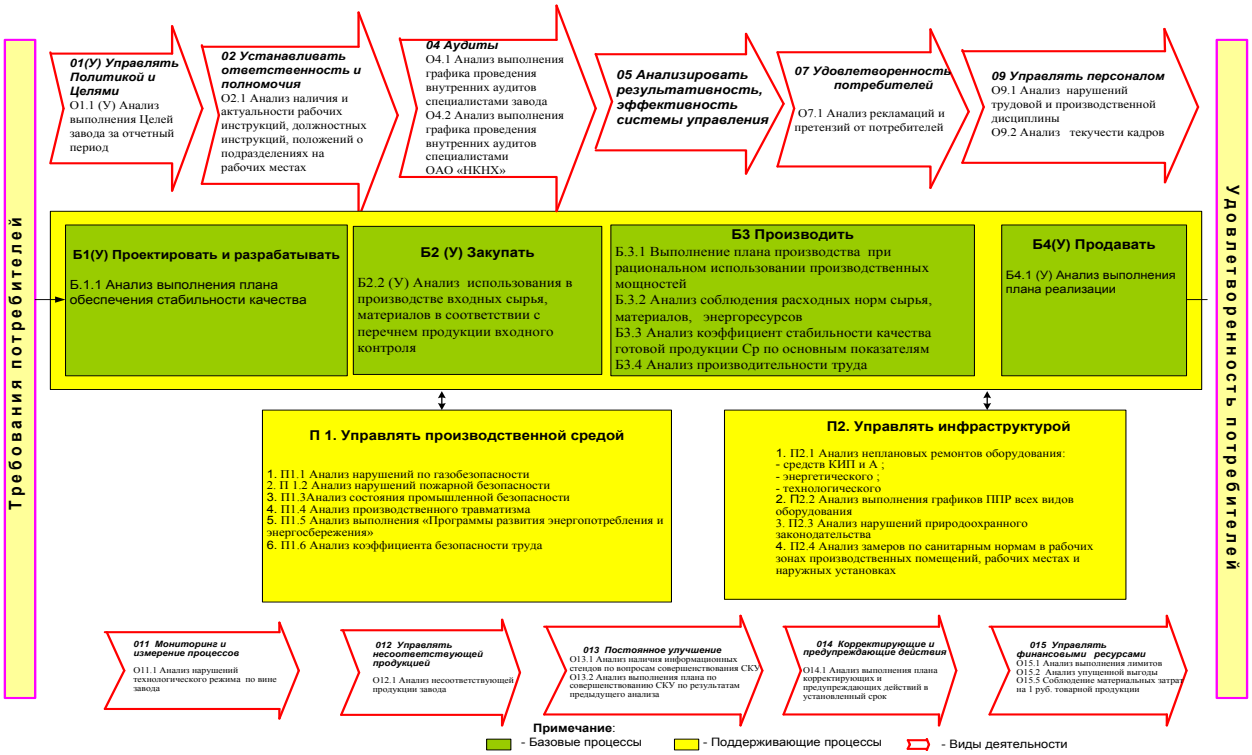


Рисунок 2. Процессная модель процессов заводов ОАО «Нижнекамскнефтехим» и виды анализа их функционирования на основе самооценки подразделений.

Внесение данных от подразделений осуществляется в разработанные таблицы по каждому виду анализа, с учетом количества цехов, наименований выпускаемой продукции персонально для каждого подразделения и по каждому виду анализа. При внесении данных в электронные таблицы Excel производится автоматический расчет балльной оценки по показателям по каждому цеху с выведением среднего балла по подразделению в целом (0 баллов – наихудший результат (0%), 5 баллов – наилучший результат (100%)). Для анализа функционирования процессов на основе самооценки применяется метод «цветовой сигнальной шкалы значимости», в которой использованы 4 цвета:

1) зеленый – 5 баллов (процесс стабилен, соответствует всем нормативам);

2) желтый – от 4,99 до 4 баллов (процесс стабилен, хорошие результаты, наблюдаются тенденции улучшения, требуется разработка корректирующих и предупреждающих мероприятий с целью достижения соответствия нормативам);

3) оранжевый – от 3,99 до 2,5 баллов (процесс нестабилен, но наблюдаются тенденции улучшения, требуется разработка корректирующих и предупреждающих мероприятий с целью достижения соответствия нормативам);

4) красный – от 2,49 до 0 (процесс нестабилен, систематический подход к проблемам отсутствует, нет результатов, результаты слабые или непредсказуемые, требуется безотлагательная разработка корректирующих и предупреждающих мероприятий с целью достижения соответствия нормативам).

Таблица 1

Анализ функционирования групп процессов заводов ОАО «Нижнекамскнефтехим»

N п/п	Наименование процесса	Ранг процесса	Заводы ОАО «Нижнекамскнефтехим» /(баллы)																				Среднее значение балла по процессу по заводам		% выполнения по группе процессов		отклонения от идеального значения (5 баллов)	
			1		2		3		4		5		6		7		8		9		10							
			2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Группа А																							**3,97**	**4,59**	**79,4**	**91,9**	**1,03**	**0,41**
1	Б3 Производить продукцию	1	4,94	4,91	4,60	4,78	4,60	4,17	3,92	4,43	3,60	4,61	5,00	3,81	5,00	4,84	5,00	4,70	5,00	4,90	1,96	3,59	4,36	4,47				
2	О7 Удовлетворенность потребителей	2	5,00	5,00	0,00	4,42	0,00	4,25	0,00	5,00	5,00	5,00	4,50	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	5,00	0,00	4,83	2,85	4,85				
3	П1 Управлять производственной средой	3	4,09	4,01	3,93	4,10	4,11	4,25	3,65	4,24	3,50	4,27	4,41	3,73	4,67	4,14	4,57	4,06	4,55	4,52	3,69	3,56	4,17	4,09				
4	О14 Разрабатывать корректирующие и предупреждающие действия	4	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	-	5,00	4,96	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	0,00	5,00	4,50	5,00				
Группа В																							**4,3**	**4,65**	**86**	**93**	**0,7**	**0,35**
5	О11 Мониторинг и измерение процессов	5	3,00	4,91	1,50	3,65	3,00	4,74	3,00	4,29	0,00	3,30	5,00	4,89	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	1,50	4,42	3,20	4,52				
6	П2 Управлять инфраструктурой	6	4,76	2,50	4,76	4,66	4,97	4,92	3,86	4,55	4,91	4,66	5,00	4,53	4,82	4,93	4,82	4,55	4,98	4,91	4,82	4,91	4,77	4,51				
7	Б.1 (У)* Проектировать и разрабатывать	7	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	4,67	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	4,67	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,73				
8	О13 Совершенствовать систему качества управления	8	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	3,33	5,00	1,67	5,00	4,00	4,94	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	3,33	3,56	4,23	4,85				

Группа С																						**4,59**	**4,51**	**91,8**	**90,2**	**0,41**	**0,49**
9	09 Управлять персоналом	9	4,17	4,73	3,87	4,89	4,72	4,89	4,94	5,00	4,92	4,94	5,00	5,00	4,95	4,97	3,79	4,94	4,33	4,86	3,26	4,78	4,40	4,90				
10	Б4 (У) Продавать	10	4,50	4,79	3,82	4,06	5,00	4,52	5,00	3,33	5,00	2,81	5,00	2,91	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	2,50	1,65	4,58	3,91				
11	О4 Аудиты	11	5,00	4,92	5,00	4,63	5,00	4,44	5,00	3,53	5,00	4,46	5,00	4,75	5,00	4,50	5,00	5,00	5,00	4,83	5,00	4,57	5,00	4,56				
12	О1 (У) Управлять политикой и целями	12	4,23	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	0,00	5,00	4,80	2,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,70	4,40	4,70				
Группа D																							**4,59**	**4,63**	**91,8**	**92,6**	**0,41**	**0,37**
13	О2 Устанавливать ответственность и полномочия	13	4,20	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,25	4,85	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,85	4,99				
14	О12 Управлять несоответствующей продукцией	14	3,18	4,58	0,20	4,66	5,00	4,12	4,80	4,93	5,00	4,32	5,00	4,94	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,92	4,18	4,68	4,24	4,72				
15	Б2 (У) Планирование и верификация закупок	15	5,00	5,00	4,86	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,75	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,50	5,00	5,00	5,00	4,91	5,00				
16	О15 Управлять финансовыми ресурсами	16	4,33	3,42	4,33	3,13	5,00	3,43	4,33	2,59	2,92	3,84	5,00	3,42	4,33	4,18	5,00	4,81	5,00	5,00	3,33	4,26	4,36	3,81				
Итоговая балльная оценка по заводам (балл)			4,48	4,703	3,79	4,498	4,43	4,572	4,12	4,452	3,77	4,501	4,83	4,319	4,92	4,806	4,88	4,868	4,82	4,921	3,24	4,512	**4,36**	**4,61**	**87,2**	**91,92**	**0,64**	**0,4**
Отклонение от идеального значения (балл)			0,52	0,297	1,21	0,502	0,57	0,428	0,88	0,548	1,23	0,499	0,17	0,681	0,08	0,194	0,12	0,132	0,18	0,079	1,76	0,488						
Оценка функционирования СМК по заводам, %			89,6	94,06	75,8	89,96	88,6	91,44	82,4	89,04	75,4	90,02	96,6	86,38	98,4	96,12	97,6	97,36	96,4	98,42	64,8	90,24						
Оценка функционирования СМК ОАО «НКНХ», %		**2008 г.**	**86,56**																									
		2009 г.	**92,31**																									

После заполнения аналитических форм функционирования процессов за анализируемый период времени всех 10 заводов происходит автоматическое формирование общего анализа функционирования процессов ОАО «Нижнекамскнефтехим». По каждому процессу, также автоматически, проводится расчет балльной оценки, при которой подсчитываются: среднее значение балла по процессу по подразделениям; процент выполнения; процент отклонения от идеального значения; итоговая балльная оценка функционирования процессов системы менеджмента качества по каждому заводу; оценка функционирования процессов СМК предприятия в целом; автоматическое выявление сильных и слабых сторон для улучшения деятельности подразделений и компании в целом с оценкой текущего состояния процессов, которая позволит руководству сопоставить уровень ее развития с достижениями прошлых периодов.

На основе экспертных опросов определена весомость для каждого процесса. По значимости весомости 16 процессов сгруппированы в 4 группы. Группа А: Б3 Производить продукцию, О7 Удовлетворенность потребителей, П1 Управлять производственной средой, О14 Разрабатывать корректирующие и предупреждающие действия. Группа В: О11 Мониторинг и измерение процессов, П2 Управлять инфраструктурой, Б.1 (У)* Проектировать и разрабатывать, О13 Совершенствовать систему качества управления. Группа С: 09 Управлять персоналом, Б4 (У) Продавать, О4 Аудиты, О1 (У) Управлять политикой и Целями. Группа D: О2 Устанавливать ответственность и полномочия, О12 Управлять несоответствующей продукцией, Б2 (У) Планирование и верификация закупок, О15 Управлять финансовыми ресурсами.

По каждой группе процессов за 2008-2009 гг. проведена балльная оценка, при которой подсчитано: среднее значение балла по процессу по заводам, процент выполнения процесса, процент отклонения от идеального значения, итоговая балльная оценка по заводам, процент отклонения от идеального значения, оценка функционирования СМК (табл.1).

Результаты анализа функционирования групп процессов A-D заводов ОАО «Нижнекамскнефтехим» представлены на диаграмме 1, анализируя которую, можно сделать следующие выводы:

- итоговый средний показатель функционирования всех групп процессов за 2009 г. составляет: 91,92% выполнения от 100%; 4,61 баллов от 5 максимально возможных; отклонение от идеального значения составило 0,4%;

- процент выполнения процессов группы А составил: 91,9 от 100; 4,59 баллов и отклонение от идеального значения – 0,41 балла от 5 максимально возможных;

- процент выполнения процессов группы В составил: 93 от 100; 4,65 баллов и отклонение от идеального значения – 0,35 балла от 5 максимально возможных;

- процент выполнения процессов группы С составил: 90,2 от 100; 4,51 баллов и отклонение от идеального значения – 0,49 балла от 5 максимально возможных;

- процент выполнения процессов группы D составил: 91,92 от 100; 4,61 баллов и отклонение от идеального значения составило 0,4 балла от 5 максимально возможных.

По сравнению с 2008 г. в 2009 г. процент выполнения процессов группы А улучшился на 13,7; группы В – улучшился на 7,52;

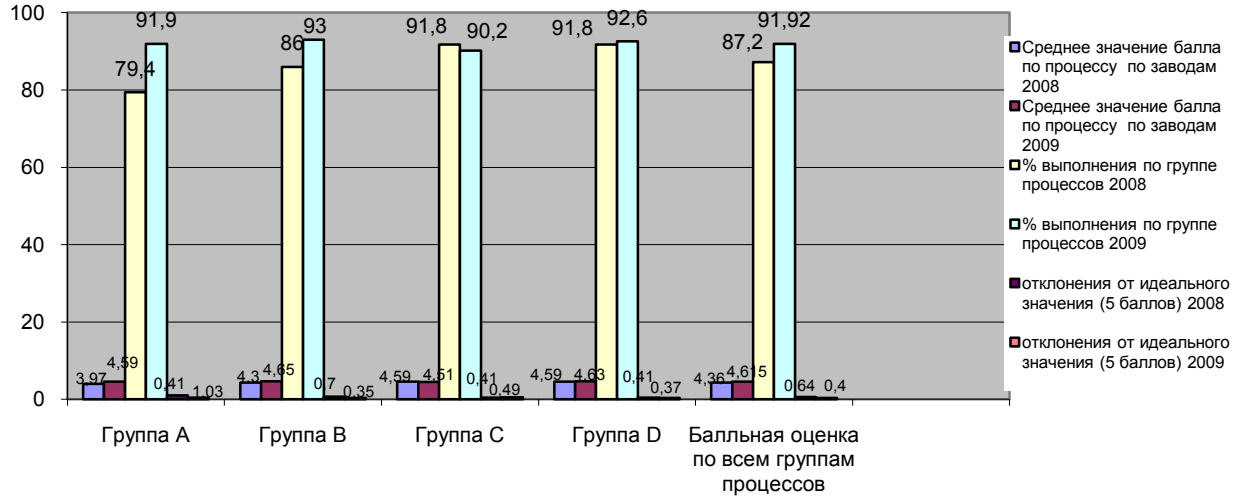
группы С – ухудшился на 1,77; группы D – улучшился на 0,86.

Процессы, получившие наименьшие баллы из группы А: «П1.Управлять производственной средой» – 4,09 балла (81,8%); группы В: «П2. Управлять инфраструктурой» – 4,51 балла (90,2%); группы С: «Б4. Продавать» – 3,91 балла (78,2%); группы Д: «О15. Управлять финансовыми ресурсами» – 3,81 балла (76,2%).

Диаграмма 2 иллюстрирует изменения уровня зрелости (развития) функционирования процессов СМК заводов ОАО «Нижнекамскнефтехим» с 86,56% в 2008 г. до 92,31% в 2009 г.

Диаграмма 1

Анализ функционирования групп процессов за 2008-2009гг.



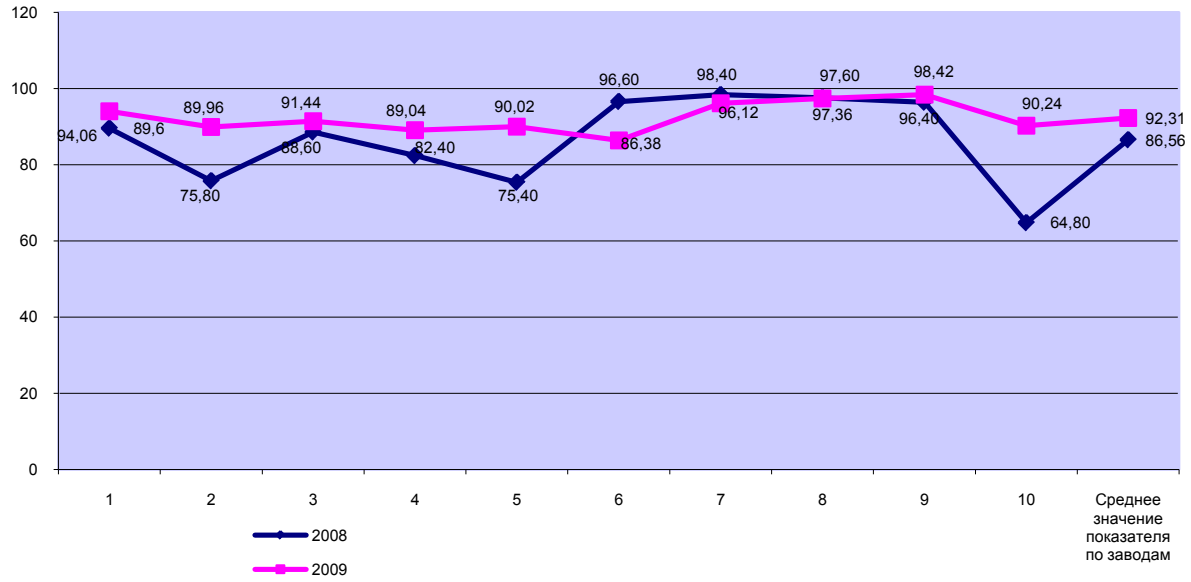
В целом по заводам наблюдается положительная динамика роста, которая составила 6,22% за анализируемый период времени. Отклонение от идеального значения составило 7,69%. Это означает, что процессы, функционирующие на заводах ОАО «Нижнекамскнефтехим», находятся на 4-м уровне зрелости, в компании делается акцент на постоянное совершенствование. Наблюдаются хорошие результаты и устойчивые тенденции улучшения.

На основании проведенной самооценки автоматизированной системой самодиагностики подразделений руководители заводов, высшее руководство компании для принятия стратегических решений получают объективную оценку в виде анализа деятельности подразделений по показателям модели. В анализе отмечается оценка сильных и слабых сторон для улучшения деятельности подразделений и компании в целом, а также дается оценка текущего состояния процессов, которая позволит руководству компании сопоставить уровень ее развития с достижениями прошлых периодов. Разрабатываются планы по совершенствованию системы менеджмента качества компании.

Своевременная разработка корректировок, направленных на предотвращение снижения значимости сильных сторон организации, позволит сохранить и повысить ее конкурентоспособность. Результаты самооценки становятся механизмом постоянного внутреннего улучшения СМК предприятия и служат исходными данными для стратегического планирования улучшений.

Диаграмма 2

Уровень зрелости функционирования процессов СМК по заводам ОАО «Нижнекамскнефтехим» (%)



Подсчет баллов обеспечивает надежную независимую основу для формирования количественных показателей деятельности заводов с точки зрения модели управления качеством. Формирование единого мнения в рамках компании обеспечивает основу для обсуждения и решения проблем, стоящих перед компанией, и обеспечивает активное участие главных действующих лиц – руководителей подразделений.

Преимущество применения данной методики анализа подразделений на основе самооценки заключается в том, что она не сложна в использовании, требует привлечения минимальных ресурсов, обеспечивает основу для планирования улучшения функционирования СМК подразделений и предприятия в целом, позволяет привести к единому показателю разноплановые виды деятельности подразделений, проста для понимания и применения, а также наглядна в системе мотивации для руководителей структурных подразделений.

Литература

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2005. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. М.: Изд-во стандартов, 2005.

2. ГОСТ Р ИСО 9004-2001.Системы менеджмента качества: Рекомендации по улучшению деятельности. М.: Изд-во стандартов, 2001.

3. Конти Т. Самооценка в организациях: пер. с англ. И.Н.Рыбакова / Тито Конти. М.: Редакционно-информационное агентство «Стандарты и качество», 2000.

4. Круподеров В.В. Развитие инструментария самооценки системы качества на предприятии. Диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук. Саратов: СГСЭУ, 2006.

5. Салимова Т.А., Еналеева Ю.Р Самооценка деятельности организации: Учебное пособие. М.: Академический проект, 2006.

СИСТЕМА ВЫЯВЛЕННЫХ ПРОТИВОРЕЧИЙ В ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

РЯБОВА Таисия Фоминична
д.э.н., проф. кафедры «Экономика и управление народным хозяйством»
Московского государственного университета технологий и управления

ОБОДЯНСКИЙ Василий Анатольевич
аспирант Московского государственного университета технологий и управления

Выявлена система противоречий, проявляющихся в экономике предприятий по производству продовольствия, и определены мероприятия, положительно влияющие на экономические процессы. Разработана поэтапная методика исследования и обоснованы научные положения по развитию ряда направлений деятельности компаний.

Ryabova T. F., Obodjansky V. A. System of the revealed contradictions shown in the business economics

The system of the contradictions shown in a business economics on manufacture of the foodstuffs is revealed and the actions positively influencing economic processes are defined. The stage-by-stage technique of research is developed and scientific positions on development of some directions of activity of the companies are proved.

Ключевые слова: противоречия, положительные тенденции система, экономические процессы, экономика предприятий, продовольствие
Keywords: contradictions, positive tendencies system, economic processes, a business economics, the foodstuffs
E-mail: taisiya-ryabova@yandex.ru

Одно из основополагающих условий повышения благосостояния населения любой страны – тесная взаимосвязь и заинтересованность всего общества в экономическом развитии государства. Эта проблема была изучена основоположниками экономической теории разных стран и их последователями (А. Смит, Д. Риккардо, Дж. Кейнс, П. Самуэльсон, А. Маршалл, Ф. Котлер, Б. Мильнер, Г. Минцберг, Б. Райзберг и др.). Экономический рост страны является интеграционным процессом развития ее регионов. Динамичное функционирование отдельных отраслей и промышленных комплексов находится в зависимости от управленческих решений, принимаемых на федеральном уровне. В свою очередь скорость и четкость воплощения мероприятий по реализации управленческих решений в жизнь воздействуют на экономическое развитие страны, т.е. повышение уровня жизни населения.

Устойчивое развитие и продовольственная независимость любой страны считаются важнейшими критериями состояния экономики как единой хозяйственной системы. При этом стабильное развитие экономических процессов выражается тесной зависимостью и взаимообусловленностью деятельности ее региональных структур, наличием взаимовыгодных для общества вертикальных и горизонтальных связей как внутри регионов, так и между ними, способностью обеспечивать равномерное развитие территорий, осуществлять рациональное размещение производственных мощностей в соответствии с наличием природных ресурсов и климатическими возможностями, предотвращать возникновение и устранять катаклизмы за счет продовольственных федеральных и региональных фондов.

В то же время, по мнению Бутрос Гали, главное внимание должно уделяться социальной стабильности, являющейся основным индикатором экономического развития и продовольственной независимости страны и ее территории [3].

От состояния охраны окружающей среды и инвестиций, выделяемых в эту сферу, уровня жизни населения, экономической доступности для населения высокобелковых продуктов питания, производства качественной конкурентоспособной продукции, условий труда и быта людей, приведения темпов инфляции к нормам, приемлемым для передовых

стран мира, темпов развития производства отечественных видов продовольствия, расширения сферы и числа рабочих мест, повышения уровня законодательной базы, выравнивания доходов различных слоев населения и других факторов зависят и устойчивое развитие экономики и продовольственная безопасность страны.

Закон мультипликатора, открытый Дж. Кейнсом [7], можно интерпретировать следующим образом: чем шире зона рабочих мест, чем больше получает население доходов, тем больше оно покупает дорогой продукции промышленного и продовольственного назначения, тем выше степень использования производственных мощностей, больше выпускается продукции, тем более значительный объем средств вливается в федеральный и региональный бюджеты, тем больше финансовых средств инвестируется на реструктуризацию и обновление производства, которые обеспечивают дальнейшее расширение ассортимента продовольственной продукции.

Говоря о сущности экономического развития предприятий и наращивании их потенциала, следует ориентироваться на степень научной обоснованности методологических подходов к динамичному преобразованию и правильности управленческих решений, принимаемых институциональными структурами различных горизонтов власти – федеральной, региональной и местной. Эти органы управления призваны обеспечивать гарантированность защиты интересов отечественных производителей продовольствия, национальную защиту граждан от потребления некачественной продукции, ориентированность на социально-экономическое реформирование общества.

Развитию предприятий по производству продовольствия должны быть свойственны такие признаки, как:

создание благоприятных условий и гарантированность работы населению;

предупреждение продовольственных кризисов;

ликвидация дестабилизирующих факторов социально-экономического динамического развития;

сокращение диапазона в уровне распределения доходов;

разработка механизмов, стимулирующих привлечение инвестиций в сферу материального производства аграрного сектора и предприятий пищевой промышленности;

активизация инновационной и научно-технической деятельности, ориентированной на создание национальных средств производства, конкурентоспособных на мировом уровне;

обеспечение высокого уровня поощрения создателей инноваций;

организация системы повышения квалификационного, профессионального и должностного ценза активной части населения и др.

Промышленные структуры должны быть ориентированы институтами федерального управления на их ранжирование в соответствии с природно-климатическими ресурсами и достигнутым уровнем развития, целевым (долевым) вкладом в создание установленных размеров продовольственных фондов и обеспечение должной независимости страны, устойчивые темпы наращивания регионального производственно-экономического потенциала, удовлетворение потребности населения в разнообразных белковонасыщенных видах продовольствия, повышение возможностей и развитие условий интеграции в единое экономическое пространство страны при сохранении самостоятельного обеспечения населения разнообразным продовольствием.

Следовательно, сущность продовольственной независимости региона заключается в ориентированности защиты общероссийских и региональных интересов всех слоев населения в физической и экономической доступности белковых продуктов питания, наличии взаимовыгодных механизмов для страны, общества и региона для создания необходимых запасов продовольствия, установления приемлемых темпов инфляции и наращивания производственно-экономического потенциала.

Поэтому действия институциональных структур должны предусматривать взаимообусловленность и равномерность развития всех регионов, отраслей и комплексов экономики

страны. Основными функциями федерального уровня управления, обеспечивающими продовольственную независимость и безопасность страны, как установлено, должны являться:

принятие действенных законов, реализация которых направлена на удовлетворение интересов всех членов общества;

развитие социальной сферы страны, нацеленной на гармоничное функционирование регионов, отраслей, комплексов страны;

расширение сферы государственного владения и управления отраслями и комплексами экономики стратегического назначения;

проведение инновационной, инвестиционной политики, призванной обеспечивать повышение научно-технического уровня производства и обновление его основных фондов [1-6];

использование эффективных социально-экономических инструментариев и механизмов, направленных на повышение уровня жизни населения;

обеспечение равномерного распределения производительных сил по регионам страны в соответствии с имеющимся природно-климатическим потенциалом;

сокращение диапазона доходов в наиболее обеспеченных и малоимущих слоях населения путем повышения заработной платы, пенсий, пособий, выплат из социальных фондов основной части жителей страны;

составление и реализация балансов производства, потребления и распределения различных видов ресурсов в разрезе отраслей и комплексов;

стимулирование отечественных товаропроизводителей и ориентация их на производство объемов продукции, достаточной для обеспечения населения страны;

постепенное вытеснение импортной продукции до уровня недостающего объема, необходимого для обеспечения продовольственной безопасности;

исключение из сферы рынка некачественных видов отечественного и импортного продовольствия путем введения строжайшего контроля за его производством и продажей;

повышение ответственности руководителей всех горизонтов управления за выпуск качественной конкурентоспособной продукции, использование основных фондов и всех видов ресурсов;

введение и использование эффективной системы штрафов за выпуск некачественной продукции, размер выплат которых невыгоден собственникам предприятий;

обеспечение равномерного развития регионов, отраслей, комплексов, основанного на единстве проводимой политики, эффективном распределении инноваций, прогнозировании и планировании темпов их реформирования;

защита внутреннего рынка продовольствия, ориентированная на проведение гибкой внешнеэкономической политики, нацеленной на повышение инновационности и научно-технического уровня отечественных видов производства, реализация принципов которой основана на использовании эффективных тарифов на импорт продукции, различных налогов, компенсационных сборов, акцизов, экспортных субсидий;

регулярное осуществление регулирования цен на различные виды ресурсов, товаров промышленного и продовольственного назначения с целью установления тенденции на сокращение диспаритета цен;

концентрация ресурсов на преимущественное обеспечение населения продуктами питания собственного производства и защиту отечественных товаропроизводителей;

проведение глубоких структурных изменений, обусловленных необходимостью выровнять в течение определенного периода экономический потенциал различных субъектов Российской Федерации [11];

введение прямых государственных инвестиций и использование государственного заказа, активизация налоговой и амортизационной политики, ценовой стратегии, средств банков и коммерческих структур с целью выравнивания экономического уровня регионов, отраслей и комплексов;

создание условий для привлечения иностранных инвестиций, выгодных не только

иностранным фирмам и отечественным собственникам предприятий, но и всему обществу, способствующему наращиванию социально-экономического потенциала страны.

Объективным условием динамичного развития экономики признана государственная политика финансовой стабилизации, характеризуемая в настоящее время противоречиями, неустойчивостью, цикличностью, импульсивностью происходящих в этой сфере процессов. Это, в свою очередь, способствует высокому уровню инфляции, росту и диспаритету цен.

Низкий уровень управляемости финансово-экономической системой вызвал появление целого ряда несвойственных признаков, которые противоречат принципу развития рыночной экономики передовых стран мира. Как выявлено в ходе исследования, такими противоречиями в сфере экономики организаций по производству продовольствия являются следующие:

повышение мировых цен на нефть, объем экспорта которой Россией из года в год увеличивается, сопровождается ростом внутренних цен на топливо, бензин, мазут и т.д.;

усиление конкурентной борьбы между отечественными товаропроизводителями и импортерами;

ежегодный рост цен (на 10–12%) на пищевую продукцию при наличии огромных запасов продовольствия на складах;

усиление конкурентной борьбы за рынки сбыта, которое не обеспечило улучшения качества продовольствия. Наоборот, в последние 5 лет уровень качества продукции существенно снизился. Особенно это характерно для хлеба и хлебобулочных изделий;

увеличение объема экспорта природных ресурсов – нефти, металлов, леса, рыбы, морепродуктов и др., которое не способствовало обновлению производственных основных фондов соответствующих отраслей промышленности. Установлено, что несмотря на значительный товарооборот стратегических природных ресурсов, в отраслях происходит старение оборудования, а коэффициент обновления не превышает 1,5–2,0%;

в богатейшей природными ресурсами стране, в которой на протяжении 13 лет осуществляются рыночные реформы, сложилась ситуация, когда собственное производство не способно обеспечить население отечественной продукцией, несмотря на наличие значительных производственных мощностей, в основном, увеличенных за счет малых предприятий. Так, существенно снизился объем производства мяса и других продуктов;

за период становления реформ произошло разделение населения на классы очень богатых и очень бедных, диапазон доходов которых разнится в 20–30 раз. Такое явление способствовало снижению покупательной способности населения и невозможности приобретать высокобелковые, необходимые для поддержания здоровья качественные продовольственные товары;

при наличии тенденции увеличения государственного запаса финансовых средств наблюдается снижение жизни граждан страны, не имеющих недвижимой собственности, особенно это относится к жителям села – основным поставщикам продовольствия;

имеет место активное строительство зданий банковских и других структур при наличии нехватки средств на создание отечественных инноваций для продовольственного подкомплекса АПК;

реструктуризация сферы производства труда и управления вызывает необходимость постоянного обновления знаний персонала различных квалификаций, профессий и должностей, однако система профессиональной подготовки и переподготовки кадров находится в состоянии застоя и не соответствует требованиям современной экономики;

наблюдается постоянный рост цен на продовольственные товары, в то время как на сельскохозяйственное сырье темпы роста цен значительно отстают от индексов цен на продукцию пищевых предприятий и др.

Эти и другие выявленные в процессе исследования негативные противоречия развития экономики продовольственного комплекса в интегрированном виде представлены в табл. 1.

Учитывая острую необходимость ликвидации проявившихся в экономике организа-

ций противоречий, можно сделать вывод о целесообразности исследования данного объекта на примере одного региона и обоснования направлений, способствующих наращиванию его производственно-экономического потенциала. Между тем следует добавить, что для всесторонней аргументации недостаточно одного исследования.

Таблица 1

Система противоречий, свойственных экономике предприятий

Отрицательные	Положительные
Рост внутренних цен на топливо, бензин, мазут, металл и т.д., снижение уровня жизни подавляющей части населения	Увеличение объемов экспорта природных ресурсов, призванное способствовать повышению уровня жизни населения
Рост цен на все виды продовольствия, снижение качества и конкурентоспособности продукции	Усиление конкурентной борьбы, ориентированное на снижение цен и повышение качества продукции
Старение основных производственных фондов и снижение коэффициента обновления оборудования	Незначительное обновление основных фондов в соответствующих отраслях промышленности за счет экспорта природных ресурсов
Снижение объемов собственного производства продовольствия практически всех видов	Осуществление рыночных реформ, увеличение объема производства продукции некоторых видов за последние годы
Низкая покупательная способность населения, экономическая недоступность высокобелковых видов продовольствия для большинства населения	Наличие в рыночной сфере объемов продовольствия, достаточного для обеспечения им всего населения
Недостаточный объем собственного производства продукции. Ввоз импортной продукции	Увеличение производственных мощностей производств пищевой продукции за счет ввода предприятий малой мощности
Обнищание подавляющей части населения	Повышение благосостояния группы населения, получившей в свое владение государственную собственность
Снижение уровня жизни большинства населения	Увеличение государственного запаса финансовых средств
Нехватка средств для покупки техники и создания отечественных инноваций	Обновление основных фондов банковских, коммерческих структур, строительство элитных зданий
Неразвитость системы повышения квалификации персонала	Развитие рыночной экономики, введение в строй новых производств
Отсутствие механизмов, призванных осуществлять государственное регулирование экономики	Проведение рыночных реформ путем принятия ряда законов, указов, постановлений
Диспаритет цен на продукцию различных отраслей промышленности	Широкий ассортимент товаров различного ценового диапазона

Поэтому в данной работе обоснованы научные положения по развитию ряда направлений деятельности компаний. Для достижения поставленной цели использована следующая поэтапная методика исследования.

1. Выявление противоречий функционирования экономики организаций и последствий, вызвавших спад производства продовольствия.

2. Выбор репрезентативного региона, наиболее представительного по размерам, природно-климатическим и социально-экономическим условиям.

3. Разработка системы показателей, необходимых для обоснования направлений развития предприятий.

4. Мониторинг данных, характеризующих деятельность предприятий.

5. Сбор необходимой информации, характеризующей деятельность объекта исследования, систематизация, обработка, мониторинг и ее анализ с целью выявления наиболее существенных признаков развития.

6. Непосредственное обследование промышленной сферы выбранного региона, сбор, систематизация, обработка, мониторинг и анализ дополнительной информации.

7. Сопоставление показателей функционирования выбранного объекта исследования с аналогичными данными других субъектов Российской Федерации.

8. Выявление тенденций развития отраслей экономики страны.

9. Выбор принципов динамичного функционирования объекта исследования.

10. Классификация факторов, влияющих на развитие объекта исследования.

11. Обоснование приоритетных направлений развития предприятий.

12. Выявление противоречий развития экономики предприятий, не соответствующих требованиям рыночной экономики.

13. Производственная проверка и апробация научных положений в организациях, предприятиях и комплексах.

14. Разработка методики расчета экономической эффективности от возможного внедрения мероприятий.

15. Расчет экономического эффекта.

16. Корректировка научных положений на основе апробации и производственных расчетов.

17. Формирование выводов и предложений.

Именно в соответствии с изложенным алгоритмом было осуществлено исследование, на первом этапе которого выявлены основные противоречия экономики АПК, в свое время проявившиеся в передовых странах мира. На основании этого можно утверждать, что выявленные противоречия должны быть устранены в первую очередь.

Ликвидация противоречий и сбалансированное, взаимообусловленное развитие различных сторон деятельности предприятий должны обеспечить прирост объемов производства собственного продовольствия, необходимого для удовлетворения потребностей в нем населения страны.

Кроме того, на основе выявленных противоречий в экономике предприятий можно заключить, что в настоящее время необходимы: кардинальное реформирование этой сферы, четкая постановка целей, задач и определение конкретных направлений их достижения, ориентация и акцентирование внимания на повышении инновационности производства, внедрение социально-экономических методов организации производства, труда и управления, защита интересов отечественных товаропроизводителей и повышение степени продовольственной независимости страны от других государств.

Литература

1. Абалкин Л.И. Избранные труды. Т. I–IV. Вольное экономическое общество России. Сост. Грибанова О.М. – М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000.

2. Ансофф И. Стратегическое управление. Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисловия Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

3. Бутрос Гали Б. О всемирной встрече на высшем уровне в интересах социального развития. – МЭМО, 1998, N 11.

4. Валиков В.З. Общая экономическая теория. – Новосибирск: ТОО «ЮКЗА», НАПК «Модус», 1996. – 416 с.

5. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВлаДар, 1993, 1993. – 310 с.

6. Иваненко Л.А. Приоритеты региональной экономики. – М.: ТОО «Интелтех», 1998. – 320 с.

7. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Перевод с англ. – М.: Прогресс, 1978. – 341 с.

8. Котлер Ф. Основы маркетинга. / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990.

9. Маршалл А. Принципы экономической теории / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 480 с.

10. Мильнер Б.З. Теория организации. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 334 с.

11. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.

12. Райзберг Б.А., Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999. – 783 с.

13. Самуэльсон П.А. Экономика (пер. с англ.). – М.: Алфавит, 1993. – 430 с.

14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Перевод с англ. – М.: СоцЭкгиз, 1962. – 285 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОТБОРА И ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

ГЕРАСИМОВ Егор Сергеевич
аспирант Московской Открытой Социальной Академии (МОСА)

Статья посвящена особенностям системы мероприятий, совершенствующих процесс отбора, подбора и найма персонала производственных предприятий и включающих в себя принципы, методы, технологии их организации. Выявлены недостатки существующих (традиционных) систем и подробно описана роль более радикальных методов при отборе, подборе и найме кадров.

Gerasimov E.S. Improving the process of selecting and recruiting staff in enterprises

The article deals with the peculiarities of the system of activities that improve the process of selection, selection and hiring production owned enterprises and include the principles, methods, technology of their organization. Shortcomings in the existing (traditional pan-) systems of work on the selection, recruitment and hiring production owned enterprises. Described in detail the role of more radical methods-ing in the selection, recruitment and hiring of personnel.

Ключевые слова: персонал, отбор, подбор, предприятие, кадры
Keywords: personnel selection, recruitment, company personnel.
E-mail: eg4@yandex.ru

Классический вариант модели управления персоналом (рис.1) на современных производственных предприятиях включает в себя кадровое обеспечение организации[1].

Чтобы привести в соответствие ожидания человека и организации по отношению друг к другу и тем самым устранить или минимизировать проблемы, возникающие между человеком и организационным окружением, важно четко представлять, на какое место в организации претендует человек и какую роль предполагает дать ему организация.

Решить эти вопросы во многом призван отбор и подбор персонала. В процессе отбора происходит поиск работников на определенные рабочие места или должности. При подборе осуществляется идентификация требований различных рабочих мест и должностей с накопленными компетенциями (возможностями) человека. Различие отбора и подбора представлено в табл.1 [2].

Таким образом, можно конкретизировать определения уже известных понятий:

1. Подбор персонала – процесс, с помощью которого организация привлекает заинтересованных специалистов (кандидатов), максимально соответствующих предъявленным требованиям.

Таблица 1

Различия отбора и подбора персонала

Отбор	Подбор
Человек подбирается под требования должности для выполнения определенной работы (функции) Изучение работы Описание работы Определение квалификационных требований Отбор кандидатов по квалификационным требованиям Назначение человека на определенную работу	Работа или функция подбирается под качества человека Изучение возможностей и стремлений человека Закрепление за человеком определенного места Подбор работы, наиболее соответствующей возможностям и месту человека Включение человека в группу и закрепление за ним работы в соответствии с задачами группы

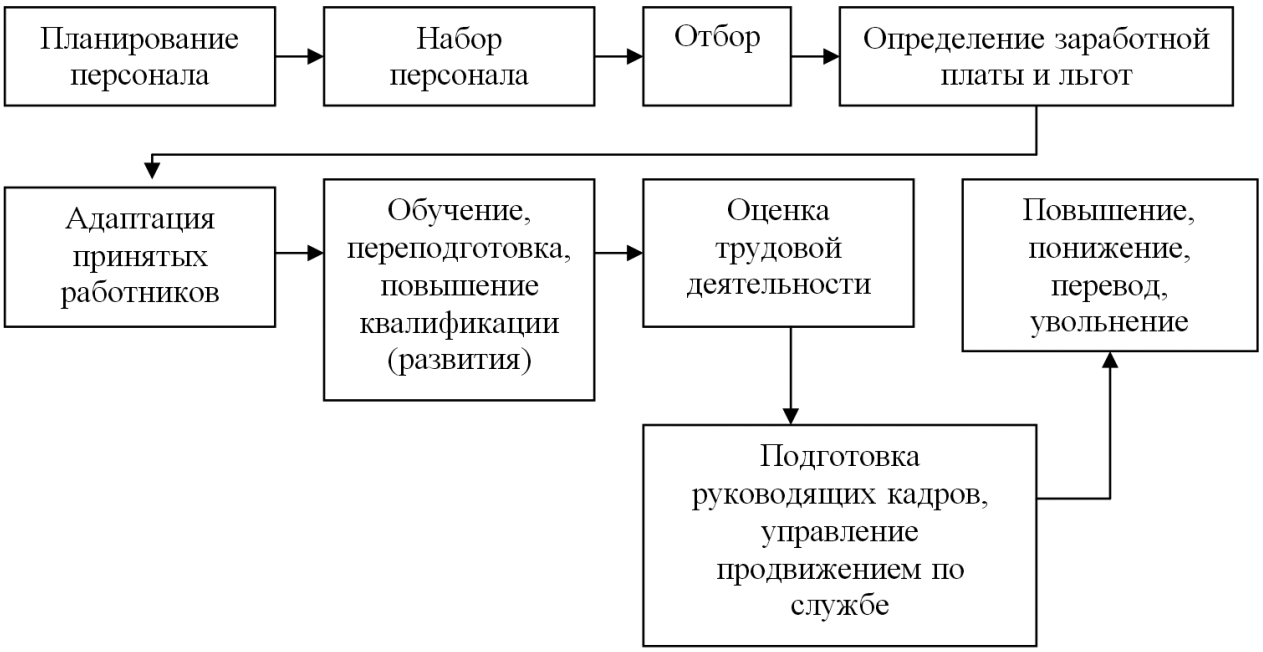


Рисунок 1. Модель управления персоналом на современных производственных предприятиях.

2. Отбор персонала – процесс, с помощью которого предприятие или организация выбирает из ряда заявителей одного или нескольких, наилучших образом подходящих под критерии вакантного места.

Для проведения процесса отбора используются различные методики: собеседование (интервью), тестирование, услуги центров оценки и др. Однако решения, связанные с отбором, приходится принимать и в ситуациях, отличных от найма сотрудников. Поэтому отбор персонала (кадров) в общем случае следует рассматривать как процесс выделения кого-либо по установленным критериям из общего числа сотрудников, отвечающих этим параметрам. Например, отбор кадров для обучения, отбор кадров для продвижения по службе, отбор кадров для сокращения и т.п.

При поиске и отборе кадров необходимо иметь в виду три основных положения:

1. Поиск и отбор должны быть вписаны в общий контекст кадрового плана и в программы, реализуемые в сфере управления персоналом.

2. Необходимо принимать во внимание не только уровень технической компетентности кандидатов, но и то, как новые работники будут вписываться в культурную и социальную структуру организации.

3. Необходим полный учет всех требований трудового законодательства и обеспечение справедливого подхода ко всем кандидатам и претендентам на должность.

Отбор работников нельзя осуществлять, ориентируясь на какой-то один признак или решение какой-то одной задачи. Подбор специалистов, отвечающих по своим профессиональным, деловым и личностным качествам требованиям организации, требует комплексного подхода. Комплексный подход к найму и отбору персонала состоит, по меньшей мере, из семи основных этапов:

1) выявить потенциальную потребность в персонале, разработать план удовлетворения потребности организации в людских ресурсах;

2) узнать, что представляет собою заполняемая должность;

3) определить личностные и деловые качества претендента, необходимые для эффективного выполнения данной работы;

Рисунок 2. Организация процесса отбора кадров.

4) определить возможные источники и методы привлечения подходящих кандидатов;

5) определить методы, позволяющие лучше всего оценить пригодность кандидатов к работе в данной должности;

6) провести отбор кандидатов;

7) обеспечить ввод нового работника в должность и организацию.

На практике содержание процесса отбора, наличие или отсутствие отдельных этапов, их последовательность могут изменяться в зависимости от характера деятельности организации, от специфики вакантной должности, от возможностей кадровой службы и т.д. (рис. 2).[4].

В сегодняшнем мире острой конкуренции выживание и рост компании зависят от ее способности привлечь и удержать высокопрофессиональных сотрудников. Специалисты по персоналу курируют ключевые процессы жиз-

недеятельности компании – системы отбора, оценки, обучения и вознаграждения персонала, претворяя в жизнь корпоративную политику. Они значительно влияют на результаты внедрения инициатив, связанных с управлением качеством. Изменяющаяся природа рабочей силы и растущий дефицит квалифицированных работников являются весомыми доводами в пользу того, чтобы специалисты по персоналу применяли качественные принципы и таким образом получали требуемый результат с самого начала.

Эффективная система подбора персонала в современных условиях должна быть комплексной и включать все этапы поиска и отбора специалистов – от анализа работ и построения профилей компетенций до введения в должность и расчета экономической эффективности всего процесса подбора. На этой основе можно выдвинуть тезис о том, что анализ содержания работы и построение профилей компетенций являются основой для квалифицированного подбора кадров, так как предоставляют возможность для обоснованной и надежной оценки персонала при отборе и снижают риск неправильного назначения.

При выборе методов сбора данных необходимо, чтобы информация об исследуемой проблеме могла быть получена из трех различных источников, которые традиционно обозначаются как «L»-, «Q»- и «T»-данные. «L»-данные (от англ. «life record data») – это данные, получаемые путем регистрации реального поведения индивида (или группы людей) в повседневной жизни (получаются путем наблюдения), «Q»-данные (от англ. «questionnaire data») – опросники, самоотчеты, шкалы самооценок и т.п., наконец, «T»-данные (от «objective test data») – данные объективных тестов, получаемые в результате объективного измерения поведения без обращения к самооценкам или оценкам экспертов.

Говоря об особенностях механизма отбора и подбора персонала на предприятиях, в первую очередь необходимо провести комплексный анализ работы с персоналом.

Основными задачами предприятия по работе с персоналом являются:

1. Проведение активной кадровой политики на основе создания эффективной системы управления персоналом и социальными процессами.

2. Обеспечение условий для инициативной и творческой деятельности работников с учетом их индивидуальных особенностей и профессиональных навыков.

3. Разработка системы материальной, социальной и моральной мотивации персонала, тесно увязывающей экономическую деятельность предприятия с вкладом каждого работника.

4. Создание постоянно действующей системы подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров.

5. Проведение медицинской, психологической, профессионально-адаптационной диагностики персонала в целях обеспечения надежности и безопасности жизнедеятельности работающих.

Для реализации механизма отбора и подбора персонала на предприятиях в большинстве случаев используется анкетирование или собеседование, а также методики «структурированного интервью» К.Н. Томаса.

Методика «структурированного интервью» для оценки кандидата на должность предполагает во время или после беседы с потенциальным кандидатом заполнение специальной таблицы. Для этого должна быть выбрана шкала оценки:

– двухбалльная (удовлетворительно – неудовлетворительно);

– трехбалльная (хорошо – средне – плохо);

– пятибалльная (отлично – хорошо – удовлетворительно – неудовлетворительно – плохо);

– десятибалльная (10 – 100% выраженности, 9 – 90% и т.д., 0 – качество не выражено).

Методика К.Н. Томаса позволяет в свою очередь выяснить преобладающий способ реагирования на конфликтные ситуации и получить собственную модель поведения в условиях противоречия между необходимостью достичь своего результата и учесть интересы окружающих.

Однако разработка достоверного и эффективного метода еще не гарантирует, что хороших кандидатов можно будет легко отличать от плохих. Для этого кандидаты должны быть неким образом ранжированы. Поскольку ранжирование обычно происходит на основании показателей теста, то особенно важно, чтобы показатели кандидатов отражали их реальные способности.

Интерпретация показателей теста кандидата обычно проводится одним из следующих способов: при помощи системы на базе критерия или при помощи системы количественных показателей на базе стандарта. В первой системе показатели кандидата сравниваются с определенными критериями с целью обозначить абсолютный уровень выполнения: «выполнено» или «не выполнено». С применением системы количественных показателей на базе стандарта показатели теста кандидата сравниваются с показателями других кандидатов, существующих работников или некоей более широкой выборки людей. Выбор системы количественных показателей в основном определяется квалификационными требованиями к исполнителю и персональными характеристиками, требуемыми от кандидата, разработанными на основе анализа содержания работы.

Так как по своей природе отбор персонала несет в себе элемент состязательности, лица, производящие отбор, практически всегда хотят знать, насколько кандидаты соответствуют друг другу. Интерпретация показателей выполнения теста одного кандидата по отношению к другим лучше всего достигается с помощью системы, основанной на нормах выполнения. Например, для менеджеров с высокой мотивацией нормой являются показатели свыше 3,14 по шкале NPow (Потребность Власти) и 4,64 по шкале NAch (Потребность Успеха)[3]. Кандидаты с более низкими показателями имеют более низкую управленческую мотивацию.

Когда на каждую вакансию претендует множество кандидатов, организация может выбирать наиболее квалифицированных. Отношение числа кандидатов, приглашенных к участию в процедуре отбора, к открытым вакансиям представляет собой коэффициент отбора. Хотя из-за большого числа кандидатов растут затраты на подбор персонала, хороший отбор зависит от того, насколько число кандидатов превышает количество вакансий. Если необходимо нанять всех кандидатов (т.е. коэффициент отбора равен единице), то получить выгоду невозможно. Следовательно, чем больше кандидатов приглашено для участия в процедуре отбора на каждую вакансию, тем меньше будет коэффициент отбора и больше – потенциальная выгода для организации от отбора небольшой группы хороших кандидатов из большой группы претендентов. Следовательно, в сущности, коэффициент отбора отражает степень подготовки, личные свойства или качество отобранных кандидатов; он может быть использован для установления предельного уровня, с помощью которого принимается решение о найме или отклонении кандидатов.

Поскольку отбор редко бывает безупречным (в силу того, что он зависит от идеальной взаимосвязи между методом отбора и средством измерения выполнения работы, связанным с критерием), то зачастую необходимо понижать предположения о результатах среднего выполнения работы успешными кандидатами. Так как экономический эффект, полу-

чаемый от отбора персонала, растет пропорционально валидности используемого метода отбора, понижение ожидаемых предположений достигается применением коэффициентов валидности. Соответственно, чем выше достоверность данного метода отбора, связанная с критерием, тем больше потенциальная финансовая выгода.

Затраты на процедуру отбора также должны быть рассчитаны таким образом, чтобы их можно было вычесть из предполагаемых прибылей. Затраты могут быть прямыми и косвенными. Прямые затраты включают издержки, связанные с подбором сотрудников, отсеиванием кандидатов, методом и процедурами отбора, затратами на командировки и деловые поездки. Косвенные издержки включают долгосрочные процентные ставки, налог на корпорацию, а также показатели инфляции, вызванной ростом зарплаты. Поправки на эти факторы обычно производятся при помощи методов экономического анализа намечаемых капиталовложений, который, как правило, проводит финансовый отдел организации.

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно сделать следующие выводы:

1. Представленные методологии полезности и этапы проектирования дают специалистам по персоналу хорошие возможности для оценки и увеличения возврата на инвестиции. Охарактеризованные стандарты позволяют систематически распознавать и исправлять любые ошибки в проектировании и применении процедур отбора. Это помогает обеспечивать качество всей процедуры отбора и всех ее результатов, поскольку благодаря оптимальным процедурам отбора нанимаются лучшие и самые продуктивные работники.

2. Основные применяемые стандарты: результативность процедуры в обеспечении релевантной информации, производительность процедуры в улучшении соотношения прибылей и затрат, действенность процедуры в минимизации возможного неблагоприятного эффекта для кандидатов.

3. Анализ полезности не только предлагает специалистам по персоналу возможность конкурировать за ресурсы организации на равных с другими административными отделами, но также позволяет им принимать решения, основанные на более полной информации.

4. Чем больше число кандидатов, тем больше финансовая выгода. Довольно просто использовать анализ полезности для исследования экономического эффекта, связанного с привлечением большего числа кандидатов (которое улучшит коэффициент отбора), и его сравнения с издержками, понесенными в ходе рекламной кампании.

5. Методы отбора потребуют новых исследований, которые найдут способы определить, смогут ли новые сотрудники работать в командах или рабочих группах, а также дадут новую информацию о том, как сочетать разнообразные методы отбора, чтобы они в случае необходимости дополняли друг друга.

Литература

1. Боллс Р. Какого цвета ваш парашют? Практическое руководство для тех, кто ищет работу или хочет ее сменить. М., 2004.

2. Травин В.В., Дятлов В.А. Основы кадрового менеджмента. - М.: Дело, 2004.

3. Stahl, M. J. (1983) 'Achievement, power and managerial motivation: Selecting managerial talent with the job choice exercise'. Personnel Psychology, 36.

4. http://ekspert.ucoz.ru/publ/kadry_reshajut_vse_rekomendacii_menedzheru/7-1-0-533

5. http://www.psy-gorod.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=73&Itemid

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АДАПТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ОВСЯННИКОВА Анастасия Васильевна
ст.преподаватель Рубцовского института (филиала) Алтайского государственного университета

Статья отражает научно-практическую значимость использования горизонтальных организационных структур. Доказывается, что управление, основанное на горизонтальной организационной схеме, позволяет интегрировать принципы управления предприятиями. Обосновывается точка зрения, что в некоторых случаях с целью повышения оперативности, гибкости и адаптивности организации формализованные горизонтальные связи и отношения могут преобладать.

Ovsyannikova A.V. Some aspects of adaptability of organizational structure of the enterprise in modern economy

Article reflects the scientifically-practical importance of use of horizontal organizational structures. The management based on the horizontal organizational scheme is proved, that, allows to integrate principles of management of the enterprises. The point of view is proved, that in some cases for the purpose of increase of efficiency, flexibility and adaptability of the organization the formalized horizontal communications and relations can prevail.

Ключевые слова: управление, корпоративные объединения, технологическая цепочка, горизонтальная корпорация, адаптивные организационные структуры
Keywords: management, corporate associations, technological chain, horizontal corporation, adaptive organizational structures

E-mail: nastya_ovs@mail.ru

В настоящее время при образовании российских корпоративных объединений преобладают две тенденции: отраслевая, когда в объединение входит одна отраслевая технологическая цепочка или несколько технологических цепочек по производству различных видов продукции одной или нескольких отраслей, и территориальная, когда в объединение входят предприятия, не связанные между собой в технологические цепочки, представляющие различные отрасли, но находящиеся на территории одного региона.

Учитывая данные тенденции, можно заключить, что для успешного функционирования корпорации необходимо создание такой структуры производства, при которой упрощается система управления производственным процессом.

Расширение конкуренции и усиление ее воздействия, индивидуализация поведения потребителей и высокая подвижность других факторов внешней среды, на которые должны реагировать предприятия, требуют создания более эффективных, гибких и мобильных организационных структур управления.

На многих российских предприятиях осознают необходимость постепенного перехода от структур управления бюрократического типа, в которых управленческие взаимодействия носят преимущественно вертикальный характер, к так называемым адаптивным организационным структурам, в которых отношения иерархической подчиненности будут существовать также параллельно с более развитыми схемами управленческих взаимоотношений по горизонтали.

Модель горизонтальной корпорации (рис.1) в значительной степени уничтожает как иерархию, так и границы между подразделениями и функциями.

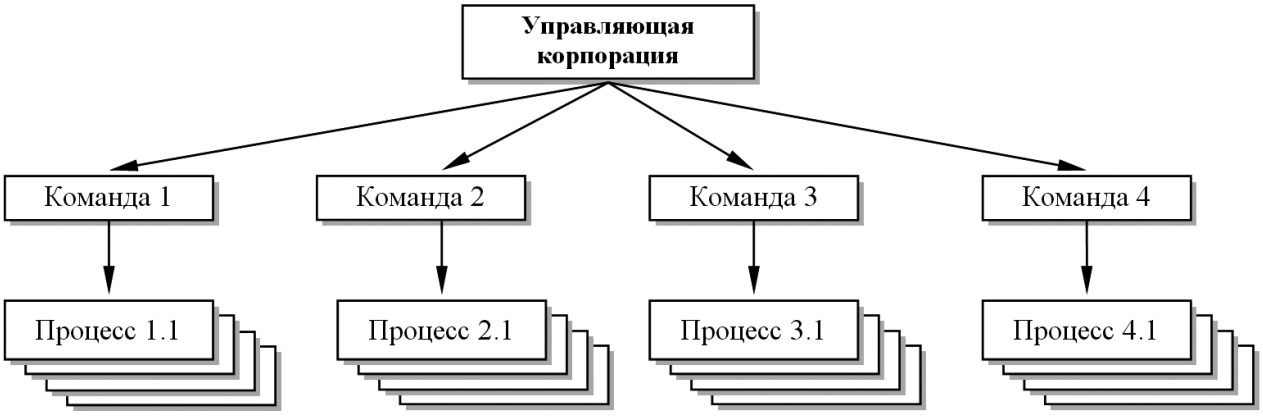


Рисунок 1. Принципиальная схема горизонтальной корпорации [3]

Суть организации работы по принципу горизонтальной корпорации – создание «ядра» менеджеров по таким основным направлениям, как финансы, производство, людские ресурсы. Хотя на деле и все остальные подразделения должны совместно участвовать в многопрофильных командах, работающих в таких ключевых процессах, как развитие видов продукции корпорации или маркетинг. Т.е., корпорация может иметь лишь три или четыре управленческих уровня между высшим руководителем и персоналом, задействованным в производственном процессе.

Согласно такой концепции, все основные аспекты корпоративного бытия существенно меняются. Например, корпорация организует разработку новых видов продукции по принципу процесса вместо прогнозирования доли рынка для конкретного нового продукта.

Производственные цели вместо того, чтобы следовать задачам прибыльности и интересам акционеров, увязываются с удовлетворением клиентов. Это позволяет выделить производство конкретного вида продукции в отдельный процесс – технологическую цепочку (ТЦ).

Технологическая цепочка – упорядоченная при выполнении операций по переработке сырья совокупность юридических лиц, осуществляющих производственную деятельность по изготовлению конечного продукта ТЦ в рамках полного технологического цикла [1].

С нашей точки зрения, управление корпорацией представляет собой схему, в которой главным объектом управления является технологическая цепочка, в рамках которой производится конкретный вид продукции, причем таких видов продукции может быть несколько. Это позволяет диверсифицировать производство, и, как следствие, снижает риски, связанные с изменяющимися условиями спроса на продукцию.

Такой подход наиболее перспективен, ибо в условиях кризисной экономики невозможно полностью исключить человеческий фактор. ТЦ – это один из видов сотрудничества предприятий, который может быть использован как предприятиями, входящими в ФПГ, так и абсолютно не зависящими друг от друга предприятиями.

Такие радикальные изменения в организационной структуре корпорации, как нам представляется, позволяют ожидать колоссальных выигрышей в производительности, что на сегодняшний день важно для любой отрасли российской экономики. Когда корпорация идет к горизонтально организованной и сфокусированной на потребителе структуре, появляется реальная возможность достижения большей эффективности за счет рационального распределения ресурсов и увеличения отда-

чи от вложенных средств, причем быстрее, чем ожидалось.

Повышение способности организационной системы предприятия обрабатывать обширную информацию и оперативно реагировать на складывающиеся ситуации может достигаться путем предоставления больших полномочий низшим слоям управления, перенесения центров принятия управленческих решений в места возникновения проблем, откуда поступает оперативная информация.

Структурная реорганизация корпорации по вышеприведенному принципу неизбежно ведет к усилению роли управленческих функций на каждом из этапов цикла корпоративного управления. При этом наибольшая нагрузка возникает на таких этапах, как планирование, учет и анализ. В связи с этим руководство корпорации должно разрабатывать эффективные механизмы для реализации управленческих функций на каждом из этапов управленческого цикла с целью обеспечения необходимого уровня управляемости всего предприятия в целом.

По нашему мнению, для разработки подобных механизмов руководство корпорации должно оптимизировать, а в ряде случаев и реорганизовать управленческую деятельность по таким сферам как:

- организация процесса управления;
- финансовое планирование;
- управленческий учет;
- организация документооборота и отчетности.

Как правило, сегодняшние предприятия тратят огромное количество ресурсов на свою внутреннюю деятельность, например, на управление взаимодействием между цехами или передачу информации снизу вверх и сверху вниз. Горизонтальная структура корпорации исключает большинство из этих действий, и все ресурсы предприятий-участников фокусируются на потребителях [2].

Внедрение способов управления по принципу горизонтальной корпорации затруднено тем, что исключение аккуратно расположенных прямоугольников из организационной схемы управления предприятием, принятое в командно-административной системе, часто очень сложное, поскольку простое определение процессов в конкретной корпорации может оказаться тяжелым с точки зрения сознания и длительным по времени процессом. Ситуация в технологической цепочке намного проще, поскольку сама цепочка представляет собой законченный процесс, управлять которым по принципу горизонтальной корпорации гораздо легче.

Но существует опасность, что преобразование предприятий в корпорацию может превратиться в самоцель. Нет единого решения для всех проблем предприятия. В действительности современные вертикальные организации могут подходить к специфике некоторых индустрий массового производства в большей степени, чем горизонтальные.

Перед тем, как перекраивать организационную схему, руководство корпорации должно понять, какие потребители ее интересуют и провести анализ: что надо предпринять для удовлетворения именно их требований. И только после этого корпорация должна начать идентифицировать ключевые процессы для достижения таких целей, как снижение затрат или разработка нового вида продукции вдвое быстрее, чем раньше.

Литература

1. Инновационный менеджмент. Учебник / Под ред. С.Д. Ильенковой. М.: Юнити, 1997. - 306 с.

2. Чуб Б.А. Диверсифицированные корпорации в современной экономике России. Под ред. д. э. н. Бандурина В.В. – М.: БУКВИЦА, 2000. – 184 с.

3.Чуб Б.А., Курчаков Р.С. Корпоративное управление. Казань: ДАС, 2000. - 217 с.

РАЗВИТИЕ ФИРМЕННОЙ ТОРГОВЛИ В ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ОТРАСЛИ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

МАШИН Михаил Владимирович
соискатель, Нижегородский коммерческий институт

В современном обществе хлебопекарная отрасль является важнейшей составляющей российского рынка. Но где есть высокий спрос, существует и высокая конкуренция. Многие ведущие производители хлебопекарной продукции Нижегородской области, как и страны в целом, столкнулись с проблемой эффективного продвижения. Чтобы решить данный вопрос, прогрессивные предприятия активно внедряют в рынок фирменную торговлю. Этот высокотехнологичный и высокоэффективный метод продаж выгодно отличается от других и повсеместно захватывает рынки товаров народного потребления.

Mashin M.V. Firm trade development at baking branch of the Nizhniy Novgorod area

In a modern society the baking branch is the major component of the Russian market. But where there is a great demand, there is also a high competition. Many leading manufacturers of baking production of the Nizhniy Novgorod region, as well as the country as a whole, have faced a problem of effective advancement. To solve this point in question, the progressive enterprises actively introduce firm trade in the market. This hi-tech and highly effective method of sales favourably differs from others and everywhere grasps commodity markets of national consumption.

Ключевые слова: фирменная торговля, хлебопекарная отрасль
Keywords: firm trade, baking branch
E-mail: *Mashin.21@mail.ru*

В наше время многие крупные компании оптовой торговли продуктами питания стараются продвигать свои товары с помощью так называемой фирменной торговли, т.е. открытием специализированных пунктов продажи своей продукции. Этот метод значительно эффективнее решает многие проблемы и исключает стихийную торговлю, которая приносит огромные убытки компаниям и прибавляет негатива в отношении к ней и сомнений в качестве продукта со стороны покупателей во всем мире.

Так, в минувшем году все чаще стали появляться пункты розничной торговли в городах и селах. Производители заинтересованы в том, чтобы человек делал свой выбор исключительно из продуктов их производства. Но и потребителю фирменная торговля также выгодна: ведь в таких пунктах розничной торговли всегда только самый свежий и качественный продукт, кроме того, всегда можно ознакомиться с технологией производства того или иного продукта, что является немаловажным фактором в век острой конкуренции.

Стоит еще отметить, что все реализаторы таких пунктов проходят квалифицированное обучение торговле, что благоприятно отражается на качестве сервиса обслуживания и способствует повышению лояльности со стороны потребителя.

Фирменная торговля – хозяйственная деятельность в сфере розничной торговли товарами народного потребления, произведенными отечественными промышленными предприятиями и их хозяйственными объединениями. Так как наша экономика все больше переходит к рыночным отношениям, фирменная торговля получает свое распространение. Фирменная торговля образована промышленными предприятиями, производящими товары народного потребления. Фирменный магазин – это предприятие, учредителем которого является субъект хозяйствования, выпускающий товары. Фирменный магазин может быть открыт предприятием, изготовителем товаров,

принем не только в месте его нахождения, а даже в других регионах страны.

В развитии идеи фирменной торговли можно предусмотреть несколько вариантов. Нас интересует взаимодействие предприятия-производителя с торговым предприятием посредством специалиста, направляемого в фирму- посредник, а именно мерчендайзера.

В Россию эта профессия пришла совсем недавно – не более десяти лет назад. В советское время и нужды в ней не было. Зачем продвигать товар от производителя к покупателю, когда любой нарасхват? Сменились времена, изменилась ситуация, появились новые профессии.

В переводе с английского «merchandising» – стимулирование и планирование сбыта. Словарь маркетинговых терминов переводит это заморское слово как планирование продвижения правильного товара в правильном количестве в правильное время в правильном месте по правильной цене. Т.е. задача мерчендайзера преподнести покупателю свой товар как правильный, нужный.

В обязанности этого сотрудника входит подача своего продукта с помощью массы методов – от грамотной рекламы до самопродающей выкладки. Мерчендайзер является своеобразным связующим звеном между производителем и торгово-посреднической компанией, отвечающим за грамотное и вежливое обслуживание потребителей своей продукции.

Система фирменной торговли формируется под воздействием множества внешних и внутренних факторов. Переход экономики к рыночным отношениям требует от производителей широкой финансовой самостоятельности, возможности осуществления ими различных финансовых, сбытовых, производственных маневров для наибольшего соответствия потребностям покупателя.

За последние годы фирменная торговля получила большое развитие и распространение по всей стране, так как она играет важную роль в приспособлении промышленности к требованиям рынка.

Наиболее эффективной формой продажи в фирменных магазинах является самообслуживание, чему свидетельствует опыт передовых фирменных магазинов. Все чаще сегодня можно увидеть примеры фирменной торговли в виде продажи хлебобулочных изделий в крупных гипермаркетах.

Во все времена динамика потребления хлеба и хлебопродуктов считалась индикатором уровня жизни народа. С одной стороны, если потребление сокращалось, это свидетельствовало о том, что население стало более рационально питаться. С другой стороны, фактически сложившийся объем потребления хлеба не может быть чрезвычайно низким в ситуации, когда «очень многие только и могут себе позволить хлеб да картошку, или хлеб и чай».

Напротив, снижение уровня жизни населения приводит к росту потребления хлебобулочной продукции. Хлеб и хлебобулочные изделия имеют, как правило, неэластичный спрос, а тем более, в условиях падения доходов населения, наблюдается эффект Гиффина: с повышением цены товара спрос на него растет при уменьшении доходов.

Продажа хлебобулочных изделий осуществляется двумя методами. Первый метод – традиционный, второй – прогрессивный.

При традиционном методе продажи обслуживание осуществляется продавцами через прилавок. При этом важнейшими факторами, определяющими уровень культуры торговли, являются квалификация продавца, глубокое знание психологии покупателей, умение вежливо, предупредительно обслуживать покупателя.

Таблица 1

Сравнительные характеристики традиционной и совместной системы продаж

Характеристики	Традиционные продажи	Совместные продажи
Эффективность сбыта продукции	Зависит от приверженности марке и производителю, известности продукта	В продажах продукции заинтересован не только производитель, но и торговая организация
Контроль за реализацией	При сбыте с производственного предприятия	Посредством взаимодействия с торговой организацией через мерчендайзера осуществляется более эффективный контроль реализации
Возможность изучения пожеланий потребителей	Мнение конечных потребителей неизвестно	Мерчендайзер имеет возможность изучить отношение конечных потребителей к товару
Влияние на конечного потребителя	Нет	Осуществляется посредством рекламы и выкладки товара

В магазинах, торгующих традиционным методом, процесс продажи товаров включает следующие операции: встречу покупателя, выявление спроса, предложение и показ товаров, помощь в выборе, консультацию, показ новинок, расчет за товар, упаковку и выдачу покупки. Он основывается на индивидуальном обслуживании покупателя. Выбор и получение хлебобулочных изделий производятся с помощью продавца. При такой технологии продажи покупатели тратят много времени в ожидании очереди обслуживания, ограничена возможность самостоятельного выбора товаров, продавец имеет большую физическую и психологическую нагрузку в течение рабочего дня.

Примером продвижения продукции данным методом может стать ЗАО «Выксунский хлеб». Хлебокомбинат был введен в эксплуатацию в 1974 г. и в настоящее время ЗАО «Выксунский хлеб» является одним из ведущих предприятий кондитерской и хлебопекарной отрасли Нижегородской области. В 2007 г. годовой объем составил 12509 т, суточный – 34,2 т готовой продукции. ЗАО «Выксунский хлеб» уже одиннадцатый хлебокомбинат в структуре корпорации «Стойленская Нива» и второй, приобретенный за последний год в Нижегородской области.

Существенно изменяются содержание и характер процесса продажи с внедрением прогрессивных методов торговли, при этом меняется роль покупателя и работника торговли. Покупателям предоставляется широкая самостоятельность в отборе товара. Он становится активным участником процесса продажи. Работники торгового зала в основном выступают в роли консультантов, помощников в выборе товаров.

Примером этого метода торговли хлебопекарными изделиями является ОАО «Хлеб», так как у данного предприятия на сегодняшний день (2010 г.) существует минимальное количество традиционных торговых точек(магазинов). В настоящее время ОАО «Хлеб» – торговая марка «Сормовский Хлеб». Это крупнейшее хлебопекарное предприятие Нижегородской области. Продукция ОАО «Хлеб», благодаря высокому качеству, является весьма конкурентоспособной в регионе. С каждым клиентом, будь то оптовая фирма, крупный гипермаркет или киоск, работа строится индивидуально и исключительно на взаимовыгодных условиях.

К прогрессивному методу продажи хлебобулочных изделий относится метод самообслуживания.

Технология продажи хлебобулочных изделий методом самообслуживания предусматривает:

- полную предварительную подготовку товаров к продаже и выкладку их в торговом зале;

- свободный доступ покупателей к изделиям, полную самостоятельность при их осмотре и выборе;

- оплату за отобранные хлебобулочные изделия в узлах расчета, расположенных при выходе из торгового зала магазина.

При самообслуживании коренным образом меняются функции торгового персонала и роль покупателей в процессе продажи. Технология продажи в магазинах самообслуживания включает следующие операции: самостоятельный отбор хлебобулочных изделий в инвентарную корзину, доставку их в узел расчета, расчет за отобранный товар, упаковку товара и вручение покупателю покупки вместе с кассовым чеком.

Социальный эффект самообслуживания состоит в том, что сокращаются затраты времени на покупку товара, повышается культура торгового обслуживания, улучшаются условия труда работников магазинов.

Экономический эффект самообслуживания достигается за счет увеличения пропускной способности магазинов, роста их товарооборота, улучшения использования торговых площадей и торгово-технологического оборудования, повышения производительности труда торговых работников.

При самообслуживании меняется характер процесса продажи. Покупателям предоставляется широкая самостоятельность в ознакомлении и отборе товаров. Продавцы по желанию покупателей оказывают им при этом помощь, консультируют.

Когда предприятию удается создать собственную технологию продаж, оно получает существенное конкурентное преимущество. Если эта технология допускает успешное тиражирование, компания фактически получает ключ к развитию. Все, что нужно, – это чтобы методика была достаточно проработана, достаточно уникальна и подкреплена ресурсами. Тогда она станет фундаментом успешной торговой сети. Но для начала необходимо определиться с форматом.

Фирменная торговля позволяет сразу закрепить в сознании потребителя ряд преимуществ. Во-первых, это гарантированное качество продукции, без подделок. Во-вторых, фирменная торговля формирует некоторый эталон, демонстрирует, как надо продавать этот товар, начиная от цен и заканчивая мерчендайзингом. В-третьих, корпоративные стандарты, начиная от вежливости и заканчивая высокой компетентностью менеджеров, повышают верность марке. Но и в рамках фирменной сети остается свобода для маневра: магазин, салон, выставочный зал.

Литература

1. Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании. М.: Прогресс, 1998.

2. Яновский А. Принципы перспективного анализа деятельности предприятия. – Управление корпоративными финансами, 2007, N 3.

3. Платонов В.Н. Организация розничной торговли. Минск: БГЭУ, 1996.

4. Муромкина И. Особенности использования методов маркетинга в торговле. – Маркетинг, 2000, N 4.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

КРАСОВСКИЙ Геннадий Владимирович
к.э.н., проф. МГТУ «Станкин»

ПОПОВ Дмитрий Владимирович
аспирант МГТУ «Станкин»

В статье анализируются различные стратегии развития крупных промышленных комплексов на примере реструктуризации госкорпораций в российской экономике. Как показывает практика высокоразвитых стран, крупные промышленные компании работают эффективнее в кооперации с малым и средним бизнесом. В России можно обеспечить ускоренное развитие малого и среднего бизнеса в процессе реструктуризации государственных корпораций, создавая соответствующую инфраструктуру и используя современные механизмы кооперации предприятий в машиностроении.

Krasovsky G.V., Popov D.V. The efficiency estimation of large industrial complexes development.
In article various strategy of development of large industrial complexes on an example of re-structuring of state corporations in the Russian economy are analyzed. As practice of the advanced countries shows, the large industrial companies work more effectively in cooperation with small and average business. In Russia it is possible to provide the accelerated development of small and average business in the course of re-structuring of the state corporations, creating a corresponding infrastructure and using modern mechanisms of cooperation of the enterprises in mechanical engineering.

Ключевые слова: промышленный комплекс, эффективность, государственная корпорация
Keywords: industrial complex, efficiency, public corporation
E-mail: master.pdv@gmail.com

В странах с рыночной экономикой оптимальная структура промышленности рационально сочетает предприятия различных размеров. При этом конкретные комбинации крупных, средних и малых предприятий в каждой стране и в каждой отрасли складываются в зависимости от их специфики, используемых технологий, динамики рыночного спроса и национальных особенностей.

С середины 70-х гг. в странах-членах Европейского Союза практически во всех отраслях промышленности начался быстрый рост сектора малых предприятий. В среднем по Европейскому Союзу к концу 1998 г. 99,8% предприятий относились к категории малых, на них было занято около 66% от общего числа работающих и создавалось 65% ВВП всего Европейского Союза [5].

Все промышленные гиганты формируют вокруг себя развитую систему малых фирм–подрядчиков, создают для них экономические стимулы, используя одновременно механизмы конкуренции между поставщиками. Например, «Боинг» при производстве самолетов «Boeing-787» использует схему крупноузловой сборки самолета из деталей, агрегатов и систем, произведенных на предприятиях субподрядчика в рамках транснациональной кооперации. Производством элеронов и закрылков занимается Boeing Австралии, обтекателей – Boeing Канады, горизонтальные стабилизаторы производит фирма Alenia Aeronautica (Италия), Messier-Dowty (Франция) создает шасси с использованием титановых поковок из России, двигатели Rolls-Royce Trent 1000 производит Великобритания.

Концерн «Тойота» показывает наивысшую производительность труда по сравнению с другими автоконцернами (табл.1), поскольку имеет кооперационные связи, охваты-

вающие тысячи малых и средних предприятий, находящихся на субконтрактации. Toyota Motor Corp. использует технологию Just in time («нужная деталь в нужный момент»), в соответствии с которой хранение лишних деталей в сборочном цехе исключается.

Таблица 1

Объемы производства автомобилей и показатели производительности труда крупнейших автоконцернов мира

Концерны	Производство автомобилей, ед./г.	Штат сотрудников, чел.	Производительность труда, ед./чел.
Toyota	8547000	316121	27,03
Ford	5532000	213000	25,97
Volkswagen, Audi	6257000	369928	16,91
АвтоВАЗ	728000	102000	7,14

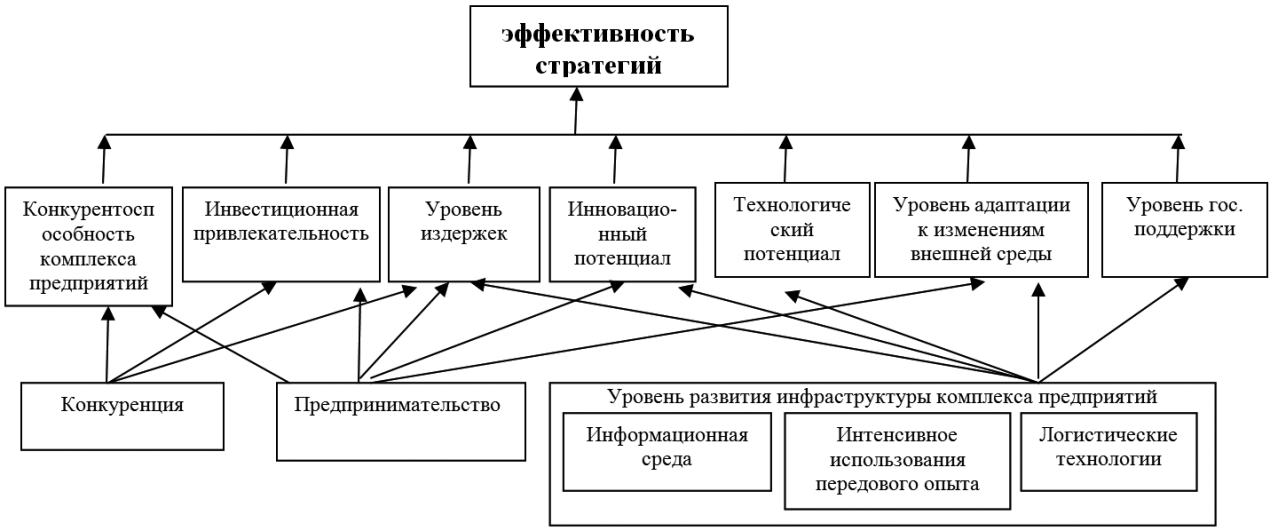


Рисунок 1. Система факторов определения эффективности стратегий развития комплекса предприятий.

В России промышленность организована иначе. Главное отличие заключается в недостаточном количестве малых и средних предприятий. Причиной этого является недостаточная государственная поддержка малого и среднего предпринимательства, нестабильность и несовершенство системы налогообложения, трудности с получением банковских кредитов, нехватка квалифицированных кадров, мощностей и других ресурсов. Такое положение дел снижает конкурентоспособность отечественной промышленности.Эта ситуация может быть улучшена, по нашему мнению, в процессе совершенствования структуры крупных промышленных комплексов, в том числе при реструктуризации госкорпораций за счет создания соответствующей инфраструктуры, применения современных кооперационных механизмов, способствующих созданию условий для развития и эффективного функционирования малых и средних предприятий промышленности.

Государственной корпорацией (ГК) признается некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций.

В свое время ГК сумели стабилизировать экономику и предотвратили полное уничтожение важнейших отраслей России. Развитие высоких технологий было основной задачей госкорпораций. Они создавались для того, чтобы обеспечить инновационный рывок и повысить конкурентоспособность промышленности. Однако достичь целей удалось лишь

в незначительной степени. В табл.2 представлены главнейшие госкорпорации России, правовой базой создания которых явились принятые федеральные законы.

В процессе реструктуризации госкорпораций необходимо преобразовать их, с учетом мирового опыта, в эффективные рыночные структуры, формируя в промышленности и прежде всего в авиастроении, судостроении, станкостроении, атомном машиностроении миникластеры, где осуществляются рациональное сочетание и эффективное взаимодействие предприятий различных размеров.

Таблица 2

Важнейшие государственные корпорации России

Государственные корпорации в промышленности России	Федеральные законы, определяющие их правовой статус
Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий»	Федеральный закон от 19 июля 2007 г. N 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий»
Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии».В данную структуру входят авиастроение и судостроение	Федеральный закон от 23 ноября 2007 г. N 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии»
Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»	Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. N 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»
Государственная компания «Российские автомобильные дороги»	Федеральный закон от 17 июля 2009 г. N145-ФЗ «О Государственной компании «Российские автомобильные дороги» и о внесении изменений в отдельные законодательные акты»

В процессе реструктуризации госкорпораций дополнительный экономический эффект от создания малых и средних предприятий может формироваться за счет следующих механизмов:

1. Конкуренция. Является эффективным инструментом снижения издержек и повышения качества.

2. Предпринимательство. За счет более сильной мотивации и права на риск предприниматель по сравнению с менеджером принимает более эффективные решения, что способствует снижению издержек и ускоряет использование инноваций в бизнесе.

3. Информатизация. Информационная среда создает условия для замены трудовых, материальных и финансовых ресурсов информационными, существенно увеличивает эффективность инновационной деятельности за счет повышения качества вновь проектируемых изделий, технологий и процессов.

4. Логистика. Логистические технологии обеспечивают оптимизацию материальных, информационных и финансовых потоков, снижая издержки на хранение и транспортировку товаров и существенно повышая эффективность кооперационных связей.

5. Инфраструктура. Обеспечивает успешный старт малым предприятиям, уменьшает риски, приводит к снижению издержек.

6. Интенсивное использования передового опыта. За счет создания специализированных центров обучения обеспечивается быстрое распространение передовых приемов работы, способов использования современных технологий, уменьшаются издержки, связанные с существенным сокращением ошибочных бизнес-решений в малом бизнесе. Дополнительный экономический эффект может быть получен от использования технологий бенчмаркинга.

Для обоснования эффективных направлений развития госкорпораций рассмотрим три альтернативных стратегии долгосрочного развития комплекса предприятий, входящих в госкорпорацию:

1. Эволюционное развитие и функционирование комплекса существующих крупных предприятий в составе госкорпораций.

2. Совместное развитие и функционирование вновь создаваемых малых, средних и существующих крупных предприятий на основе широкой кооперации при реструктуризации госкорпораций.

3. Совместное развитие и функционирование вновь создаваемых малых, средних и существующих крупных предприятий на основе широкой кооперации и государственной поддержки при реструктуризации госкорпораций.

Под эффективной стратегией мы понимаем такое преобразование структуры комплекса предприятий и развития инфраструктуры, которое обеспечивает долговременную конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность каждого предприятия комплекса при прогнозируемых имениях внешней среды.

Сравнение стратегий можно проводить на основе следующей системы факторов, определяющих эффективность той или иной стратегии (рис. 1).

1. Конкурентоспособность комплекса предприятий. Характеризует способность конкурировать по качеству, цене, сервису и иметь положительную динамику роста объема продаж по всему ассортименту производимых товаров. Механизм конкуренции и предпринимательская деятельность повышают конкурентоспособность отдельных предприятий комплекса.

2. Инвестиционная привлекательность. Проявляется в готовности частных инвесторов (отечественных и зарубежных) инвестировать ресурсы в развитие отдельных предприятий комплекса. Наличие конкуренции и предпринимательской деятельности повышает конкурентоспособность предприятий комплекса, тем самым увеличивая их инвестиционную привлекательность.

3. Уровень издержек. Показывает, в какой степени отдельные компании комплекса способны снижать собственные затраты, обеспечивая конкурентоспособность товаров. Конкуренция приводит к снижению цены за счет снижения издержек. Предпринимательство также оптимизирует рациональное использование собственных ресурсов и снижение издержек. Использование инфраструктуры комплекса, информационной среды и логистических технологий также обеспечивает эффект снижения издержек.

4. Инновационный потенциал. Характеризует намерение компаний в комплексе добиваться прогрессивных решений в производстве продукции. Предпринимательство часто проявляет заинтересованность в инновациях. Информационная среда позволяет инновациям становиться доступнее и дешевле.

5. Технологический потенциал. Показывает, какими ресурсами обладают предприятия в комплексе для достижения определенных целей. Развитая инфраструктура и кооперация увеличивают возможности сохранения и расширения технологического потенциала.

6. Уровень адаптации к изменению внешней среды. Характеризует степень производственной, маркетиноговой, финансовой мобильности предприятий комплекса в условиях быстро меняющейся конъюнктуры рынка. Предпринимательство и развитая инфраструктура обеспечивают корпоративное использование ресурсов, возможность быстрого и эффективного реагирования на изменения внешней среды.

Таблица 3

Эффективность стратегий комплекса предприятий

	Факторы	**Эволюционное развитие и функционирование комплекса существующих крупных предприятий в составе госкорпораций (баллы)**	**Совместное развитие и функционирование вновь создаваемых малых, средних и существующих крупных предприятий на основе широкой кооперации при реструктуризации госкорпораций (баллы)**	**Совместное развитие и функционирование вновь создаваемых малых, средних и существующих крупных предприятий на основе широкой кооперации и государственной поддержки при реструктуризации госкорпораций (баллы)**
1	Конкурентоспособность комплекса предприятий	Низкая (1)	Средняя (2)	Средняя (2)
2	Инвестиционная привлекательность	Низкая (1)	Средняя (2)	Средняя (2)
3	Уровень издержек	Высокий (1)	Средний (2)	Средний (2)
4	Инновационный потенциал	Средний (2)	Средний (2)	Высокий (3)
5	Технологический потенциал	Средний (2)	Средний (2)	Высокий (3)
6	Уровень адаптации к изменениям внешней среды	Низкий (1)	Средний (2)	Средний (2)
7	Уровень государственной поддержки	Средний (2)	Средний (2)	Высокий (3)
	Сумма баллов	10	14	18

Баллы выставляются по следующим правилам: 3 балла – максимальный уровень влияния факторов на эффективность стратегии, 2 балла – средний, 1 балл – наименьший

7. Уровень государственной поддержки. Обеспечивается предоставлением государственных заказов, дополнительных гарантий при получении кредитов, налоговых льгот, информационной поддержки.

Оценка эффективности анализируемых стратегий дана в табл. 3.

На рис.2 представлены данные оценки эффективности стратегий реструктуризации государственных корпораций.

Из анализа альтернативных стратегий видно, что наиболее эффективной является 3-я (Совместное развитие и функционирование вновь создаваемых малых, средних и существующих крупных предприятий на основе широкой кооперации и государственной поддержки при реструктуризации госкорпораций). Она характеризуется высокой конкурентоспособностью компаний в комплексе, инвестиционной привлекательностью, высокой адаптацией к изменениям внешней среды.

2-я стратегия уступает стратегии-лидеру по показателям уровня технологического и инновационного потенциала.

Наименее эффективной оказалась 1-я (эволюционная) стратегия (10 баллов), уступающая почти в два раза стратегии-лидеру (18 баллов).

Для получения более конкретных рекомендаций по сравнительной оценке эффективности анализируемых стратегий развития крупных промышленных комплексов, необходимо расширить (детализировать) перечень учитываемых факторов (с 7 до 20-25) и использовать пяти- или девятибалльную шкалу вместо трехбалльной.

Произведенный анализ позволяет сделать следующие выводы:

1. Современная организация крупных промышленных комплексов предусматривает широкое использование малых и средних предприятий вокруг крупных предприятий. Это подтверждается высокой экономической эффективностью крупных зарубежных промышленных компаний.

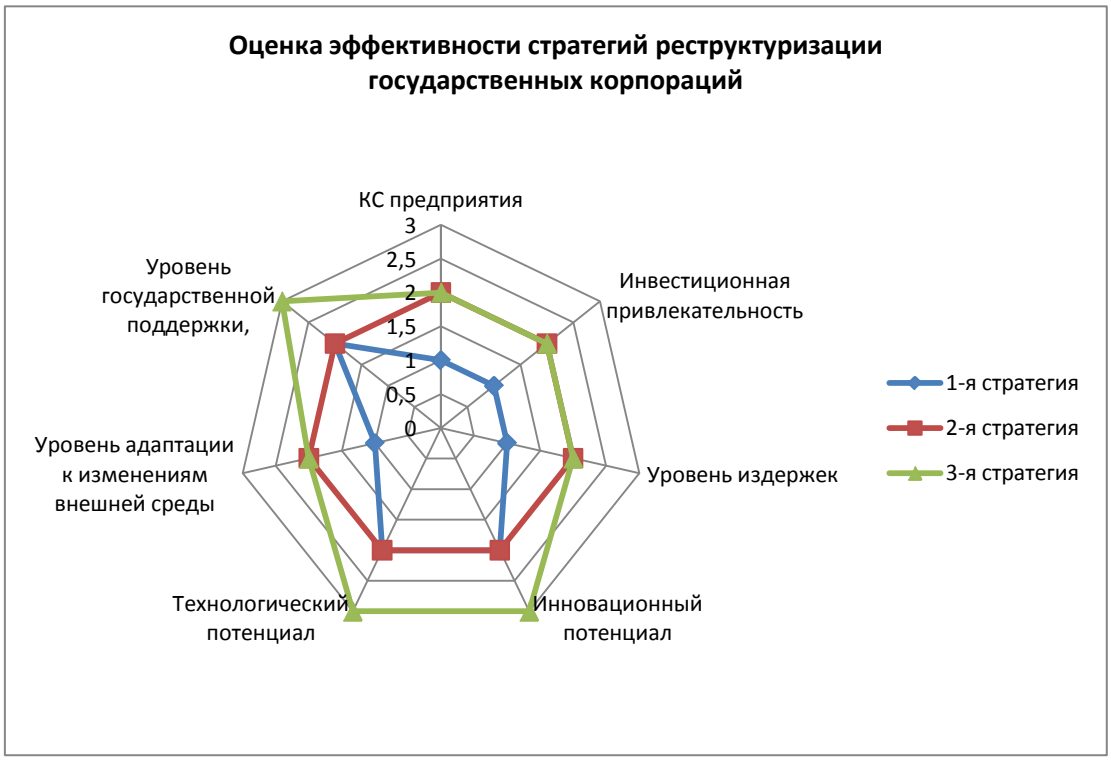


Рисунок 2. Эффективность стратегий реструктуризации госкорпораций.

2. Реструктуризация госкорпораций для обеспечения роста конкурентоспособности и экономической эффективности предприятий, входящих в структуру госкорпораций, должна учитывать передовой зарубежный опыт и предусматривать создание промышленных комплексов, состоящих из предприятий разных размеров с развитой инфраструктурой и использованием механизмов конкуренции, предпринимательства, информационных и логистических технологий.

3. Разработана и апробирована принципиальная модель для оценки эффективности стратегий развития госкорпораций. Расчеты показали, что наиболее эффективным развитием является реструктуризация, предусматривающая совместное развитие и функционирование вновь создаваемых малых, средних и существующих крупных предприятий на основе совместной кооперации и развития инфраструктуры.

Реструктуризация госкорпораций в условиях государственной поддержки позволяет, по нашему мнению, существенно ускорить процесс формирования системы эффективных малых и средних предприятий.

Литература

1. Информационно-аналитический сборник. Институт предпринимательства и инвестиций, М., 2003, апрель.

2. Бизнес-книга «Boeing. Титан реактивного века». М.: МАК Медиа, 2001.

3. Блинов А.О. Российские проблемы и зарубежный опыт. – Мировая экономика и международные отношения, 1993, N 9, с.125.

4 Тернер Л. Промышленное сотрудничество с Японией. Лондон, 1987, с.4.

5. Киреев А. Международная экономика. М.: Международные отношения, 2006.

6. www.cisstat.com. Сайт комитета статистики СНГ

7. www.vz.ru Сайт информационной газеты «Взгляд», раздел экономики

8. www.raexpert.ru Сайт рейтингового агентства

9. www.gks.ru Сайт федеральной службы государственной статистики «росстат»

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К РАЗВИТИЮ КОНВЕРСИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА СОЗДАНИЕ НОВОГО БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВА

ХЕЙФИЦ Борис Игоревич
аспирант ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Приведена схема разработки стратегии развития оборонного предприятия. Даны примеры эффективной реализации бизнес-идеи при конверсии оборонных предприятий.

Hayfitz B.I. Development and introduction of the strategic approach to development of the conversion enterprise focused on creation of new business space.

The scheme of working out of strategy of development of the defensive enterprise is resulted. Examples of effective realization of business idea are resulted at conversion of the defensive enterprises.

Ключевые слова: оборонное предприятие, конверсия, бизнес-идея
Keywods: defensive enterprises, conversion, , busyness-idea
E-mail: julra@list.ru

В течение многих десятилетий ученые и практики занимаются, как показывают результаты проводимого исследования, разработкой аналитических и практических инструментов формирования и реализации конкурентных стратегий. Аналитические изыскания в отношении стратегий создания нового бизнес-пространства до сих пор имеют значительные пробелы. Первооткрыватели новых товаров, услуг, отраслей – храбрые и предприимчивые люди, учились и учатся на собственных ошибках. Разработка модели и инструментов формирования и внедрения стратегий нового типа позволит минимизировать риск и тем самым привлечь к их использованию в деятельности предприятий много новых последователей.

Огромным преимуществом оборонных предприятий является инновационный потенциал, который они заинтересованы адаптировать под требования гражданского рынка. Необходимость конверсии вызвана снижением гарантий со стороны государства в части финансирования деятельности предприятий в полном объеме, а также важностью поддержания на нужном уровне социально-экономического развития регионов, в которых они расположены.

Процесс разработки стратегии развития конверсионного предприятия, ориентированного на формирование нового бизнес-пространства, включает следующие основные этапы:

- оценка потенциала конверсионного предприятия;
- оценка компетенций персонала конверсионного предприятия;
- формирование новой бизнес-идеи по продукции на гражданский рынок;
- изучение рынка;
- формирование стратегической модели новой бизнес-идеи с учетом потребительских ожиданий;
- установление стратегической цены;
- определение целевой себестоимости;
- определение целевой прибыли.

На этапе оценки потенциала конверсионного предприятия анализируются имеющиеся основные фонды и их износ, нематериальные активы с более тщательным анализом инновационного потенциала, имеющиеся производственные запасы, состав и структура персонала, используемые технологии, общая система управления.

При оценке компетенций персонала (второй этап) определяется, какие виды работ умеют выполнять сотрудники предприятия. Следует отметить, что для конверсионных предприятий характерно наличие необходи-

мых компетенций для выполнения всех стадий разработки и реализации бизнес- идеи.

Отправной точкой разработки бизнес-идеи (третий этап) является инновационный потенциал. Имеющиеся инновации определяют главное рыночное отличие конкретного конверсионного предприятия и позволяют ему быть непохожим на другие предприятиями в регионе. В случае если конверсионное предприятие владеет только инновацией, позволяющей создать новую бизнес-идею, а другие условия недостаточны или отсутствуют, то на стадии ее реализации возможны варианты аутсорсинга и субконтрактации (производственной кооперации) и привлечения стороннего инвестора.

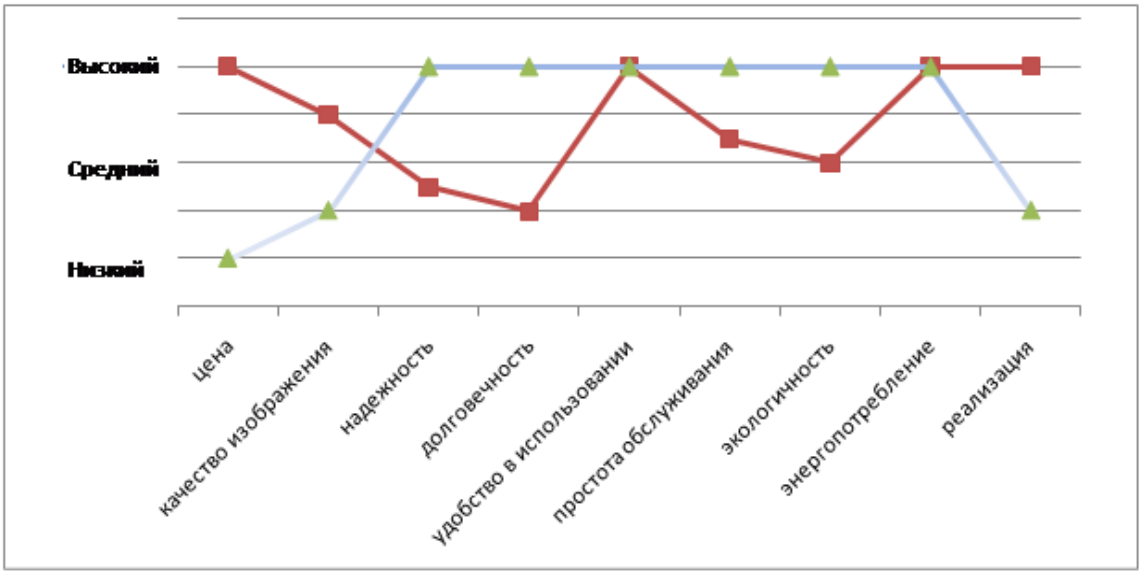


Рисунок 1.Сравнение ценностей для покупателей плоттера(■) и станка «Трорек»(▲).

Четвертый этап – изучение рынка – необходим, для того чтобы сформировать новый рынок для реализации бизнес-идеи.

Отечественные оборонные предприятия в рамках конверсии традиционно выбирают один из следующих сценариев: адаптация выпускаемого оружия гражданскому рынку (производство профильной продукции), производство продукции из отходов от основного производства и производство товаров народного потребления (производство непрофильной продукции). Случаи, когда оборонные предприятия решаются производить продукцию для гражданского сектора, созданную на основе имеющегося инновационного потенциала, практически отсутствуют. Предлагаемый подход к анализу рынка с целью нахождения незанятой рыночной ниши позволяет привлечь дополнительно, кроме предусмотренных государством инвестиций на конверсию, средства и других отечественных и зарубежных инвесторов.

Следующий этап разработки стратегии, основанной на инновации ценности, – формирование стратегической модели новой бизнес-идеи с учетом потребительских ожиданий, является ключевым. Стратегическая модель представляет собой одновременно инструмент диагностики и построения стратегии нового типа. Она выполняет две задачи. Во-первых, отражает текущее положение дел на известном рыночном пространстве, и позволяет понять, куда вкладывают средства конкуренты, каковы характеристики продуктов, являющихся предметом конкуренции и куда направляются инвестиции в рамках данной отрасли.

Например, одно из оборонных предприятий решило выпускать станки для производства тротуарной плитки. Предприятие владеет уникальной инновацией в области управления процессом твердения полимеров с помощью СВЧ-излучения, позволяющей ускорять реакцию полимеризации используемых при производстве тротуарной рекламы смол. Производство оборудования с использованием данной инновации позволяет в десятки раз сокращать время производства рекламы, повышать ее качество и существенно улучшать экс-

плуатационные характеристики. В графической форме на примере сравнения рекламного щита и тротуарной рекламы, плоттера и станка для производства тротуарной рекламы данная информация представлена на рис.1.

По горизонтали показаны ценности, определяемые потребителями, по вертикали – оценка ценности покупателями (низкая, средняя и высокая). Источниками информации являются данные маркетинговых исследований с потребителями и непотребителями предлагаемых товаров и услуг, а также отчетные данные предприятий по издержкам на их производство и развитие.

Выявление и сравнение ценностей оборудования, необходимого для производства рекламы, осуществлено исходя из того, что плоттер используется во всех рекламных агентствах, а станок – для производства нового вида рекламы – тротуарной и является новым товаром на рынке рекламного оборудования.

По оборудованию, используемому для производства рекламы, потребители выделили следующие ценности:

- цена,
- производительность,
- получаемое качество изображения,
- надежность работы оборудования,
- долговременность использования оборудования,
- удобство работы,
- простота обслуживания,
- экологические характеристики,
- энергопотребление,
- условия реализации.

Таблица 1

Сравнение потребительских оценок по станку «Тророк» и плоттеру

Ценности	Характеристика ценностей с учетом мнения потребителей, оценки: положительная (+), отрицательная(-), средняя(+,-)	
	Тророк	**Плоттер**
Цена	Низкая (+)	Высокая (-)
Производительность	Высокая (+)	Высокая (+)
Получаемое качество изображения	Высокое (+)	Среднее (+,-)
Надежность работы оборудования	Высокая (+)	Ниже среднего (-)
Долговременность использования оборудования	Высокая (+)	Ниже среднего (-)
Удобство работы	Высокое (+)	Высокое (+)
Простота обслуживания	Высокая (+)	Выше среднего (+)
Экологические характеристики	Высокое (+)	Среднее (+,-)
Энергопотребление	Высокое (-)	Высокое (+)
Условия реализации	Хорошие (+)	Средние (+, -)

Полученные кривые ценностей традиционных товаров свидетельствуют о том, что на рынок должен предлагаться товар с новыми качественными характеристиками и нужно иногда даже отказываться от таких товаров, ценность которых до сих пор считалась неоспоримой. Конкурентная стратегия может слегка повысить продажи плоттеров и количество заказов по производству щитовой рекламы, однако вряд ли выведет к неохваченному конкуренцией рыночному пространству. Обширное и дорогостоящее исследование потребителей тоже вряд ли откроет путь к новой рыночной нише.

Данные табл.1 показывают, что новый станок по производству тротуарной рекламы обладает гораздо большим количеством ценностей, по мнению потребителей (девять), что почти вдвое делает его качественнее. Вместе с тем такие ценности как производительность, получаемое качество изображения, удобство работы и простота обслуживания они выделяют и по плоттеру, и по предлагаемому новому станку. Данные ценности являются базовыми для оборудования, необходимого для производства рекламы. При разработке бизнес-плана по станку «Тророк» инвестировать следует, в первую очередь, обеспечение именно этих ценностей.

Для фундаментального изменения стратегической модели бизнес – идеи, реализуемой конверсионным предприятием, начи-

нать необходимо с переориентации стратегии с конкурентов на альтернативы и с клиентов на неклиентов данной отрасли. Такой подход позволит одновременно работать над ценностью и издержками путем отказа от устаревшей бизнес-идеи равняться на конкурентов и прекращения выбора между дифференциацией и низкими издержками. Сместив стратегический фокус с имеющихся конкурентов на альтернативные варианты и неклиентов, становится понятно, каким образом нужно реконструировать ценности товара или услуги для потребителей, находящиеся за пределами отрасли. Традиционная же стратегическая логика, напротив, заставляет искать лучшие, чем у конкурентов, решения проблем, но в рамках традиционной отрасли.

Устанавливая стратегическую цену (шестой этап), все предприятия обычно, в первую очередь, внимательно изучают аналогичные продукты и услуги, наиболее близко напоминающие по форме и выполняемым функциям. Как правило, предприятия рассматривают другие продукты и услуги в рамках одной отрасли. Конечно, это по-прежнему необходимо, однако для привлечения новых потребителей этого мало. Главная задача при определении стратегической цены – это понять, на какую цену отреагируют потребители, которые будут сравнивать новый продукт или услугу с массой уже имеющихся продуктов и услуг в существующем бизнес - пространстве.

Для этой цели необходимо перечислить продукты и услуги, подпадающие под две категории: товары, которые выглядят иначе, однако выполняют аналогичные функции, и те, которые выглядят иначе, выполняют иные функции, однако служат решению одних и тех же общих задач. Станок «Тророк» по данной классификации попадает во вторую группу. Здесь главное – не ставить цену в зависимость от конкурентов, а назначать ее в зависимости от цен на заменители и альтернативные варианты. Если бы Форд ориентировался на цены других производителей (а их автомобили стоили в три с лишним раза дороже, чем конный экипаж), модель Т никогда не имела бы такого грандиозного успеха на рынке.

Когда предлагаемый товар пройдет тест на правильность установления стратегической цены, можно переходить к следующему этапу – определению целевой себестоимости.

Установление целевой себестоимости – таргет-костинг (target-costing) непосредственно связано с таким аспектом бизнес-модели, как прибыль. Чтобы максимизировать размер прибыли, получаемой от воплощения новой бизнес-идеи, предприятию следует начать со стратегической цены, а затем вычесть из нее желаемую прибыль, чтобы получить целевую себестоимость. Здесь особенно важно отталкиваться от привлекательной для покупателя цены, а не назначать ее путем сложения себестоимости и прибыли.

Для проекта «Тророк» стратегическая цена должна устанавливаться на уровне ниже стоимости плоттера, на котором можно осуществлять печать такого же размера. С целью привлечения внимания покупателей ее можно в начале назначить на самом низком уровне (не самая низкая цена плоттера, уровень ожидаемой фактической себестоимости плюс целевая прибыль) и предложить рынку базовую комплектацию, т.е. ту, при которой обеспечены базовые ценности. В будущем, когда данный товар займет свою нишу, возможно увеличение стратегической цены за счет совершенствования эстетических и эргономичных свойств станка.

Иногда такие сокращения оказываются достаточными, чтобы добиться целевой себестоимости, но зачастую это не так. Например, те инновации, которые пришлось ввести компании «Ford», чтобы выйти на целевую себестоимость автомобиля, Генри Форду пришлось отказаться от стандартной системы производства, при которой машину от начала и до конца собирали квалифицированные мастера. Вместо этого он ввел сборочный конвейер, заменив опытных мастеров неквалифицированными рабочими, которые работали быстрее и продуктивнее, выполняя каждый свою не-

большую часть операции. Это позволило сократить время производства автомобиля с двадцати одного до четырех дней, а также снизить трудоемкость на 60 %. Если бы компания «Ford» не ввела эти инновации по сокращению издержек, она не смогла бы получить прибыль при установленной стратегической цене.

Рисунок 2. Схема формирования стратегической цены, целевой прибыли и себестоимости продукции.

Для того чтобы выйти на целевую себестоимость, предприятия могут использовать три основных способа. Первый заключается в рационализации действий и внедрении инноваций по снижению себестоимости на всех этапах, начиная с производства и заканчивая дистрибуцией. Например, заменить сырье, необходимое для создания продукта или услуги, нетрадиционными, более дешевыми материалами, в частности, перейти с металла на пластик. Второй способ – это партнерство, которое позволяет быстро и эффективно получить необходимые возможности, сократив при этом издержки. С его помощью можно воспользоваться опытом других, а также выиграть от экономии за счет масштаба. Третий способ – это изменение ценовой модели отрасли. Так, когда в продаже появились первые видеокассеты с фильмами, стоили они около 80 долл. Мало кто готов был платить такие деньги, поскольку редко кто собирался смотреть одну и туже запись более двух-трех раз. Фирма «Blockbuster» справилась с этой проблемой, переориентировав ценовую модель с продажи на прокат. Это позволило ей установить стратегическую цену за прокат одной кассеты, равную нескольким долларам. В результате рынок домашнего видео стал стремительно расти.

На рис.2 показано, каким образом инновация ценности обычно максимизирует прибыль, используя три перечисленных выше способа.

В случае реализации бизнес-модели «Трорек» все три способа приемлемы.

Таким образом, бизнес-идея, выстроенная в следующей последовательности – исключительные ценности с позиции покупателей, стратегическое ценообразование и целевая себестоимость, ведет к созданию нового бизнес-пространства. В отличие от практики формирования конкурентной стратегии стратегия развития нового бизнес-пространства основана на взаимовыгодном сотрудничестве между покупателями, предприятиями производителями и обществом.

Литература

1. Хейфиц Б.И. Современные инструменты разработки и реализации стратегии предприятия / Вестник Иркутского Государственного Технического Университета, 2009, N 2.

СИСТЕМА ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЮ И РЕГЛАМЕНТАЦИЮ ТРУДА РАБОЧИХ

КОКУРИНА Елена Евгеньевна
аспирант кафедры управления и предпринимательства
Ярославского государственного университета им. П.Г.Демидова

В статье изложены теоретические и прикладные вопросы совершенствования организации и регламентации труда рабочих на основе процессного подхода. Разработана классификация факторов организации и регламентации труда рабочих и показатели их оценки.

Kokurina E. Factor set organization of organization and regulation

In the article the theoretical problems of perfecting of organization of a transactions of the workers are stated. The classification of the factors of organization of a transactions and parameters of their evaluations is developed.

Ключевые слова: система факторов, трудовые ресурсы
Keywords: factor set, labor resources
E-mail: mindliny@mail.ru

Переход от административной системы управления к рыночному механизму функционирования экономики объективно вызывает необходимость реформирования хозяйственной деятельности организации.

В условиях кризиса экономики и повышенной конкуренции между предприятиями организация труда рабочих постоянно требует от ученых и практиков новых подходов, концепций и методик. При этом от качества применяемых методов и концепций зависит уровень производительности труда рабочих и общая экономическая эффективность деятельности предприятия. При этом организация и регламентация труда рабочих на предприятии обусловлена многочисленными факторами. В экономической литературе существуют различные классификации факторов организации и регламентации труда рабочих (табл. 1).

Как видно из табл.1, все классификации факторов организации и регламентации труда, предлагаемые различными авторами, предельно схожи. Однако для удобства использования их необходимо более четко сгруппировать и расширить.

Таблица 1

Классификация факторов, определяющих организацию и регламентацию труда рабочих

Автор, источник	Факторы, определяющие организацию и регламентацию труда
Б.М. Генкин [2]	Технические: оборудование, инструмент, приспособления Экономические: затраты ресурсов, возможности расширения производства Психофизиологические: затраты мышечной энергии, степень утомляемости Социальные: содержательность труда, наличие творческих элементов
А.Н. Лобанов [3]	Внедрение новой техники и технологии производства Совершенствование материально-технического обслуживания Рациональная организация основного производства Рациональная организация вспомогательного производства Научная организация управления производством
Ф.Н. Головин [1].	Отраслевые факторы: изменение естественных условий работы в добывающих отраслях Структурные сдвиги в производстве: изменение удельного веса отдельных видов продукции Повышение технического уровня производства: внедрение новых технических процессов, оборудования Совершенствование управления производством Изменение реального фонда рабочего времени

Л.Н. Оголева и Е.В. Чернецова [4].	Состояние экономики Трудовое законодательство Потребители Конкуренты и поставщики Ресурсы: используемое сырье, материалы, полуфабрикаты Техника и технология производства Менеджмент производства
Г.Н. Черкасов [3].	Технико-технологические факторы: уровень развития техники и технологии производства Психофизиологические факторы: напряженность, тяжесть труда Правовые факторы: Конституция РФ, ТК РФ

По нашему мнению, все факторы, влияющие на организацию и регламентацию труда рабочих, можно разделить на группы по определенным признакам (см. рис.1):

- *по отношению к организации*: внешние и внутренние факторы организации и регламентации труда;

- *по структуре:* технологические, психологические, экономические, социальные;

- *по степени воздействия:* факторы прямого воздействия, факторы косвенного воздействия;

- *по влиянию на успех процессного подхода в организации и регламентации труда:* положительные, отрицательные.

Рассмотрим каждую группу факторов в отдельности.

- внутренние факторы, непосредственно зависят от деятельности организации;

- внешние факторы, не зависят от деятельности организации и оказывают прямое или косвенное воздействие на организацию и регламентацию труда рабочих.

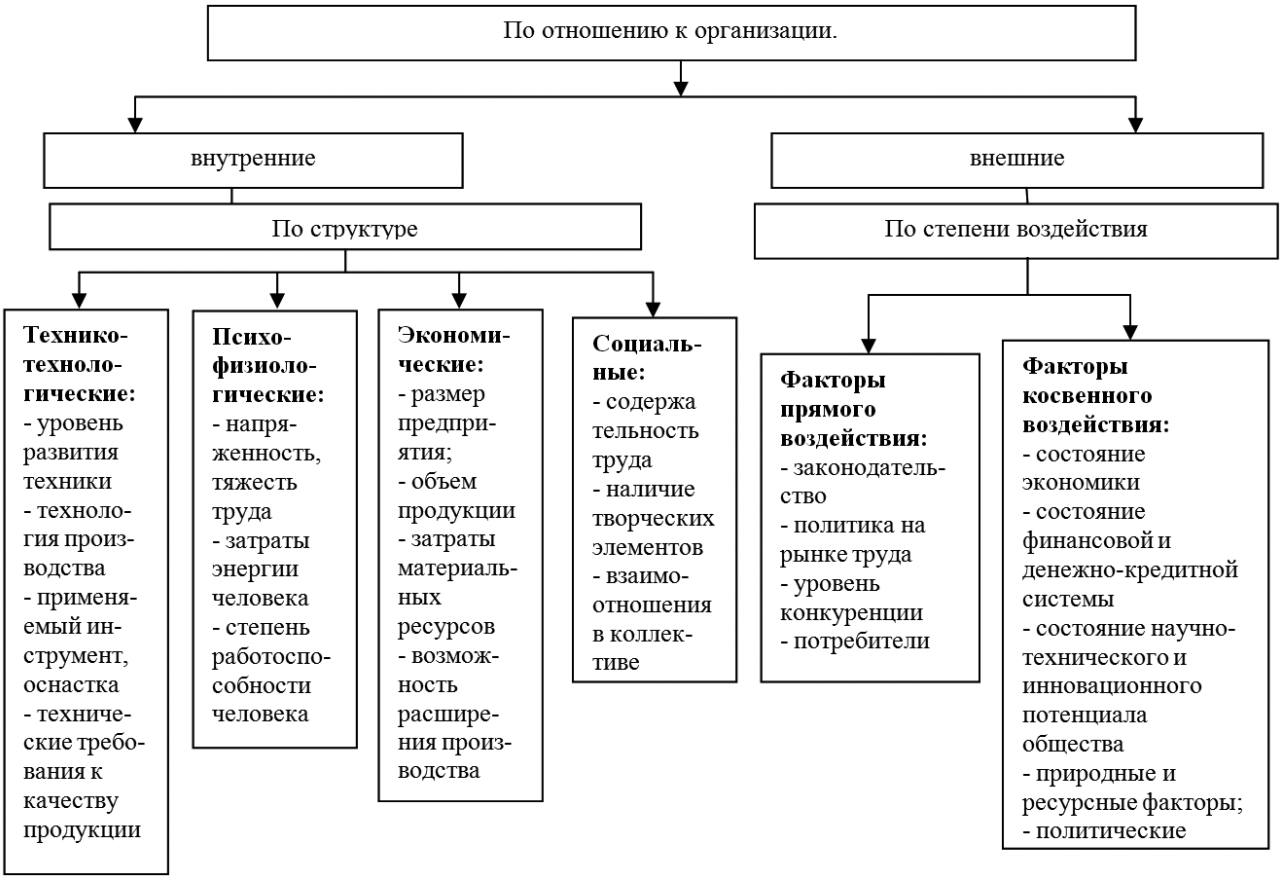


Рисунок 1. Факторы организации и регламентации труда рабочих.

К внутренним факторам организации и регламентации труда рабочих относят:

- технико-технологические факторы – это уровень развития техники и технологии производства, определяющие формы и методы организации труда, применяемый инструмент, оснастка, технические требования к качеству продукции. Внедрение процессного подхода в организации и регламентации труда рабочих требует новых технологических решений, изменения технологических процессов, реконструкции оборудования и технологической оснастки, механизации ручного труда, выстраивания производственных операций в один стройный поток, в котором не будет ни лишних действий, ни длительных перерывов, ни очередей;

- психофизиологические факторы определяют работоспособность человека. С физиологической точки зрения это означает, что человеческий организм должен выдерживать соответствующие нагрузки – физическую, нервно-психологическую и эмоциональную, повышать и сохранять на определенном уровне интенсивность физиологических процессов в двигательном аппарате, нервной системе, органах кровообращения, дыхательных органах и тем самым обеспечивать нормальное течение трудовой деятельности. Процессный подход в организации и регламентации труда не требует от работающих физиологических затрат, выходящих за пределы нормальных возможностей организма. Необходимая интенсивность труда и неуклонный рост его производительности достигаются не за счет непомерного напряжения жизненных сил, а главным образом за счет внедрения технических усовершенствований, облегчающих труд, повышения квалификации работ, приобретения рабочими более совершенных навыков и умений, распространения передовых приемов и методов труда, его лучшей организации;

- экономические факторы включают: размер предприятия – напрямую влияет на процесс организации и регламентации труда рабочих, так как чем больше численность занятых в производстве, тем сложнее эффективно организовать труд и осуществлять управление им. Считается, что в целях достижения хороших результатов при внедрении организации и регламентации труда рабочих целесообразно стремиться к уменьшению размеров организации, так как это повышает управляемость, гибкость, возможность ограниченного использования ресурсов; затраты материальных ресурсов (сырья, материалов, полуфабрикатов); объемы производства продукции предприятия; возможности расширения производства;

- социальные факторы определяют содержательность труда, наличие творческих элементов в организации труда рабочих, уровень взаимоотношений в коллективе.

Чтобы оценить степень воздействия внутренних факторов на организацию труда рабочих в условиях процессного подхода, используем соответствующие показатели оценки Г.Н. Черкасова (табл.2).Расчет вышеуказанных показателей оценки позволит определить, насколько эффективным является разработанный проект, приведет ли он к росту производительности труда, сокращению численности рабочих. Руководство предприятия может по своему усмотрению изменять содержание вышеперечисленных факторов (изменяя технологию производства, затраты материальных ресурсов, объемы продукции и т.д.), добиваясь тем самым улучшения состояния организации труда рабочих.

Таблица 2

Показатели оценки внутренних факторов организации труда рабочих

Наименование факторов	Показатель оценки
Экономические	Прирост производительности труда за счет сокращения численности работников $$П = \frac{\sum Э_ч \cdot 100}{Ч_{СР} - \sum Э_ч},$$ где: $\Sigma Э_ч$ – сумма относительной экономии (численность условно высвобожденных работников при внедрении всех мероприятий)

Технологические	Прирост производительности труда за счет снижения трудоемкости $$П = \frac{100 \cdot Э_Т}{100 - Э_Т},$$ где: $Э_Т$ – процент снижения трудоемкости выпускаемой продукции в результате внедрения мероприятия
Психологические	Прирост производительности труда за счет увеличения продолжительности фазы устойчивой работоспособности в результате улучшения условий труда $$П = \frac{P_1 - P}{P + 1},$$ где: Р – удельный вес длительности фазы повышенной работоспособности в общем фонде рабочего времени до внедрения мероприятий, способствующих улучшению условий труда P_1- то же после внедрения мероприятий

Рассмотрим внешние факторы организации труда.

Внешние факторы, не зависящие от деятельности предприятия подразделяются на факторы прямого и косвенного воздействия.

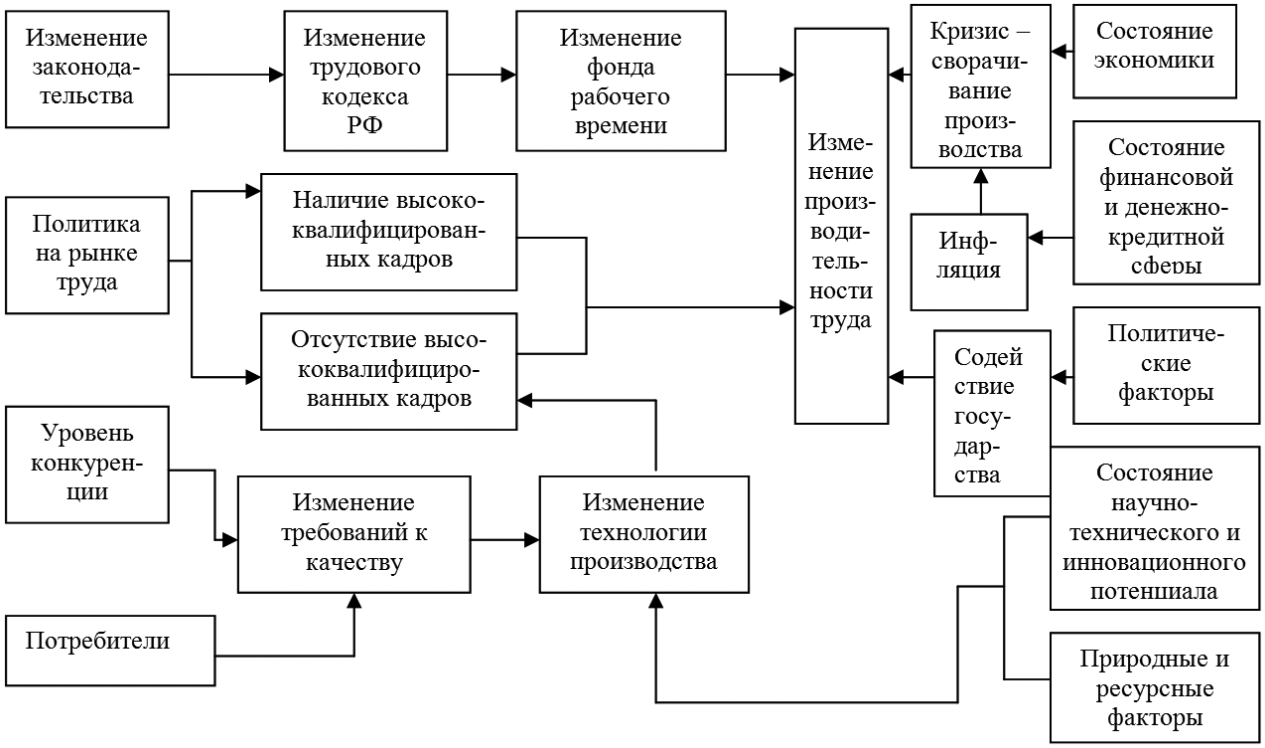
Внешние факторы прямого воздействия включают:

- действующее законодательство – это Конституция РФ, трудовой кодекс, санитарные нормы и правила, стандарты по безопасности труда, регламентирующие трудовую деятельность рабочих;

- положение на рынке труда – обусловливает наличие или отсутствие высококвалифицированных кадров на рынке;

Схема 1

Влияние внешних факторов на производительность труда



- уровень конкуренции – определяет востребованность продукции предприятия на рынке на рынке, побуждает предприятие совершенствовать технику и технологию производства, формы и методы труда;

- потребители – диктуют требования к качеству продукции. При внедрении процессного подхода в организации и регламентации труда используется принцип «вытягивания» продукта, означающий, что запас изделий по-

полняется только по мере его потребления, сводится к минимуму незавершенное производство и складирование запасов. Таким образом, производится небольшое количество и пополняется только по мере того, как их забирает потребитель.Внешние факторы косвенного воздействия включают:**- состояние экономики –** стабильность (кризисность) экономики определяет жизнеспособность предприятия на рынке, эффективность его деятельности, развитие форм и методов организации труда;**- состояние финансовой и денежно-кредитной системы –** характеризует порядок кредитования предприятий, уровень инфляции, что в свою очередь обусловливает производственные возможности предприятия, уровень развития техники и технологии производства;

- состояние научно-технического и инновационного потенциала общества – определяет перспективы научно-технического прогресса, пути повышения эффективности производства, новые способы организации труда (возрастание механизации и автоматизации труда);

- природные и ресурсные факторы – определяют состав используемых в производстве ресурсов, технологии их обработки, методы и способы труда;

- политические факторы определяют степень содействия государства развитию предприятия, налоговые льготы, квоты и т.д.

Чтобы обосновать целесообразность выделения внешних факторов организации труда, проанализируем их влияние на производительность труда рабочих (см. схему 1).

Как показывает схема, изменение внешних факторов организации труда рабочих неизбежно вызывает изменение производительности труда рабочих, что позволяет сделать вывод о необходимости учета данных факторов при построении процессного подхода. Именно учет вышеперечисленных внутренних и внешних факторов организации и регламентации труда позволит проектной группе диагностировать состояние организации труда на предприятии и наметить основные направления ее совершенствования.

Однако чтобы успешно внедрить процессный подход в организации труда, необходимо определить, как рассмотренные внутренние и внешние факторы влияют на организацию труда рабочих. Для этого выделим следующую группу факторов – факторы, влияющие на успех процессного подхода в организации и регламентации труда.

Таблица 3

Факторы, влияющие на успех процессного подхода в организации и регламентации труда

Положительные факторы	Отрицательные факторы
Наличие прогрессивной техники и технологии производства	Моральный и физический износ оборудования, устарелая технология производства
Наличие высококвалифицированных кадров	Тяжесть, монотонность работ
Готовность персонала к предстоящему реформированию	**Недостаточная квалификация кадров**. Прогрессивные изменения в технике и технологии производства предусматривают расширение трудовых функций рабочих, повышаются требования к их квалификации, культурно-техническому уровню. В условиях процессного подхода возрастает потребность в разносторонне подготовленных рабочих, имеющих достаточный технический кругозор, способных управлять современным оборудованием
Понятность стратегических целей организации	**Недостаточное выделение ресурсов**. Ключевым моментом при реформировании организации и регламентации труда рабочих является обеспе-

	ченность предприятия материальными, информационными и финансовыми ресурсами. Как показывает опыт, наибольших успехов при внедрении процессного подхода достигают благополучные предприятия прочным положением на рынке
Наличие творческого подхода, содержательности труда	Общее нежелание изменений, сопротивление изменениям рабочими
Осознание рабочими необходимости реформирования	**Растянутое проведение реформ**. Опыт показывает, что двенадцати месяцев обычно достаточно, чтобы компания прошла путь от генерации идеи до завершения первой действующей версии реконструирования процессов. Затраты большего времени приводят к тому, что рабочие предприятия становятся нетерпимыми и начинают думать, что процессный подход – есть очередная нереальная программа преобразований
Наличие твердой методической основы – означает установление и строгое соблюдение определенных правил, положений, указаний, нормативов, в соответствии с которыми осуществляется деятельность рабочих	
Эффективная политика руководства предприятия. При внедрении процессного подхода в организации и регламентации труда рабочих руководство предприятия должно ставить целью осуществить коренной перелом в управлении, идти на полный отказ от старых традиций, отвергнуть традиционные специализации, творчески использовать информационные технологии, позволяющие осуществлять работу радикально изменившимися методами	
Положительный пример других организаций	

Факторы, влияющие на успех процессного подхода в организации и регламентации труда подразделим на две группы (см. табл.3):

- **положительные,** способствующие успешному становлению процессного подхода в организации и регламентации труда рабочих;

- **отрицательные,** замедляющие внедрение процессного подхода в организации и регламентации труда рабочих.

Учет перечисленных положительных и отрицательных факторов позволит проектной группе успешно преобразовать организацию и регламентацию труда рабочих на базе процессного подхода и избежать большинства ошибок.

Литература

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. Человек, стратегия, организация, процесс. М.: МГУ, 2005.

2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. СПб.: УЭФ, 2006.

3. Черкасов Г.Н., Лобанов Н.А. Рабочее место, его организация и резервы. М.: Лениздат, 1980.

4. Чернецова С.В., Оголева Л.А. Реинжиниринг производства. М.: КНОРУС, 2005.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, ПРОЕКТИРОВАНИИ И ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЯХ

ЛАБЗУНОВ Петр Павлович
д.э.н., зав.лабораторией Института микроэкономики

МУРАТОВ Александр Владиславович
аспирант Института микроэкономики

Развитие рыночных отношений вызвало необходимость применения саморегулирования как механизма управления промышленным бизнесом. В статье на основе анализа опыта работы саморегулируемых организаций (СРО) в строительстве, проектировании и инженерных изысканиях определены задачи СРО, элементы типового организационно-экономического механизма управления и функции СРО.

Labzunov P. P., Muratov A. V. Problems of forming economic-organization mechanism of self-regulatory in construction, projection and engineering surveying.

Development of market relations has led to self-regulatory using like industrial business management mechanism. In this article on the basis of self-regulatory organizations (SRO) experience in construction, projection and engineering survey analysis, objectives of SRO, components of typical economic-organization management mechanism and SRO functions are determining.

Ключевые слова: управление, организационно-экономический механизм, саморегулирование, методы, функции

Keywords: management, economic-organization mechanism, self-control, methods, functions

E-mail:labzunov@imce.ru

1. Предпосылки возникновения и задачи саморегулирования в сфере строительства, проектирования и инженерных изысканий.

Саморегулирование в России как механизм регулирования профессионального рынка строителей, проектировщиков и изыскателей возникло совсем недавно, юридически полноправным оно стало с принятием Федерального закона (ФЗ) «О саморегулируемых организациях» от 1 декабря 2007 г., а фактически – лишь в начале 2009 г., когда первые строительные организации прошли регистрацию в Ростехнадзоре в качестве саморегулируемых. Механизм саморегулирования был позаимствован из зарубежной практики, где он давно укрепился в тех сферах, в которых участие государства считалось излишним. При этом сложился данный механизм естественным путем в период развития рыночной экономики как альтернатива государственному регулированию. Суть саморегулирования заключается в том, что государство отдает власть профессиональным игрокам в той или иной отрасли, а те, в свою очередь, наделяются полномочиями управлять и устанавливать правила игры для организаций, находящихся в сфере их влияния. Членство в саморегулируемых организациях в строительстве, проектировании и инженерных изысканиях является обязательным условием выполнения указанных работ на территории РФ, а принципы управления деятельностью данных организаций одинаковые.

Система государственных стандартов и лицензирования в условиях все большего внедрения рыночных отношений требует развития на основе гражданско-правовых институтов. В строительстве давно назрела необходимость подобных изменений в связи с тем, что государство перестало справляться с функцией контроля за качеством выполняемых работ и добросовестностью строительных организа-

ций. Эта функция была возложена на саморегулируемые организации (СРО), предметом деятельности которых как раз и стали повышение качества строительных, проектных и изыскательских работ и предупреждение вреда в результате их выполнения. Важно отметить, что статус СРО может получить только некоммерческое партнерство, а правила, которые оно устанавливает, должны соответствовать законодательству и правилам рынка. По сути, в новую систему внедряется основной рыночный механизм – конкуренция, поскольку если бы саморегулируемая организация была единственной в отрасли, она бы мало чем отличалась от того же ведомства или федерального агентства. А так у профессиональных организаций появляется выбор – в какую СРО вступать, и многое при этом зависит от политики, проводимой самими СРО в рамках закона. В России зарегистрировано более 500 СРО в проектировании, строительстве и изысканиях, и многие из них объединяют своих членов по профессиональной специализации, что еще больше диверсифицирует рынок и делает его более прозрачным. Поскольку членство в СРО обязательно для осуществления профессиональной деятельности, растет и ответственность организаций-членов за результаты своей работы, так как исключение из СРО в результате нарушения обязательных требований фактически ставит крест на дальнейшем развитии организации. При этом компенсацию ущерба, допущенного, например, одной компанией, обеспечивают все члены СРО субсидиарно, что еще и ведет к общей причастности организаций к политике, проводимой СРО.

Создание саморегулируемых организаций направлено на решение следующих задач, представленных на рис.1.

Рисунок 1. Задачи СРО в сфере строительства, проектирования и инженерных изысканий.

2. Механизм управления саморегулируемыми организациями.

В результате реформы системы лицензирования строительства в России государство передало СРО право выдавать допуски на осуществление строительных работ организациям их членам. Однако вместе с этим у СРО появилась обязанность осуществлять контроль за деятельностью этих организаций. Форма контроля должна прописываться в стандартах СРО и утверждаться Общим собранием членов; она должна не противоречить законам, но устанавливать ее вправе каждая СРО индивидуально. Таким образом, многие СРО для выполнения своих основных обязанностей стали разрабатывать комплексный механизм управления своими членами, где контроль стал одним из его элементов.

В теории механизм управления состоит из методов управления, инструментов управления, информационной среды и кадровой структуры (рис. 2). Все эти элементы формируются в саморегулируемых организациях своеобразно. Проблема заключается в том, чтобы создать наиболее эффективные элементы и сбалансировать их в единый механизм, обеспечивающий решение поставленных задач. Типовая модель организационно-экономического механизма управления для саморегулируемых организаций в строительстве, проектировании и инженерных изысканиях представлена на рис. 2.

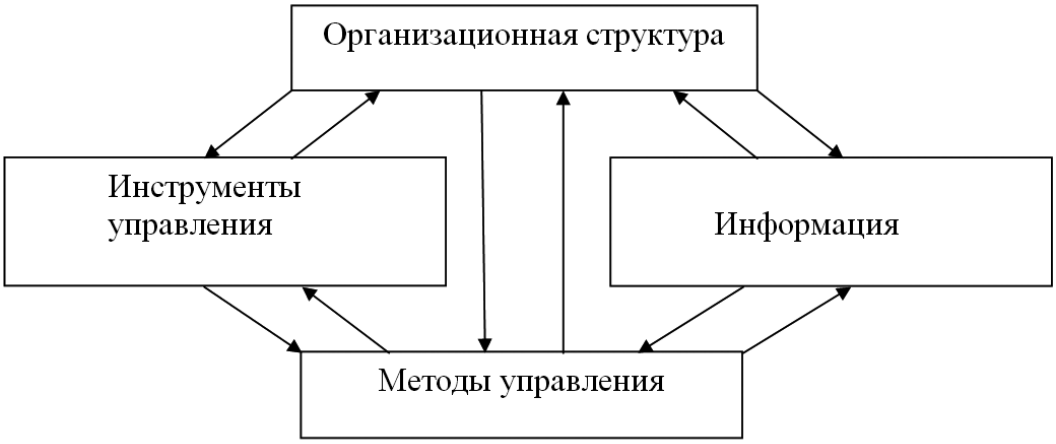


Рисунок 2. Механизм управления СРО.

Рассмотрим каждый элемент этого механизма по отдельности применительно к саморегулируемым организациям.

1. Кадровая структура СРО может различаться по составу и сложности в зависимости от масштаба организации и качества ее работы. Это должна быть управляющая надстройка над профессиональными компаниями, которая ограничена в своих действиях законами и коллегиально принятыми стандартами и положениями. Штат саморегулируемых организаций в строительстве колеблется от 2 до 30 чел., при этом в типовую структуру СРО должны входить в обязательном порядке постоянно действующий коллегиальный орган управления саморегулируемой организации, исполнительный орган саморегулируемой организации, контрольная и дисциплинарная комиссии. Как правило, в эти органы помимо штатных сотрудников попадают и представители членов СРО.

2. Информационная среда включает всю нормативно-правовую базу, которая относится к деятельности СРО и ее членов. В развитых СРО информационная среда является одним из ключевых элементов управления профессиональными организациями. Она служит для укрепления не только вертикальной связи между членами СРО и самим СРО, но и для наращивания горизонтальных связей между профессиональными организациями и связей между ними и потенциальными заказчиками. Таким образом, информационная среда таких СРО включает еще и информационную

поддержку в проведении тендеров, публикации презентационных материалов профессиональных организаций-члено в СРО, а также актуальные коммерческие предложения.

3. Перечень методов управления СРО определяется спецификой деятельности СРО и входящих в нее организаций. Тем не менее применяемые методы различны и включают как организационные, так и экономические методы управления. Среди организационных методов приоритет обычно отдается контролю и координации, среди экономических – мотивации, включая рекламу и материальную ответственность за качество работ, услуг. По нашему мнению, эти методы и следует рассматривать как базисные в деятельности СРО. При этом, применяя эти методы, СРО должна выдерживать определенный баланс и не вмешиваться во внутреннюю и экономическую деятельность своих членов.

Контроль у многих СРО является ключевым методом управления, вытекающим из задач управления деятельностью организаций. Так, сначала СРО формируют стандарты, устанавливающие правила игры в рамках их компетенции. Прописываются требования к членам и кандидатам в члены, создаются единые руководящие материалы, которых необходимо придерживаться при выполнении проектов, организуются программы обучения и повышения квалификации персонала. Сам же контроль в таком случае выявляет отклонения от организационных процессов, происходящих в самой системе.

4. Одним из самых важных отличительных признаков саморегулируемых организаций является набор инструментов, используемый ими в процессе управления. По комплексности и спектру инструментов управления можно оценить уровень той или иной СРО, степень ее развития и компетентность ее руководителей. По сути, функции, задачи, ответственность саморегулируемых организаций определены на законодательном уровне, а то, как они будут вести свою деятельность в этих рамках, зависит непосредственно от управляющего звена каждого СРО. При этом рынок саморегулирования – рынок конкурентный, где вступление профессиональной организации в СРО во многом зависит от того, какими инструментами пользуется каждое конкретное СРО.

Так, к ключевым инструментам управления относятся стандарты СРО, которые и создают систему отношений между организациями-членами СРО, самими СРО, государственными органами и другими структурами, относящимися к сфере профессиональной деятельности организаций. Некоторые СРО расширяют информационную среду, помогая находить организациям-членам нужные проекты или давая по ним рекомендации потенциальным заказчикам. В этом случае могут создаваться даже так называемые, «клубы» в структуре самих СРО. Некоторые СРО разрабатывают также собственные базы руководящих нормативных материалов, которые могут помочь профессиональным организациям в прохождении государственной экспертизы их проектов. При этом есть СРО, которые сами осуществляют экспертизу проектов своих членов в рамках исполнения контрольной функции, что также способствует прохождению такими проектами государственной экспертизы. Все это и является инструментами управления СРО, которые вводят экономическую составляющую в систему саморегулирования в России, благодаря чему между саморегулируемыми организациями поддерживается здоровая конкуренция, а коррумпированность и бюрократия должны исчезнуть. В то же время ощущается необходимость типовых методических рекомендаций по осуществлению управленческой деятельности СРО в сфере строительства, проектирования и инженерных изысканий.

3. Функции саморегулируемых организаций в строительстве, проектировании и инженерных изысканиях.

Функции СРО неразрывно связаны с механизмом управления и задачами, поставленными перед саморегулированием в отрас-

ли. Основной функцией в соответствии с нормативными документами является функция контроля. Полноценная реализация задач управления требует осуществления и других функций, как показано на рис. 3.

Функция контроля саморегулируемых организаций заключается в том, что СРО обязана следить за соблюдением норм и правил профессиональной деятельности, и в случаях нарушений имеет право применить меры дисциплинарного воздействия. Для выявления подобных нарушений СРО как раз и необходимо осуществлять анализ, учет и координацию деятельности своих членов путем ведения соответствующей базы данных. Как правило, эта база данных формируется на основании документов, регламентированных внутренними стандартами СРО и законом и предоставляемых организациями-кандидатами в члены СРО при вступлении. Однако в процессе развития каждая СРО проводит плановые и внеплановые проверки своих членов, собирает ежегодные отчеты об их деятельности, получает информацию от заказчиков и государственных структур, в результате чего база данных постоянно растет и обновляется.

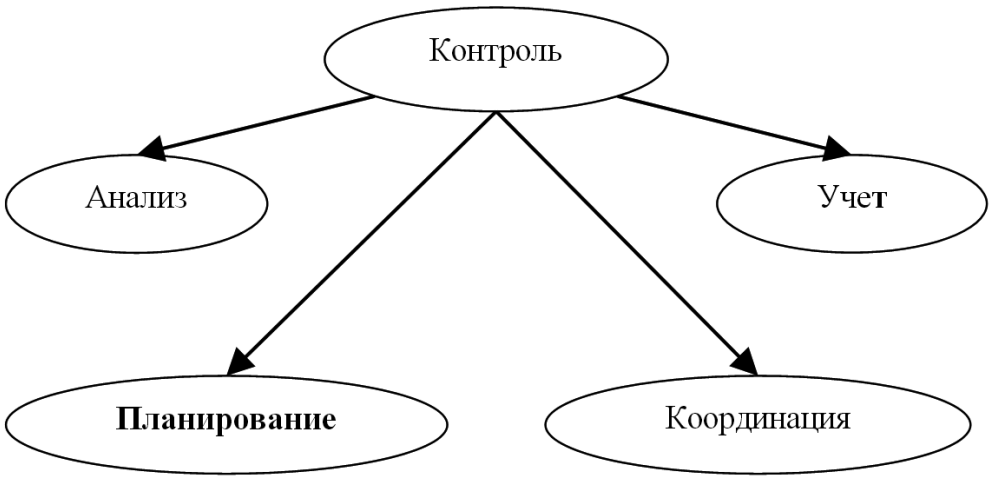


Рисунок 3. Основные функции СРО.

Считается, что функция планирования – основная функция менеджмента и, несмотря на специфику управления саморегулируемых организаций, эта функция является и в данном случае одной из важнейших. В соответствии с функцией планирования разрабатывается система профессиональных стандартов и условий осуществления организациями-членами профессиональной деятельности. Для того чтобы построить оптимальный механизм управления, необходимо уметь прогнозировать поведение рынка саморегулирования как такового, поведение его участников, возможность привлечения тех или иных ресурсов и отдачу от них. Планирование, по сути, диктует модель развития каждой СРО индивидуально, и по составленным саморегулируемыми организациями планам можно определить, на какой стадии развития находится каждая из них.

Литература

1. Градостроительный кодекс РФ от 29 декабря 2004 г. N 190-ФЗ.

2. Федеральный закон от 01.12.2007 г. N 315-ФЗ (с изменениями от 22, 23 июля 2008 г.) «О саморегулируемых организациях».

3. Мескон Майкл Х., Альберт Майкл, Хедоури Франклин. Основы менеджмента/ 3-е изд. М.: Вильямс, 2008 .

4. Завадников В., Гурьев А. Больше рынка – больше саморегулирования/ Саморегулирование&Бизнес. – Деловой журнал, 2010, май-июнь.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ЗОЛОТОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

МЯСОЕДОВ Сергей Александрович
зав. Кафедрой бухгалтерского учета ФГОУ ВПО «Дальневосточный государственный аграрный университет»

В условиях геоэкономических и геополитических процессов возрастает накал борьбы за ресурсы, что ведет к усилению внешнего воздействия на минерально-сырьевой комплекс страны. Влияние внешних дестабилизирующих факторов на процессы развития золотодобывающей промышленности приобретает системный характер.

Myasoedov S.A. Economic security as stability maintenance factor of gold mining development.
In the conditions of geo-economics and geopolitical processes heat of struggle for resources that conducts to strengthening of external influence on a mineral-raw complex of the country increases. Influence of external destabilizing factors on gold mining developments gets system character.

Ключевые слова: экономическая безопасность, золотодобыча
Keyword: economic security, gold mining
E-mail: myasoedov8@mail.ru

Анализируя официальные и открытые материалы, публикации заседаний Генеральной ассамблеи ООН, ОЭСР, Римского клуба, аналитической корпорации RAND, аналитического центра НАМАКОН, можно сделать вывод, что основная причина будущих конфликтов человечества – ограниченность ресурсов.

Российская Федерация – единственное государство из претендующих на ведущие позиции в мировом экономическом сообществе, которое проводит открытую политику допуска иностранных организаций к добыче невозобновляемых ресурсов – полезных ископаемых – и даже к разведке их месторождений на своей территории. В остальных государствах «Большой восьмерки» действуют скрытые либо официально закрепленные ограничения и запреты на возможность разрабатывать месторождения полезных ископаемых иностранными бизнес-структурами. В ряде стран «Государств двадцати» применяются ограничения на деятельность резидентов в сфере добычи полезных ископаемых, а уж тем более – в геологоразведке, при этом не допускаются транснациональные корпорации.

Поэтому достаточно быстро в экономической науке получила развитие теория сетевых войн, экономической безопасности, геоэкономики.

По нашему мнению, сетецентрическая война (сетевая война) – скоординированный комплекс действий, обеспечивающих достижение информационного превосходства за счет изменения ценностных, нравственных, социальных, экономических, национальных, образовательных стандартов и ориентиров окружающего мира.

Основная задача сетевой войны – формирование модели поведения союзников, нейтральных субъектов мирового сообщества, врага.

Концепции сетевой войны:

- непрерывное ведение операций во времени и в разнонаправленных сферах деятельности – война ведется постоянно и на все виды пространства;

- победа в битве до ее начала – стремление к достижению намеченных целей без проведения войсковой операции;

- невоенные стадии проводятся на высокоинтеллектуальном, виртуальном уровне;

Таблица 1

Перечень основных элементов операций скрытой (экономической) фазы сетевой войны применительно к управлению в золотодобывающей промышленности Российской Федерации

Элементы	Возможные результаты
Пропаганда экономического либерализма	Допуск иностранных, транснациональных компаний на стратегические рынки государства (где доминировали госструктуры и отечественные организации, имевшие незначительный для мировой экономики капитал). Национальные бизнес-структуры не способны эффективно противостоять мировым вызовам по причине демонополизации рынка и без предварительного создания на мировом уровне российских конкурентоспособных добывающих организаций Потеря государством стратегических и значимых для национальной безопасности технологий, производств, снижение госконтроля над процессами формирования безработицы и экономической и технологической зависимости
Отказ от государственного регулирования рынков, факторов и условий производства	Захват рынка более крупными (по объему капитализации ресурсов, по спектру политических, экономических, информационных и других рычагов воздействия) иностранными корпорациями Рост уязвимости национальной экономики от политики и действий монополий, как отечественных, так и иностранных Закрытие и утеря значимых технологий и производств для национальной безопасности как невостребованных в настоящих рыночных условиях
Отказ от защиты внутреннего производителя	Критическая зависимость от действий иностранных корпораций Потеря государственного контроля над факторами по поддержанию социальной стабильности общества, воспроизводства отечественного производственного и технологического потенциала отраслей экономики
Дробление государственных монополий	Повышения уровня влияния крупных иностранных и отечественных корпораций на значимые для национальной безопасности рынки
Сдерживание роста доходов населения	Сохранение высокого уровня социальной напряженности в обществе Формирование условий по привлечению народных масс в террористические формирования, криминальные сообщества, общественные организации и в другие структуры, имеющие целью подрыв основ государственной власти Ограничение роста внутреннего потребительского рынка страны, снижение уровня емкости рынка страны Нарушение воспроизводственного цикла обращения отечественного капитала
Приватизация	Потеря государственной собственности, потенциальных государственных доходов за счет нежелания организовать эффективную работу на госпредприятиях либо сознательного перевода воспроизводимых ресурсов государства в бизнес-структуры Поощрение иждивенческого настроения в бизнес-структурах, формирование в бизнес-среде потребительского отношения к государству и неспособность современного отечественного «бизнеса» создавать и осваивать новые крупные промышленные проекты
Инициирование (пропагандирование) размещения отечественного частного и государственного капитала за рубежом	Возможность контроля иностранными ТНК и спецслужбами деятельности отечественных предприятий, лиц и Российской Федерации в целом Наличие возможности у потенциальных конкурентов частично ограничить доступ к собственным ресурсам либо полное их блокирование на иностранных счетах Элемент влияния и управления на принимаемые в Российской Федерации значимые политические, коммерческие, кадровые и иные решения

- кроме традиционных объектов воздействия, в сетевой войне целями являются и виртуальные – человеческая психика, жизненные ориентиры населения, мотивация людей, эмоции людей, система национального образования, история нации (государства), информационная среда, экономическая политика страны, государственная политика, банковская и бюджетная сферы, биржевая деятельность и другие объекты;

- основной период ведения сетевой войны – мирное время (спецоперации, «партизанские» действия), завершающая стадия – войсковая либо полицейская операции (при необходимости);

- управление войной формируется заблаговременно.

В сетевой войне выделяют три основные фазы: партизанская (скрытая), войсковая, полицейская.

Для управления экономическими процессами, добывающей отраслью экономики наиболее интересным представляется анализ средств скрытой (партизанской) фазы сетевой войны.

Данная фаза является самой продолжительной из периодов современной войны и предполагает уничтожить противника, либо управлять и захватить его ресурсы без применения военной силы.

Указанные элементы проводятся группами, тесно связанными с иностранными государственными и бизнес-структурами конкурентов.

Используя процессы глобализации, ряд промышленно развитых государств на различных уровнях проводят политику по снижению значимости национальных экономик стран, богатых минерально-сырьевыми ресурсами. Происходит подмена национальных интересов одних государств национальными интересами сильных в экономическом, информационном, военном аспектах стран.

До недавнего времени такие процессы были характерны и для стран бывшего СССР.

Начиная с 90-х гг. XX в., на территории Российской Федерации разрабатывали либо продолжают осваивать месторождения золота иностранные компании, например, такие мировые транснациональные лидеры, входящие (либо входившие до объединения) в десятку ведущих мировых золотодобывающих компаний, как «AngloGold Ashanti» (ЮАР), «Rio Tinto» (Великобритания), «Kinross Gold» (Канада), «Gold Fields» (ЮАР), «Barrick Gold» (Канада), «Highland Gold Mining» (Великобритания), «High River Gold Mining» (Канада). Кроме данных компаний месторождения золота на территории нашей страны разрабатывают «Peter Hambro Mining» (Великобритания), «Trans-Siberian Gold» (Великобритания), «Celtic» и другие.

Таблица 2

Группировка месторождений золота по принадлежности к иностранным золотодобывающим организациям по состоянию на 2006 год [2,3]

Золотодобывающая организация	Контролируемые месторождения
Peter Hambro Mining (Великобритания)	Покровский рудник, «Пионер» (планируется к разработке)
Highland Gold Mining (Великобритания)	Месторождения «Дарасун», «Многовершинное», «Майское», «Тасеевское», «Новоширокинское»
High River Gold Mining (Канада)	«Ирокинда», «Зун-Холба» и другие месторождения «Бурятзолото»
Kinross Gold (Канада)	Месторождения «Кубака», «Омолон», «Джульетта», «Купол»

Для сохранения устойчивого развития золотодобывающей промышленности необходимо совершенствовать систему обеспечения экономической безопасности в сфере недропользования от негативного внешнего воздействия конкурентов и агентов влияния.

Можно выделить три основных параметра разрушения любой системы:

- лишить систему ресурса;
- оказать на систему внешнее воздействие;
- ввести в систему избыточный или неуместный ресурс.

В целом золотодобывающая промышленность – открытая система. Основной задачей государства является формирование условий эффективного функционирования системы – добывающей промышленности.

Минерально-сырьевая база Российской Федерации является уникальной, поэтому лишить золотодобывающую промышленность Российской Федерации ресурсов (в виде отсутствия месторождений полезных ископаемых) представляется довольно проблематичным. Следовательно, актуальные направления формирования угроз разрушения добывающей промышленности в России – внешнее воздействие и ввод избыточного (неуместного) ресурса, в том числе в систему управления золотодобывающей промышленностью, в частности, и минерально-сырьевым комплексом – в целом.

Доминирующими способами защиты системы являются:

- механизм избыточных звеньев;
- механизм обратной связи.

Направления профилактики разрушения системы:

- работа системы по достижению результатов и показателей развития системы в соответствии с целевой установкой;
- постоянный мониторинг параметров системы, аудит показателей;
- корректировка параметров, целей, задач системы при изменении условий среды;
- наличие, разработка перспективного плана развития системы.

Данные утверждения полностью согласуются с индикативной системой национальной и экономической безопасности, а также с необходимостью разработки и принятия комплексной производственной программы по развитию отечественных отраслей экономики.

Показателем безопасности, по нашему мнению, может считаться функционал, параметрами которого должны выступать ресурсная база золотодобывающей промышленности, ресурсы для обеспечения безопасности. При этом объем ресурсов не должен быть меньше некоторого значения по промышленности, ниже которого возникает дефицит ресурсов для поддержания необходимого уровня безопасности (см. формулу (1).

$$T(t) = T_{max}(t) - \blacktriangle T(R_1, R_2, \ldots, R_N; M(t); t) \quad (1)$$

где: T – целевая функция планируемых в будущем доходов от реализации драгоценного металла;

$R_1, \ldots, R_N$ – риски потерь от различных факторов опасности;

M (t) – экономические затраты (ресурсы), задействованные в проведении мероприятий по нейтрализации негативных факторов; t – время;

T_{max} = const – максимально возможный к получению доход от реализации драгоценного металла;

▲T – сокращение дохода, обусловленное возможностью реализации угроз $R_1, \ldots, R_N$.

Считаем, что интеграция в мировое экономическое пространство, участие Российской Федерации в геоэкономических процессах вызывают необходимость в том, чтобы многие современные знания в экономике были дополнены или скорректированы с учетом понятия «безопасность».

Функционирование экономических систем в динамично изменяющем мире происходит в условиях неопределенности.

С целью недопущения прихода системы к критическому уровню развития возрастает влияние в системе управленческих мер таких процедур, как:

- выявление основных параметров, формирующих критическую ситуацию;
- мониторинг условий, вызывающих критическую ситуацию или характерных для развития негативных факторов;
- принятие решений по нейтрализации факторов, создающих критическую ситуацию с последующей полной их ликвидацией;
- осуществление оперативной и адекватной системы управления.

Основной управленческий алгоритм действий в рамках обеспечения экономической безопасности экономики, отрасли в условиях неопределенности, по нашему мнению, будет охарактеризован следующей логической последовательностью:

- недопущение критической ситуации, нейтрализация факторов, приводящих параметры функционирования экономической системы к критическим значениям ее развития и существования, т.е. предотвращение перерастания стратегических вывозов в систему неконтролируемых угроз;

- отсрочка времени проявления критической ситуации в экономике и в отрасли – основная задача управления в том случае, если экономическая система достигла и прошла пороговые значения своей безопасности;

- мобилизация резервов и ресурсов системы для ликвидации критической ситуации, либо ее локализации;

- ликвидация критической ситуации за минимальное количество времени и при максимальной концентрации имеющихся ресурсов у системы.

Основа национальной безопасности страны – экономическая безопасность.

Если в международном праве воздействие военной силы ограничено и однозначно, определены случаи ее применения, то использование экономической и особенно финансовой мощи позволяет обеспечить не менее эффективное насильственное воздействие на суверенные интересы другого государства и присвоение его ресурсов, как это можно сделать с помощью вооруженных сил.

По нашему мнению, экономическая безопасность – это такое состояние экономики и институтов власти, при которых обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально-экономическое направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал.

Экономическая безопасность страны должна обеспечиваться, прежде всего, эффективностью самой экономики, она должна защищать сама себя на основе эффективного и поступательного развития всех составных элементов, повышая потенциал безопасности.

Каждая решенная проблема ведет к возникновению новых вызовов, причем часто более существенных и сложных, чем предыдущие.

Имеющиеся в наличии одни из лучших в мире геологические кадры, средства и способы геологоразведки, научно-технические разработки, уникальная минерально-сырьевая база России, инструменты государственной политики и другие составляющие потенциала национальной безопасности золотодобывающей промышленности не способны выполнить функцию экономической защиты промышленности без правильного ими управления.

Только развитие экономики в целом, государства как системы может обеспечить развитие и безопасность всех его составных частей.

Государству не удалось пока создать единый орган, обеспечивающий координацию действий по вопросам национальной безопасности, осуществляющий постоянный мониторинг ситуаций в значимых сферах национальной безопасности, в том числе в добывающей промышленности, решения которого в вопросах национальной безопасности были бы обязательны для исполнения. Единый порядок подготовки документов стратегического планирования отсутствует, отсутствует вертикаль стратегического планирования, несмотря на то, что в нашей стране созданы и действуют Совет Безопасности Российской Федерации и межведомственные комиссии Совета Безопасности Российской Федерации.

Экономическая политика будущего развития Российской Федерации, как показал исторический опыт и последние два года, требует усиления регулирующей роли государства в рациональном использовании внутренних ресурсов российской экономики и при совершенствовании ее институциональных основ, в повышении социальной ответственности бизнес-структур страны, контроле за эффективным использованием бюджетных ресурсов государства. Российская Федерация должна занять активную позицию в сохранении и использовании природных ресурсов страны, в проведении политики роста внутреннего потребления продукции отечественных товаропроизводителей.

Экономическая безопасность государства в системе недропользования позволяет осуществлять самостоятельную экономическую политику в соответствии со своими национальными интересами.

Угрозы безопасности России в сфере недропользования можно подразделить на внутренние и внешние. Внутренние угрозы порождаются в основном неадекватной государственной политикой, некомпетентностью управленческих кадров, низкой квалификацией персонала и аппарата управления, непреднамеренными действиями и непродуманными поступками сотрудников, бездействием, несоответствием действий различных исполнителей в системе управления, преднамеренные ошибочные действия (агенты влияния), внутренняя неорганизованность исполнителей и другими «человеческими факторами» в управлении природными ресурсами государства.

В современных условиях, в условиях геоэкономики особую роль играют внешние угрозы. Среди основных причин возникновения внешних угроз безопасности России в сфере недропользования, по нашему мнению, следует выделить следующие:

- стремительное развитие процесса транснационализации экономических связей, интернационализации мирового хозяйства - *глобализация*;
- неравномерное распределение месторождений полезных ископаемых по основным странам-потребителям минеральных ресурсов;
- растущая независимость интернациональных коммерческих субъектов (транснациональных), располагающих значительной политической и финансовой властью, обладающих весомым влиянием на минерально-сырьевые комплексы отдельных стран;
- высокая степень мобильности и взаимосвязи сырьевых рынков на базе новейших информационных технологий (возможность спланированной акции по обвалу какого-либо рынка металлов);
- многообразие экономических и политических инструментов по защите национальных интересов стран-производителей и стран-потребителей минерального сырья и высокая степень изменчивости политики основных ресурсодобывающих и потребляющих государств;
- взаимопроникновение и взаимосвязь сырьевой политики государства и его внешней и внутренней политики;
- усиление конкуренции и трений между государствами в сферах добычи, поставки минерального сырья, производстве продуктов его переработки и иных сферах по причине защиты ресурсов отечественных транснациональных сырьевых компаний, в том числе при разработке и реализации стратегий завоевания мировых сырьевых рынков и уникальных месторождений полезных ископаемых;
- наращивание доли в отечественной добывающей отрасли иностранного капитала;

• физическое ограничение невозобновляемых полезных ископаемых в природе и отсутствие перечня градации по степени стратегической важности полезных ископаемых для основных потребителей продукции минерально-сырьевого комплекса в Российской Федерации.

В таких условиях проблему безопасности России в недропользовании трудно переоценить. Поэтому в современных условиях особую актуальность имеет задача разработки государственной стратегии безопасности минерально-сырьевого комплекса.

Действующая, разработанная Министерством природных ресурсов и экологии Российской Федерации «Долгосрочная государственная программа изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы России на основе баланса потребления и воспроизводства минерального сырья до 2020 года» не включает разработку и внедрение комплексной промышленной программы развития добывающих отраслей Российской Федерации, направленной на стимулирование роста внутреннего потребления отечественной высокотехнологичной продукции, произведенной из товарной продукции недродобывающих отраслей.

В целом отсутствует комплексная программа развития добывающей отрасли страны, но при этом действуют и реализуются в некоторых регионах разрозненные отраслевые программы развития конкретной добывающей промышленности. Сложившаяся диспропорция в величине экспортной продукции является веским аргументом для создания и реализации стратегии экономической безопасности в сфере недропользования. Основные цели комплексной отраслевой стратегии по экономической защите отечественных недропользователей и государственных интересов в системе недропользования должны, по нашему мнению, включать как минимум:

• определение приоритетных стратегических зон влияния России на мировых рынках минерального сырья (исходя из собственной обеспеченности конкретным полезным ископаемым и из национальных интересов России);

• определение критериев и параметров (количественных и качественных пороговых значений) минерально-сырьевой политики России, отвечающих требованиям экономической безопасности;

• разработку механизмов и мер идентификации угроз и их носителей для безопасности России в минерально-сырьевом секторе;

• характеристику сфер локализации угроз и их направлений проявления;

• установление основных субъектов угроз, механизмов функционирования угроз, критериев оценки, уровня их наличия и развития, области воздействия угроз на экономику, социально-экономическую систему в целом и на минерально-сырьевой комплекс страны, в частности;

• разработку методологии прогнозирования, сценариев развития, выработку тактики действий в момент выявления определенных угроз с целью их локализации и нейтрализации, проведение исследований по оценке тенденций и возможностей модификации прогнозных угроз;

• организацию эффективной и адекватной системы органов государственного контроля за приоритетными мировыми рынками минерального сырья;

• формирование сценариев развития отрасли с использованием политических, законодательных, экономических механизмов и мер государственной политики при изменении определенных параметров функционирования, институциональных преобразований, с оцен-

кой их способности нейтрализовать или смягчать воздействие негативных факторов;

- определение объектов, предметов, параметров контроля за обеспечением экономической безопасности России в системе недропользования.

Все вышеперечисленные факторы входят в зону геоэкономических интересов России в сфере мирового недропользования и должны регулироваться на государственном уровне либо при непосредственной поддержке государственных ведомств и служб.

Таблица 3

Добыча золота иностранными золотодобывающими компаниями России в 2000-2007 годах [1]

Компании	Объем добычи по годам, кг							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Peter Hambro Mining Plc.	1550	2814	2225	3758	6287	7018	7421	8405
High River Gold Mines	3770	4705	4802	4811	4898	4874	4720	4683
Highland Gold Mining Ltd.	2999	4799	5697	6005	6143	5041	5026	4623
Kinross Gold Corp.	13630	13502	12515	5474	3949	4696	1212	1942
Angara Mining Plc.	-	-	-	-	-	53	1137	1555
Central Asia Gold AB	-	-	-	-	-	-	-	1079
Bema Gold Corp.	-	303	3429	3624	2612	2804	2778	110
ИТОГО	21949	26123	28668	23672	238889	24486	22294	22397
% добычи в Российской Федерации	16,8	18,5	18,1	15,0	15,0	16,1	15,1	15,5

При этом для совершенствования системы экономической безопасности в минерально-сырьевом комплексе Российской Федерации, в целом и золотодобывающей промышленности, в частности, для предотвращения развития возможных потенциальных угроз следует жестко контролировать в быстроменяющихся условиях следующие параметры:

- пределы иностранного участия в капитале отечественных организаций-недропользователей;
- отраслевые ограничения для иностранного капитала при разработке месторождений стратегических полезных ископаемых;
- систему мер и ее результативность в отношении иностранных организаций, ТНК, проводимых конкурентами кампаний по ограничению и снижению конкурентных возможностей отечественных организаций;
- соблюдение экологических требований при разработке месторождений полезных ископаемых;
- эффективность привлечения и использования средств в минерально-сырьевом комплексе;
- соблюдение технологического процесса освоения месторождения;
- внедрение экономических и налоговых инструментов, стимулирующих разработку и применение передовых и инновационных методов добычи и способов переработки сырья.

В рамках рассматриваемой проблемы формируется необходимость дополнения в деятельности Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации и структур Совета Безопасности Российской Федерации (Федеральной службы безопасности Российской Федерации) в виде создания постоянно действующей межведомственной комиссии, целью которой являлись бы оперативный мониторинг и контроль за обеспечением экономической безопасности Российской Федерации в сфере недропользования, разработка и оценка среднесрочных и долгосрочных программ развития системы недропользования и золотодобывающей промышленности, в частности.

От межведомственной комиссии потребуется в том числе создание организационно-методического обеспечения, внесение по-

правок в соответствующие правовые акты, и главное – привлечение высококвалифицированных специалистов.

Предупреждение и предотвращение на каком-либо этапе негативного воздействия на деятельность субъектов золотодобывающей промышленности в целом дадут суммарный экономический эффект $\sum ЭП$ от снижения потерь золотодобывающей промышленности, который предлагается нами оценивать как:

$$\sum ЭП = П_{соц} + П_{экон} + П_{эколог}, \quad (2)$$

где: $П_{соц}$ – предотвращенные социальные потери; $П_{экон}$ – предотвращенные экономические потери; $П_{эколог}$ – предотвращенные экологические потери.

Эффект предотвращенных потерь в недропользовании формируется из эффектов не только экономических и социальных, но и в экологической сфере.

Суммарный предупрежденный убыток $\sum У_{пред}$ от реализации комплекса мероприятий по обеспечению противодействия влияния внешних отрицательных факторов на золотодобывающую промышленность:

$$\sum У_{пред} = У_р + У_с + У_о, \quad (3)$$

где: $У_р$ – предотвращенный убыток от предполагаемого разового (единичного) целенаправленного отрицательного воздействия (акта); $У_с$ – предотвращенная серия убытков от формирования негативной среды (институциональной, внешнеэкономической, внешнеполитической, информационной и т.д.); $У_с$ – системный убыток; $У_о$ – сумма опосредственного (косвенного) возможного убытка, нейтрализованного в результате планомерного развития отрасли, трансформации на опережения.

Аппарат межведомственной комиссии, по нашему мнению, будет принимать участие в решении, как минимум, следующих вопросов:

- разрабатывать и координировать работу по утверждению концепции безопасности страны в минерально-сырьевом секторе, ставить и анализировать проблемные вопросы экономической безопасности;
- оценивать обоснованность реализуемых государством программ и проектов в геологоразведке, в создании основ недропользования с позиции интересов национальной безопасности и т.д.;
- анализировать результаты заключенных договоров, соглашений, выигранных конкурсов, условий конкурсов и обязательств арендатора при освоении месторождений полезных ископаемых с точки зрения обеспечения государственных интересов;
- оценивать законность и обоснованность (в плане влияния на экономическую безопасность) принимаемых государственными органами решений в рамках политики недропользования (например, оценивать: ценовую политику, налоговую, таможенную политики, политику в отношении валютного курса рубля, по пополнению золотовалютных резервов, угрозы при выпуске акций, долговых обязательств основными сырьевыми компаниями страны, приватизации государственных предприятий, в определении приоритетов развития системы недропользования и отраслей минерально-сырьевого комплекса страны и т.д.);
- проверять качество информации, представляемой для принятия решений в рамках выработки основных направлений развития отрасли;
- осуществлять оценку обоснованности допуска иностранных компаний к разработке месторождений полезных ископаемых на территории страны;
- координировать деятельность крупнейших сырьевых компаний страны по проведению единой политики на внешнем рынке, по освоению за рубежом месторождений дефицитных для России минерально-сырьевых полезных ископаемых и т.д.

Экономическая безопасность страны в системе недропользования должна обеспечивать и быть направлена на эффективное поступательное развитие отечественного бизнеса, как на внутреннем, так и на мировом рынках.

Исходя из вышеизложенного, необходимо совершенствовать работу по формированию набора инструментов, стимулирующих устойчивое развитие системы недропользования в целом, и золотодобывающей промышленности, в частности, в рамках следующих направлений:

- корректировка соответствующей нормативно-правовой базы (одновременное ужесточение институциональных основ недропользования при повышении гибкости использования норм недропользования; пересмотр налоговой политики в направлении изменения налогооблагаемой базы рентных налогов и платежей и дифференциации ставок рентных налогов и платежей по горно-геологическим и географо-экономическим характеристикам месторождений);

- более детальное расширение перечня показателей, предоставляемых недропользователями в бухгалтерской (финансовой) отчетности, по направлению средств на ГГР, по привлечению заемных средств, в том числе от иностранных инвесторов, о величине задолженности иностранным компаниям либо компаниям с иностранным участием и других показателей, определяемых параметрами национальной безопасности;

- создание единого информационного поля между контролирующими региональными, федеральными государственными структурами;

- издание регулярного ежегодного справочника перечня основных действующих и потенциальных угроз национальной безопасности, либо в рамках экономической безопасности, с обязательной детализацией угроз в минерально-сырьевом секторе экономики;

- включение в систему подготовки кадров для государственной службы изучения дисциплины «Экономическая безопасность», либо изучение ее базовых дидактических единиц в виде факультатива;

- создание межведомственной комиссии по выявлению и нейтрализации угроз экономической безопасности в минерально-сырьевом комплексе, в обязанности которой входило бы и стратегическое планирование в данной сфере экономики;

- стимулирование создания вертикально интегрированных промышленных групп в различных недродобывающих отраслях;

- стимулирование внутреннего спроса на продукцию минерально-сырьевого комплекса в различных стадиях его передела.

Литература

1. Брайко В.Н., Иванов В.Н. Итоги работы золотодобывающей промышленности России в 2007 году и ее перспективы на ближайшие годы.– Минеральные ресурсы. Экономика и управление, 2008, N 3.

2. Виньков А., Серегин В. Пора идти в разведку. – Эксперт, 2007, N 16, с.112-115.

3. Северин Д. Добыча золота в СНГ. – БИКИ, 2006, N 19 (8965), с.12-15.

4. Соколов В.М., Соколов А.В. Добыча золота в России: закономерности роста. – ЭКО, 2004, N 8, с.117-137.

5. Наглый орел – 2009. (Разведка и война в системе США). М.: ООО «Артстиль-полиграфия», 2009. – 416 с.

6. Экономическая безопасность / Т.Е.Кочергина. Ростов на/Дону: Феникс, 2007. – 445 с.

7. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. – 815 с.

8. Экономическая безопасность: учебник для вузов / О.А.Грунин, А.Д.Макаров, Л.А.Михайлов и др. – М.: Дрофа, 2010. – 270 с.

ПРОЦЕДУРЫ ОБОСНОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ДИВЕРСИФИЦИРУЕМОГО МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С МЕЛКОСЕРИЙНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ

КОРОБОВА Виолетта Владимировна
инженер 1 категории ЗАО «Экспериментально-механический завод»

Устанавливаются процедуры обоснования, которые необходимы для последующего проведения многофакторного анализа, оценки эффективности и выбора направлений диверсификации применительно к машиностроительному предприятию с мелкосерийным производством.

Korobova V.V. Pprocedures of the substantiation of production program of the diversificating machine-building enterprise with small-scale manufacture

Procedures of a substantiation of the production program which are necessary for the subsequent carrying out of the multifactorial analysis, an estimation of efficiency and a choice of directions of a diversification with reference to the machine-building enterprise with small-scale manufacture are established.

Ключевые слова: процедуры обоснования, производственная программа, машиностроительное предприятие, мелкосерийное производство
Keywords: procedures of a substantiation, production program, machine-building enterprise, small-scale manufacture
E-mail: dr.ye@mail.ru

Диверсификация машиностроительного предприятия предполагает выбор направлений развития производства и номенклатуры продукции по количественному и качественному составу в каждом выбранном направлении (дифференциацию ассортимента), а также перераспределение капитальных, трудовых и финансовых ресурсов между различными видами продукции с целью обеспечения безубыточности (снижения риска убытков) и роста рентабельности предприятия [1,2]. Анализ состояния вопроса по данной теме позволяет сделать вывод о том, что известные методы не рассматривают многофакторный процесс формирования производственных программ машиностроительных предприятий во взаимосвязи с оценкой эффективности инвестиционных проектов их диверсификации, которые предполагают взаимосвязь рыночных, производственных и инвестиционных составляющих, обеспечивающих рост прибыли предприятия [3-5].

Такой многофакторный анализ, направленный на оценку эффективности и выбор направлений диверсификации, должен осуществляться на основе выработанных процедур обоснования производственной программы диверсификации предприятия. Целью настоящей статьи является определение этих процедур для последующего проведения многофакторного анализа, оценки эффективности и выбора направлений диверсификации применительно к машиностроительному предприятию с мелкосерийным производством.

Процедуры обоснования связаны с оценкой следующих групп ситуационных факторов, каждая из которых характеризуется рядом показателей:

- группа рыночных показателей роста, рентабельности и стабильности;

- группа производственных показателей (включая соответствующие ресурсы и сроки);

- группа инвестиционных показателей объемов капиталовложений и сроков.

На основе многофакторного анализа рыночных перспектив и в результате проведения процедур обоснования требуется выбор рыночных сегментов предприятия. Формирование набора этих сегментов может осуществляться путем применения отмеченных показателей (в **группе рыночных показателей роста, рентабельности и стабильности**). Каждый из этих показателей должен оцениваться по совокупности соответствующих ситуационных факторов. Из всего перечня перспективных рынков необходимо провести предварительный отбор тех сегментов рынка, для освоения которых предприятие уже имеет или способно изыскать необходимые производственные, временные и финансовые ресурсы [6].

Итоговая оценка влияния группы рыночных показателей рассчитывается как взвешенная сумма по формуле:

$$I = \alpha G + \beta R + \gamma S, \qquad (1)$$

где: G, R, S – средние оценки перспектив роста, рентабельности, стабильности рынка; α, β, γ – весовые коэффициенты (уровни значимости факторов), назначаемые экспертным путем, при соблюдении условия $\alpha + \beta + \gamma = 1$.

Наиболее привлекательным является рынок с наибольшей интегральной оценкой I.

Обоснование отбора рынков из общего числа перспективных (на основе ресурсного обеспечения) предлагается проводить путем рассмотрения реальных и потенциальных конкурентных преимуществ предприятия. Для этого оцениваются производственные, временные и финансовые ресурсы, необходимые для освоения выбранных сегментов, определяются рынки, для которых сочетаются высокая и привлекательность и сильная конкурентная позиция предприятия, чтобы сконцентрировать имеющиеся и привлекаемые средства для выхода на такие рынки. При этом предполагается отказ от освоения ряда привлекательных рынков по причине их несоответствия возможностям имеющихся и привлекаемых ресурсов (конкурентных преимуществ) [6].

Группа производственных показателей, связанных с обоснованием номенклатуры продукции, не сводится только к перераспределению ограниченных ресурсов между заранее известными типами продукции с гарантированной ее реализацией и фиксированной прибыльностью. Все эти параметры являются переменными, зависимыми как от внешних рыночных условий, так и от внутрифирменных решений. Кроме того, в условиях диверсификации производственная мощность уже не является постоянной величиной, как это имеет место в традиционной постановке задачи, в которой фиксированная мощность должна быть распределена по заданным видам продукции. Чем больше количество видов конечной продукции будет в производственной программе предприятия, тем меньшими будут их абсолютные объемы выпуска, но и меньшими будут возможные потери при одновременном ухудшении конъюнктуры рынков сбыта некоторых видов конечной продукции. Производственная программа должна обеспечить рост суммарной прибыли диверсифицированного производства при одновременном снижении ее совокупного колебания за рассматриваемый период.

Представим производственную мощность предприятия m типами технологического оборудования. Каждый из них должен быть использован в производстве N видов конечной продукции; известны n_{ij} – нормы времени работы оборудования j-го типа на выпуск натуральной единицы i-го вида конечной продукции; c_i – удельные затраты и p_i – цены реали-

зации каждого вида конечной продукции, постоянные во времени. Необходимо выявить α_{ij} – доли мощности оборудования каждого j-го типа, выделяемые на производство продукции i-го типа. Для этого найдем объемы выпуска в натуральных единицах $V_i(\alpha_{ij})$ при условии одновременной работы всех типов оборудования в течение времени T (при условии $\sum_{i=1}^{N}\alpha_{ij}=1$):

$$V_i(\alpha_{ij})=\sum_{j=1}^{m}\alpha_{ij}n_{ij}T\,. \qquad (2)$$

С учетом того, что V_i зависят от α_{ij}, суммарная прибыль $G(V_i)$ – от объемов спроса (реализации) каждого вида продукции D_{it} за период T также определяется переменными α_{ij}:

$$G(V_i)=\sum_{t=0}^{T}\sum_{i=1}^{N}(p_i-c_i)D_{it}\,, \qquad (3)$$

Принимая равенство объемов производства и сбыта $V_i(t_k..t_{k+1})=\sum_{t=t_k}^{t_{k+1}}Q_{it}$, (3) можно записать как:

$$G(Q_i)=\sum_{t=0}^{T}\sum_{i=1}^{N}(p_i-c_i)Q_{it}, \qquad (4)$$

где Q_{it} – объемы сбыта (реализации) за период единичной продолжительности зависят от дифференциации ассортимента $Q_{it}(Da_{it},Dq_{it})$ и прогнозируются построением кривой спроса.

Спрос может не совпадать с объемами сбыта ($D_{it} \neq Q_{i\,i}$,) при неправильном распределении производственных мощностей между N видами продукции и неверно проведенной дифференциации ассортимента. В течение года спрос на продукцию предприятия может изменяться по месяцам различным образом, например, $0..t_1$ – стабилен на уровне D_{00} в месяц (единицу времени), $t_1..t_2$ – снижается до уровня $D_1 < D_{01}$; $t_2..t_3$ – стабилен на уровне D_{12}, $t_3..t_4$ – возрастает до начального уровня D_{03}. При такой конъюнктуре рынка желательно выпускать и реализовывать несколько видов продукции, спрос на которые возрастал бы в те периоды, в которые на существующую продукцию он снижается. В соответствии с изменением объемов реализации должна изменяться и производственная мощность, выделяемая под каждый тип конечной продукции. В идеале темп выпуска должен совпадать с темпом реализации в каждый месяц, но на практике такой режим эксплуатации мощностей обеспечить, как правило, не удается. Поэтому мощность будет перераспределяться (в моменты времени t_1, t_2, t_3, t_4) в начале очередной фазы изменения спроса таким образом, чтобы суммарный выпуск за каждый i-й предстоящий период совпадал бы со спросом и сбытом в этом же периоде:

$$V_i(t_k..t_{k+1})=\sum_{t=t_k}^{t_{k+1}}D_{it}=\sum_{t=t_k}^{t_{k+1}}Q_{it}\,. \qquad (5)$$

Таким образом, для выделенных интервалов времени имеем соответствующие доли мощности $\alpha_{ijt}(t_k..t_{k+1})$, где k = 0..3 – количество интервалов изменения спроса.

Процедура минимизации риска реализации производственной программы формулируется следующим образом. Для n направлений деятельности сформировать такую производственную программу, чтобы минимизировать риск при фиксированном уровне рентабельности $\bar{R}$ (при условиях: $\sum_{i=1}^{n}x_i=1$, $x_i>0$, i=1..n):

$$\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n}x_ix_jC_{ij}\to\min\,, \qquad (6)$$

где: $\bar{R}_t=\frac{1}{T}\sum_{t=1}^{T}R_{it}$ – значения рентабельностей R_{it} (отношения полученной прибыли к производственным затратам) по i-м видам деятельности в каждый период t;

$C_{ij} = \frac{1}{T-1}\sum_{t=1}^{T}(R_{it} - \bar{R}_t)(R_{jt} - \bar{R}_t)$ – ковариации рентабельности направлений.

Эта задача решается методами нелинейного программирования. Решением являются доли распределения ресурсов по n рассматриваемым направлениям деятельности $X^* = (x_1, x_2, .., x_n)$.

Группа инвестиционных показателей, связанных с обоснованием номенклатуры продукции при диверсификации машиностроительного предприятия, предполагает перераспределение внутрифирменных инвестиций по существующим и новым направлениям производственно-хозяйственной деятельности. Меры по диверсификации, направленные на создание каждого дополнительного (n+1-го) направления производства (горизонтальная диверсификация), должны обеспечить больший прирост выручки от реализации ($\Delta B_{n+1} = B_{n+1} - B_n$) по сравнению с приростом суммарных затрат ($\Delta C_{n+1} = C_{n+1} - C_n$) на функционирование производственной программы диверсифицируемого предприятия за длительный период, в котором $\Delta C_{i+1} < \Delta B_{i+1}$. Положительное значение разности $\Delta\Phi_{i+1} = \Delta B_{i+1} - \Delta C_{i+1} > 0$ указывает на положительный финансовый результат от диверсификации предприятия. Таким образом, экономическую целесообразность диверсификации необходимо рассматривать на основе определения структуры распределяемых инвестиций. В качестве исходных данных рассматривается матрица «инвестиции – прирост финансового потока» по направлениям производственной программы (табл.1).

Таблица 1

Матрица «инвестиции – прирост финансового потока»

Направления производственной программы	Прирост финансового потока	Сроки инвестирования	Объемы инвестиций	Сроки эксплуатационных периодов
1.	$\Delta\Phi_1$	τ_1	K_1	T_1
2.	$\Delta\Phi_2$	τ_2	K_2	T_2
…				
i	$\Delta\Phi_i$	τ_i	K_i	T_i
…				
n	$\Delta\Phi_n$	τ_n	K_n	T_n
n+1	$\Delta\Phi_{n+1}$	τ_{n+1}	K_{n+1}	T_{n+1}

Интегральный критерий эффективности инвестиций в производственную программу рассматривается по каждому новому направлению деятельности, учитывая взаимное влияние существующих и новых направлений деятельности на эффективность диверсификации предприятия:

$$\sum_{i=1}^{n+1}\sum_{t=\tau_i}^{T_i}\Delta\Phi_{it}\cdot d_t > \sum_{i=1}^{n+1}\sum_{t=0}^{\tau_i}K_{ti}\cdot d_t\ , \qquad (7)$$

где: $\Delta\Phi_{it}$, K_{it} – элементы финансового потока и инвестиций i–х подразделений, детализированные по каждому t-му единичному периоду времени; $d_t = (1 + r)^{-t}$ – дисконтирующие множители.

Обоснование направлений диверсификации предполагает такую структуру инвестирования, чтобы обеспечить требуемый уровень рентабельности и эффективности производственной программы предприятия в целом. Максимизация финансового результата $F(Da, Dc, D\tau)$ связана с распределением инвестиций в ассортиментную (Da), стоимостную (Dc) и технологическую ($D\tau$) по объемам и срокам за период τ [7]. С учетом ограничения на общую сумму инвестиций

$\sum_{t=t_0}^{\tau} Ka_t + \sum_{t=t_0}^{\tau} Kc_t + \sum_{t=t_0}^{\tau} K\tau_t \le K_{\max}$ формулируется количественный критерий выбора этих составляющих:

$$F(Da, Dc, D\tau) = \sum_{t=t_0}^{T} Fa_t(Da_t) + \\ + \sum_{t=t_0}^{T} Fc_t(Dc_t) + \sum_{t=t_0}^{T} F\tau_t(D\tau_t) \to \max, \quad (8)$$

где: T – срок получения финансового результата, обеспечиваемого инвестированием; $Ka, Kc, K\tau$ – суммы инвестиций в составляющие диверсификации за периоды единичной продолжительности; $K_{\max}$ – максимально возможный объем инвестиций за период τ с учетом заемных средств.

Изложенный подход для многофакторного анализа, оценки эффективности и выбора направлений диверсификации применен в ЗАО «Экспериментально-механический завод», выпускающем машиностроительную продукцию и традиционно поддерживающем специализированное производство: основной объем производства – выполнение разовых заказов (мелкосерийность); количество модификаций выпускаемой продукции практически не ограничено (многономенклатурность); срок выполнения каждого отдельного заказа – от нескольких дней до нескольких месяцев (ограниченность срока выполнения).

При этом процедуры обоснования производственной программы диверсифицируемого ЗАО укрупненно можно сформулировать следующим образом.

1. Оценка существующей номенклатуры производства.

1.1. Выделение однотипных по функциональному назначению типов продукции, образующих ассортиментные группы производственной программы. Оценка степени дифференциации производится по каждой выделенной группе отдельно.

1.2. Определение методом калькулирования величины полных удельных производственных затрат (как отношения суммарных затрат к объемам выпуска соответствующих товарных позиций в натуральных единицах) для каждой существующей товарной позиции.

1.3. Оценка величины полных удельных производственных затрат для каждой новой позиции производственной программы. Такая оценка может быть выполнена экспертным путем или калькулированием затрат для опытных образцов.

1.4. Вычисление обобщенной характеристики качества производственной программы как суммы полных удельных затрат по всем ее позициям.

1.5. Вычисление доли объемов выпуска каждого элемента (позиции) производственной программы (как отношения объемов их производства к общему объему выпуска в натуральных единицах).

2. Прогнозирование объемов сбыта при изменении дифференциации ассортимента в условиях диверсификации предприятия.

2.1. Сбор исходных данных по объемам сбыта и ценам существующих позиций производственной программы.

2.2. Формулирование цели управления номенклатурой производства. Проведение сравнительной оценки потенциальных рынков, определяющих направления диверсификации производства [6], и обоснование сегментов рынка по формуле (1).

2.3. Анализ ассортимента существующей производственной программы и определение наиболее перспективных направлений изменения ассортимента [6].

2.4. Оценка изменения полных производственных затрат для новой производственной программы по следующим составляющим: научно-исследовательские проектные и опыт-

но-конструкторские разработки дополнительных модификаций (НИОКР); подготовка и освоение новых моделей в производстве; подготовительно-заключительные операции; приобретение материалов и комплектующих партиями из расчета потребности на плановый период; непосредственно изготовление партий готовых изделий.

2.5. Обобщенная оценка величины обобщенного коэффициента возрастания производственных затрат при увеличении степени дифференциации ассортимента.

3. Проведение оптимизации производственной программы по соответствующему критерию (2-4).

4. Оценка прогнозируемых объемов сбыта существующих и новых позиций ассортимента и риска реализации производственной программы, связанного со сбытом (5, 6).

5. Корректировка структуры максимизирующих величину критериев (7, 8) инвестиционных средств (табл.1), предназначенных для производства отдельных видов продукции.

Таким образом, представленный набор процедур отражает основные стороны проведения многофакторного анализа, оценки эффективности и выбора направлений диверсификации и оптимизации производственной программы диверсифицируемого машиностроительного предприятия. Метод управления диверсификацией машиностроительного предприятия с мелкосерийным производством апробируется в ЗАО «Экспериментально-механический завод».

Литература

1. Елисеев В.А., Коробова В.В. Повышение производственно-экономических показателей посредством диверсификации машиностроительного предприятия. //. Тезисы докладов Одиннадцатой межвузовской научно-практической конференции «Экономика и управление». М.: МГУПИ, 2008, с. 77-78.

2. Коробова В.В. Диверсификация мелкосерийного машиностроительного предприятия. // Тезисы докладов Одиннадцатой межвузовской научно-практической конференции «Экономика и управление». М.: МГУПИ, 2008, с. 137-139.

3. Белоусов В.Л., Сажин В.А. Эффективность инвестирования производственной программы диверсифицируемого предприятия. – Автоматизация и современные технологии, 2007, N 3, с. 44-45.

4. Белоусов В.Л., Зройчиков В.Н. Аспекты управления номенклатурой производства в условиях диверсификации. Проблемы экономической теории и практики на современном этапе развития. Вып. 9 / Межвузовский сборник научных трудов. М.: МГУПИ, 2006, с. 8-12.

5. Зройчиков В.Н., Сажин В.А. Экономическое обоснование распределения ресурсов предприятия при управлении номенклатурой производства. – Автоматизация и современные технологии, 2006, N 8, с. 45-56.

6. Елисеев В.А., Коробова В.В. Влияние ситуационных факторов на конкурентную позицию диверсифицируемого машиностроительного предприятия. – Микроэкономика, 2010, N 3, с. 61-63.

7. Сажин В.А. Инвестиционное проектирование проведения дифференциации ассортимента. / Научные труды VШ Международной научно-практической конференции «Фундаментальные и прикладные проблемы приборостроения, информатики и экономики». Кн. «Экономика и управление», ч. 2. М.: МГАПИ, 2005, с. 68-70.

МЕТОДЫ НЕЛИНЕЙНОЙ ДИНАМИКИ В ПРАКТИКЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

ТАМБИЕВА Джанет Алиевна
к.ф.-м.н., доцент, Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия, г. Черкесск

Автором исследуется проблема налогового администрирования предприятий агропромышленного комплекса. Предложен праксиологический принцип подобия динамики временных рядов налоговых поступлений. Данный метод позволяет расширить теоретико-методологическую базу моделирования и анализа процесса налогового администрирования предприятий АПК путем использования современных методов нелинейной динамики. Проведенное исследование выполнено в связи с разработкой методического и информационного обеспечения для налоговых органов, системы поддержки принятия решений которых в настоящее время ограничиваются применением статистических методов. Предлагаемый подход иллюстрируется на примере конкретных статистических данных одного из агропромышленных предприятий.

Tambieva D.A. Methods of nonlinear dynamics in tax administration practice of the agrarian and industrial complex enterprises

The author investigates a problem of tax administration of the enterprises of agriculture. It is offered праксиологический a principle of similarity of dynamics of time numbers of tax revenues. The given method allows to expand teoretiko-methodological base of modeling and the analysis of process of tax administration of the enterprises of agrarian and industrial complex by use of modern methods of nonlinear dynamics. The conducted research is executed in connection with working out methodical and information support for tax departments, systems of which support of decision-making are limited now to application of statistical methods. The offered approach is illustrated on an example of the concrete statistical data of one of the agroindustrial enterprises.

Ключевые слова: налоговое администрирование, нелинейная динамика, праксиологический принцип
Keywords: tax administration, nonlinear dynamics, praxiology principle
E-mail:tamjannet@mail.ru

Система налогов на разных стадиях развития государства отличается по структуре, набору налогов, способам их взимания, налоговым ставкам, фискальным полномочиям различных уровней власти, налоговой базе, налоговым льготам. И это вполне закономерно, так как налоговая система складывается под воздействием постоянно меняющихся экономических, политических и социальных условий. Этим определяется необходимость в постоянном совершенствовании всей налоговой системы и налоговых органов как ее части.

Являясь инструментом государственного регулирования, налоговая система способна как стимулировать, так и угнетать хозяйственную деятельность в отдельных сегментах рынка. На наш взгляд, одним из наиболее сложных и уязвимых сегментов, с точки зрения налогового администрирования, является агропромышленный комплекс.

В АПК сосредоточено более четверти всех производственных фондов страны и занято около 35% всех работающих в сфере материального производства. С аграрной сферой экономически связаны более 30% отраслей народного хозяйства. При этом в отраслевой структуре налогов и сборов поступления от сельского хозяйства оказываются самыми низкими среди всех базовых отраслей экономики (~1%). Это связано, в первую очередь, с низкими процентными ставками по налогам для сельскохозяйственных предприятий. В работе

[1] подобное положение вещей объясняется следующим образом: «в случае с сельским хозяйством его налоговая «вольница» полностью «компенсируется» драконовской системой ценообразования».

Переход Российского государства от командно-распределительной системы в экономике к рыночным отношениям привел к кардинальным переменам в сфере производственных отношений, а их последствия для отечественного АПК не были предварительно в полной мере оценены. Это вызвало большие финансовые потери в сельском хозяйстве, спад производства, уменьшение потребления сельскохозяйственной продукции. Более 70% хозяйств стали убыточными.

Затянувшийся кризис требует от государства систематического принятия мер по стабилизации ситуации в аграрном секторе экономики. Для поиска действенных механизмов улучшения положения в нем требуется качественная обратная связь со всеми предприятиями АПК, в том числе и с точки зрения налогообложения. Несмотря на всю сложность контрольных налоговых мероприятий и минимальные объемы мобилизуемых средств в бюджет в результате этих мероприятий в АПК, необходимость в них очевидна. Это, в первую очередь, способствует повышению финансовой дисциплины предприятий-налогоплательщиков, а также совершенствованию налогового законодательства как основа анализа влияния на финансовую устойчивость соответствующих предприятий вносимых в законодательство изменений.

«Государство не может тратить больших средств на сбор налогов, поэтому сама структура налогов и государственная система, обеспечивающая их сбор, должны при минимальных затратах обеспечивать высокую эффективность работы, которая невозможна без автоматизированной информационной системы (АИС)» [2]. Перед налоговыми органами поставлены и уже частично решены задачи, требующие значительного расширения области применения современных информационных технологий, в числе которых:

а) полная автоматизация документооборота за счет интеграции в единое информационное пространство всех структурных подразделений налоговых и других государственных органов (органы регистрации налогоплательщиков и имущества, таможня, банки и др.);

б) обеспечение перехода большей части контактов налоговых органов с гражданами в виртуальное пространство, т.е. через телекоммуникационные каналы связи (ТКС);

в) стратегическое планирование (прогнозирование) налоговых поступлений в бюджеты всех уровней;

г) предпроверочный анализ налоговой отчетности, представляемых налогоплательщиками деклараций.

Разработка специальных экономико-математических методов для решения последних двух из обозначенных задач наиболее актуальна для аграрной сферы экономики.

Как было отмечено выше, с точки зрения налогового контроля агропромышленный комплекс является одной из наиболее сложных отраслей. Проблема взаимодействия налоговых органов с предприятиями-налогоплательщиками АПК определяется:

– неустойчивостью процесса воспроизводства, обусловленного кризисными явлениями и самой структурой АПК как совокупности сложной социально-экономической и биотехнологической систем;

– несовершенством налогового законодательства, его нестабильностью;

– низкими объемами (в 6-8 раз ниже, чем по другим базовым отраслям народного хозяйства Российской Федерации) доначисле-

ний по результатам выездных и камеральных проверок на предприятиях АПК, что обусловлено наличием большого количества средних и мелких предприятий, а также низкими процентными ставками по налогам в АПК;

– необходимостью проведения контрольных налоговых мероприятий в связи с недостаточным уровнем финансовой дисциплины в данном секторе экономики;

– характером процесса воспроизводства, предоставляющим наибольшие возможности для легального и нелегального ухода от налогов;

– нетривиальностью в динамике процесса воспроизводства на предприятиях АПК, обусловленной влиянием на него как макроэкономических рисков, так и природно-климатических, что усложняет стратегическое планирование (прогнозирование) налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, как от отдельных предприятий АПК, так и от отрасли в целом.

Используемый в настоящее время налоговыми органами инструментарий теории вероятностей и математической статистики для целей стратегического планирования (прогнозирования) все чаще подвергается специалистами резкой критике в силу его неадекватности в условиях рыночной экономики. Во многом это определяется неполнотой и неточностью исходной для построения прогноза информации, а также нелинейностью рыночных процессов. Для предприятий аграрной сферы проблема прогнозирования во многом усложняется значительным влиянием на процесс воспроизводства процессов природных, динамику которых, как известно, также отличает нелинейный характер.

Таким образом, можно заключить, что осуществление на базе используемых на сегодняшний день налоговыми органами процедур анализа налоговых деклараций в закрепленном в законодательстве объеме требует от государства значительных материальных затрат, а в аграрной сфере издержки налогового администрирования непропорционально высоки. Разумный выход из сложившейся ситуации – это «компьютерный анализ» данных, осуществляемый на базе современных экономико-математических методов. В настоящее время экспериментальное внедрение новейших экономико-математических методов анализа для целей налогового контроля предприятий АПК в значительной мере оправдано.

Практика создания программных продуктов, способных обеспечить количественный и качественный анализ представляемых предприятиями-налогоплательщиками деклараций на предмет выявления сомнительных деклараций для их дополнительной проверки на сегодняшний день существует [2]. В основу алгоритма таких программ ложатся экспертные рекомендации опытных специалистов, умеющих по нескольким специфическим признакам определить подозрительность той или иной декларации [2]. В настоящей работе в дополнение к указанному подходу и применительно к исходной информации в виде временных рядов [3] предлагается использовать методы нелинейной динамики [4, 5, 6].

На базе инструментария нелинейной динамики теоретически возможно построение такой модели, которая позволит спрогнозировать размер налогового платежа на конец отчетного периода. В случае значительного несоответствия между спрогнозированной величиной и фактическим размером выплаты налогов предприятием (в сторону уменьшения второго), предприятие должно быть подвергнуто дополнительной проверке на факт достоверности представляемой в налоговые органы информации. Отметим, что такой подход возможен только при условии адекватности построенной прогнозной модели и достоверности ра-

нее представляемых в налоговые органы сведений.

Построение адекватной прогнозной модели, как правило, требует глубокого предварительного (предпрогнозного) анализа исследуемой системы. В качестве объекта исследования системы выступают временные ряды (ВР) наблюдений [3] за достаточно продолжительный период времени (порядка 100 и более наблюдений). В нашем случае предпрогнозный анализ подразумевает исследование динамики соответствующего ВР. Современные подходы к исследованию этой динамики сводятся обычно к поиску ответа на вопрос: присутствуют ли в исследуемом ВР тренд и циклическая компонента [7], имеет ли место в нем детерминированный хаос [8] или скрытая дробная квазипериодичность [9] и т.д.

С целью проведения предпрогнозного анализа в качестве инструментария нелинейной динамики предлагается использовать алгоритм последовательного R/S-анализа [4, 5], а также фазовый анализ [4, 5]. В случае выявления с помощью этих методов в исследуемой системе цикличности (устойчивого совпадения длин квазициклов [5, 10]), периодичности, оценок долговременной памяти [6,10], а также оценки глубины памяти [6] и т.д.), возможен переход ко второму этапу – прогнозированию. Последнее может быть осуществлено, например, на базе алгоритма клеточного автомата[5].

Предпрогнозный анализ является одним из важнейших этапов на пути построения адекватной прогнозной модели. На его основе исследователь делает вывод о возможности построения прогноза для исследуемой системы вообще, а также может получить ожидаемые оценки точности этого прогноза.

В настоящей работе предлагается инструментарий проведения сравнительного предпрогнозного анализа динамики двух эволюционных процессов, представленных в виде базового ВР Z^1 и исследуемого ВР Z^2. В основе предлагаемого инструментария лежат последовательный R/S-анализ и фазовый анализ временных рядов.

Например, на рис.1 и 2 изображены столбчатые диаграммы отрезков ВР отгруженной продукции (ОП) и ВР НДС соответственно одного из агропромышленных предприятий Российской Федерации.

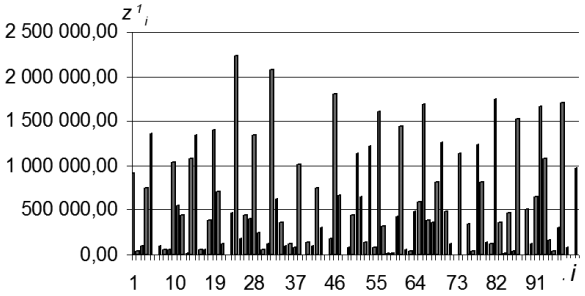


Рисунок 1. Отрезок столбчатой диаграммы ВР ОП Z^1

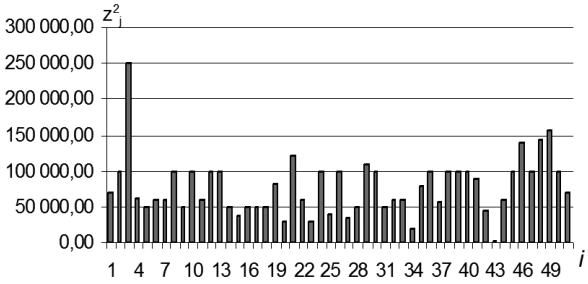


Рисунок 2. Отрезок столбчатой диаграммы ВР НДС Z^2

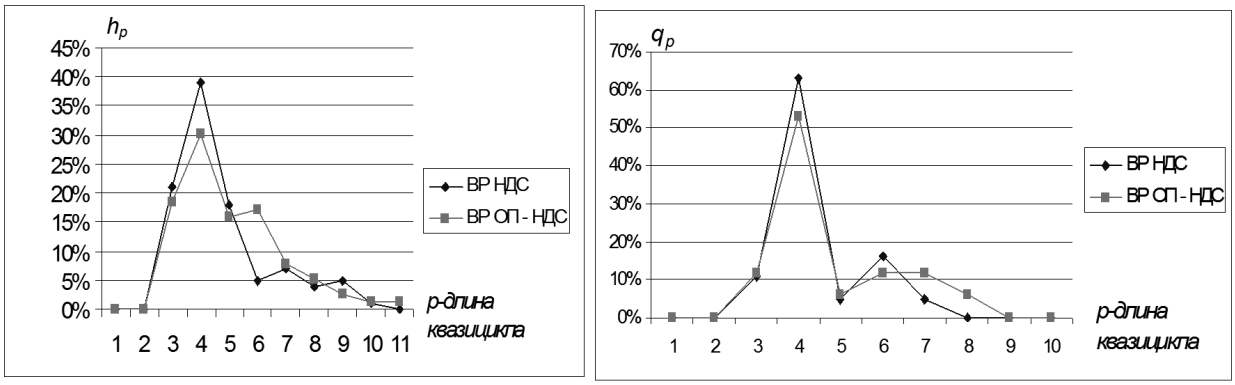
К рассматриваемым рядам были применены R/S-анализ [4, 5] , а также метод фазового анализа [4, 5].

Для ВР Z^1 и ВР Z^2 были составлены пары: длина квазицикла (p) и частота появления квазициклов указанной длины (в процентном выражении) для проведенных последовательного R/S-анализа (h_p^1 и h_p^2) и фазового анализа (q_p^1 и q_p^2). Для пар (h_p^i и h_p^j) и (q_p^i и q_p^j) введен термин «подобие».

Отметим, что исследуемые временные ряды рассматривались за один и тот же промежуток времени. Однако количество наблюдений в этих рядах за рассматриваемый период сильно различалось. Так, например, ВР ОП

содержит 234 значения, а ВР НДС – только 94 значения. Причина этого проста: на данном предприятии отчисления НДС за отгруженную продукцию осуществлялись суммарно за некоторый период времени и соответствовали нескольким «отгрузкам». С целью устранения этого несоответствия автором настоящей работы было проведено агрегирование всех значений Z^1, соответствующих сумме начисленного НДС Z^2 за определенный период времени. В итоге был получен производный от ВР ОП – ВР ОП–агрегированный по НДС, который для краткости назовем ВР ОП – НДС и обозначим как Z^3.

Для ВР НДС и ВР ОП – НДС рассматриваем статистику пар $\left(p,\ h_p^2\right)$ и $\left(p,\ h_p^3\right)$, полученных по результатам R/S–анализа, а также пар $\left(p,\ q_p^2\right)$ и $\left(p,\ q_p^3\right)$, полученных по результатам фазового анализа. Сводное представление этих пар изображено на рис. 3.



а) Последовательный R/S – анализ б) Фазовый анализ

Рисунок 3. Графические изображения процентного соотношения длин квазициклов для ВР НДС и ВР ОП–НДС, полученные с помощью R/S – анализа и фазового анализа.

Для более строгого определения термина «подобие» в контексте настоящей работы определены критерии и мера «подобия». В качестве критериев были выбраны следующие динамические характеристики временных рядов: цикличность (устойчивое совпадения длин квазициклов [5, 10]), периодичность, а также локальные максимумы и локальные минимумы рассматриваемых графиков процентных соотношений длин квазициклов. Под мерой «подобия» двух ВР Z^i, Z^j будем понимать вектор

$$\mu\left(Z^i, Z^j\right) = \left(\mu^h\left(Z^i, Z^j\right), \mu^q\left(Z^i, Z^j\right)\right), \quad (1)$$

где:

$$\mu^h\left(Z^i, Z^j\right) = \frac{\sum_{p=1}^{\min\left(b_i, b_j\right)} \left|h_p^i - h_p^j\right|}{100\%},$$

$$\mu^q\left(Z^i, Z^j\right) = \frac{\sum_{p=1}^{\min\left(b_i, b_j\right)} \left|q_p^i - q_p^j\right|}{100\%}, \quad (2)$$

$$b_i = \max\left(p^i\right),\ b_j = \max\left(p^j\right).$$

Два ВР Z^i, Z^j будем считать «подобными», если мера «подобия» этих рядов $\mu^d\left(Z^i, Z^j\right),\ d \in \{h, q\}$ не превосходит $1/3$, т.е. $\mu^d\left(Z^i, Z^j\right) \le 1/3,\ d \in \{h, q\}$.

Временной ряд значений показателя моделируемого процесса отражает динамику этого процесса. Наиболее существенной компонентой этой динамики является циклическая компонента. Важно отметить, что аналитика интересуют те характеристики этой циклической компоненты, которые присущи природе моделируемого процесса.

Для рассматриваемых конкретных ВР НДС и ВР ОП – НДС на основании (1) и (2) вычисляем степень их подобия:

$$\mu\left(Z^3,\tilde{Z}^2\right)=\left(\mu^h\left(Z^3,\tilde{Z}^2\right),\mu^q\left(Z^3,\tilde{Z}^2\right)\right)= \\ =\left(0,31;\ 0,29\right). \quad (3)$$

Из (3) следует, что согласно введенному нами в определении 1 праксиологическому принципу «подобия», для ВР НДС и ВР ОП – НДС имеет место «подобие» динамических характеристик, из чего можно сделать вывод о корректности отчислений по НДС на данном предприятии за анализируемый период времени.

Таким образом, в результате проведенного исследования осуществлен сопоставительный анализ рядов динамики налоговых поступлений с соответствующими рядами динамики налоговой базы. На основе результатов данного анализа введен праксиологический принцип «подобия», позволяющий выявлять закономерности, обоснованности тенденций в динамике временных рядов налоговой и бухгалтерской отчетности предприятий-налогоплательщиков. На базе введенного принципа «подобия» предложено осуществлять предпроверочной анализ налоговых отчислений с целью отбора предприятий–налогоплательщиков для выездных проверок.

Предложенный метод позволяет расширить теоретико-методологическую базу моделирования и анализа процесса налогового администрирования предприятий АПК путем использования современных методов нелинейной динамики. Это позволяет увеличить прогностическую способность уже известных экономико-математических методов.

Литература

1. Налоговая политика России: проблемы и перспективы/ Под ред. И.В.Горского. М.: Финансы и статистика, 2003.

2. Введение в экономико-математические модели налогообложения: Учеб. пособие / Под ред. Д.Г. Черника. М.: Финансы и статистика, 2000.

3. Колемаев В.А., Староверов О.В., Турундаевский В.Б. Теория вероятностей и математическая статистика. М.: Высшая школа, 1991.

4. Перепелица В.А., Попова Е.Х., Янгишиева А.М., Салпагаров А.Д. Исследование методов нелинейной динамики для предпрогнозного анализа объема стока горных рек. – Экологический вестник научных центров черноморского экологического сотрудничества (ЧЭС), 2005, N 1.

5. Перепелица В.А., Тебуева Ф.Б., Темирова Л.Г. Структурирование данных методами нелинейной динамики для двухуровневого моделирования. Ставрополь: Ставропольское книжное издательство, 2005.

6. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка. М.: Мир, 2000.

7. Сигел Эндрю. Практическая бизнес-статистика. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.

8. Сергеева Л.Н. Моделирование поведения экономических систем методами нелинейной динамики (теории хаоса). Запорожье: ЗГУ, 2002.

9. Яновский Л.П. Принципы, методология и научное обоснование прогнозов урожая по технологии «Зонт». Воронеж: ВГАУ, 2000.

10.Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: Применение теории Хаоса в инвестициях и экономике. М.: Интернет-трейдинг, 2004.

ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

МАГОМЕДОВ Пахрудин Омарович
аспирант Российской академии государственной службы при Президенте РФ

В статье отражены проблемы налогового потенциала региона. Рассмотрены принципы формирования доходной части региональных бюджетов. Проанализированы факторы, влияющие на бюджетную обеспеченность области, также на различия между областями в объемах налоговых поступлений. Приводятся конкретные меры повышения налогового потенциала области. Особое внимание обращено на доступные резервы его роста.

Magomedov P.O. The formation of tax potential of the region: problems and prospects in a volatile economy.

In article problems of tax potential of region are reflected. Principles of formation of a profitable part of regional budgets are considered. The factors influencing budgetary security of area, also on distinctions between areas in volumes of tax revenues are analyzed. Concrete measures of increase of tax potential of area are resulted. The special attention is turned on accessible reserves of its growth.

Ключевые слова: налоговый потенциал, налоговое администрирование, инвестиционная политика
Keywords: tax potential, tax management, investment policy
E-mail: vborobov@mail.ru

Налоговый потенциал региона представляет собой максимально возможную сумму начислений налогов и сборов в условиях действующего налогового законодательства в данном субъекте РФ. Налоговый потенциал рассчитывается как сумма фактически собранных налогов и сборов, задолженности, реальной к взысканию, и сумма налоговых льгот. Существует целый ряд факторов, определяющих динамику налогового потенциала и поступлений налогов в бюджет региона. Применяя рациональную налоговую политику, регион может и должен варьировать их, стимулируя тем самым деятельность налогоплательщиков. Надо заметить, что макроэкономические параметры и факторы в большей степени влияют на уровень налогового потенциала, в то время как поступления налогов в значительной степени зависят от налоговой дисциплины и, нередко, от политических факторов.

Бесспорно высока роль точной оценки налогового потенциала на этапе прогнозирования налоговых доходов. Только комплексная оценка факторов, влияющих на налоговую базу, может стать основой для прогнозирования ее изменений и разработки мер по оптимизации налоговых поступлений.

Различия между регионами в объемах налоговых доходов, приходящихся на душу населения, определяются рядом факторов. Первый из них – это существующая разница в уровне цен между субъектами Федерации. Этот фактор оказывает немаловажное влияние на региональную структуру налоговых доходов федерального бюджета. Однако теоретически он не должен сказываться на балансных показателях. В регионах, где выше доходы из-за более высоких цен, выше и расходы как федерального, так и региональных бюджетов.

Межрегиональные различия в удельных налоговых доходах, даже скорректированные на величину прожиточного минимума, огромны. Причиной таких различий являются, прежде всего, диспропорции в уровне экономического развития регионов. В более выгодном положении оказались крупные регионы с высокодиверсифицированной структурой хозяйства и высоким уровнем развития сферы услуг, а также регионы, специализирующиеся на добыче природных ресурсов. В наиболее

сложное положение попали субъекты Федерации с низким уровнем развития промышленности и высокой долей сельского хозяйства.

Поскольку региональные пропорции в экономическом развитии отличаются большой инерционностью, межрегиональные различия по удельным налоговым доходам характеризуются высокой стабильностью.

Уровень экономического развития регионов является основным, но вместе с тем не единственным фактором межрегиональных различий в удельных налоговых доходах. Среди других причин, определяющих региональные пропорции, следует назвать различия в налоговом законодательстве субъектов Федерации и муниципальных образований.

Наилучшим показателем собираемости налогов является доля прироста недоимки в начисленных налогах (в сумме налоговых недоимок и фактически собранных налогов). Этот индикатор – один из немногих, не отличающихся стабильностью параметров.

Высокая или низкая собираемость налогов характерна как для высоко-, так и для слаборазвитых регионов.

Степень использования налогового потенциала имеет огромное значение для оценки перспектив изменения финансового положения в регионе. Общепринятым показателем, отражающим различия между территориями (странами, регионами) в налоговой нагрузке, является доля налоговых поступлений в валовом продукте (для субъектов Российской Федерации – валовом региональном продукте, или ВРП).

Величина собираемых в регионе налогов зависит не только от объема валового регионального продукта, но и от его структуры, поскольку уровень налогообложения в России по отраслям различается, а также от структуры налогооблагаемой базы, определяющей соотношение налогов с плоской и прогрессивной шкалой налогообложения.

При оценке налогового потенциала, производимой для расчета выделения субъектам Федерации трансфертов, учитывается структура валового регионального продукта .

Другой закономерностью в распределении субъектов Федерации по уровню налоговой нагрузки является наличие прямой зависимости между долей налогов в ВРП и ВРП на душу населения.

Рассмотрение структуры налоговых поступлений представляет исключительную важность с точки зрения оценки перспектив изменения объемов сбора налогов в будущем. Чем более диверсифицирована структура налоговых поступлений в регионе как по видам налогов, так и по отраслям экономики, тем больше вероятность устойчивости налоговых поступлений в перспективе.

Больше половины всех налоговых поступлений дают всего 2 налога – на добавленную стоимость и прибыль предприятий и организаций. Вместе с подоходным налогом с физических лиц они составляют 65% налоговых доходов.

В качестве основных резервов увеличения налогового потенциала крупного региона по налогу на прибыль организаций при общем сохранении текущих макроэкономических тенденций можно отметить следующие:

1. Выявление и предотвращение использования налогоплательщиками незаконных механизмов минимизации налоговой базы и общее повышение налоговой дисциплины организаций. Общим направлением большинства способов нелегального уменьшения налоговой базы по налогу на прибыль является искусственное занижение рентабельности предприятия.

2.Оптимизация процесса налогового контроля: как количественное, так и качественное улучшение налоговых проверок и совершенствование надзора за деятельностью налогоплательщиков.

3. Немаловажной составляющей факторов роста налогового потенциала по налогу на прибыль является общее улучшение как экономической ситуации в целом, так и финансового положения нерентабельных предприятий, возможное увеличение инвестиционной активности организаций.

Именно правильная налоговая политика, нацеленная на снижение негативного влияния вышеперечисленных факторов, будет способствовать увеличению эффективности использования налогового потенциала региона по налогу на прибыль, а значит и увеличению поступлений в бюджет региона.

Основными факторами отмеченного стабильного роста поступлений налога на прибыль являются:

- рост фонда оплаты труда;
- повышение доходов налогоплательщиков от реализаций ценных бумаг;
- увеличение доходов по договорам гражданско-правового характера;
- рост поступлений от дивидендов от долевого участия в деятельности организаций, повышение поступлений от доходов, полученных налоговыми нерезидентами. Эффективными могут быть и другие источники. Например, высокие темпы роста поступления НДФЛ обеспечивают также проводимые меры по легализации «теневой» заработной платы. При осуществлении контрольных мероприятий в отношении физических лиц налоговые органы в последние годы стали активно использовать информацию из внешних источников, прежде всего о владельцах транспортных средств и собственниках имущества.

Необходимо отметить проблему больших потоков работников-мигрантов (особенно в организации строительного комплекса), которые работают в большинстве своем без заключения трудового договора, что выводит доходы данной категории лиц из-под обложения НДФЛ.

Можно выделить несколько основных составляющих резерва роста налогового потенциала региона по НДФЛ:

во-первых, необходима легализация всех видов доходов налогоплательщиков в их фактическом размере, в том числе доходов налогоплательщиков от реализации ценных бумаг, по договорам гражданско-правового характера, от дивидендов, от сдачи имущества в аренду, от доходов, полученных налоговыми нерезидентами;

во-вторых, – выявление организаций, не заключающих с работниками трудовых или гражданско-правовых договоров, а также организаций, в которых официальная заработная плата работников ниже среднеотраслевого уровня;

в-третьих, – снижение уровня безработицы и других негативных факторов, влияющих на объем налоговой базы по НДФЛ.

Другим важным источником является налог на имущество.

Уровень поступлений налога на имущество организаций в бюджет региона зависит от факторов, влияющих на величину налоговой базы, к которым можно отнести:

- объемы ввода, выбытия основных средств, их переоценку:
- объем инвестиций в основной капитал;
- амортизацию основных средств;
- отмены/предоставления налоговых льгот.

Несмотря на то, что на промышленных предприятиях наблюдается существенный износ производственных фондов, необходимо проводить государственную политику в данной области, которая приведет к повышению коэффициента обновления основных средств и приросту полной учетной стоимости основных фондов.

Существует проблема недостаточности инвестиционной активности организаций. Именно уменьшение объема иностранных ин-

вестиций в финансирование основного капитала организаций может послужить значительным негативным фактором, сдерживающим увеличение поступлений по налогу на имущество организаций.

Резервами роста налогового потенциала региона по налогу на имущество организаций являются:

- повышение темпов экономического роста и инвестиционной активности хозяйствующих субъектов;
- увеличение объемов иностранных инвестиций, привлекаемых для финансирования основного капитала организаций;
- снижение заинтересованности организаций в минимизации налога на имущество за счет использования незаконных схем ухода от налогообложения и выявление объектов основных средств, не поставленных на учет;
- проведение мер по обеспечению полноты поступления доходов в бюджет региона за счет сокращения задолженности прошлых лет и исключения возникновения ее по текущим платежам.

Для эффективного использования налогового потенциала необходимо выделить важнейшие его составляющие, а также выявить для каждой из них целый ряд факторов, снижающих эффективность использования налогового потенциала по каждой из статей, а значит – и налогового потенциала региона в целом.

В условиях сложной макроэкономической ситуации необходимо уделить особое внимание имеющимся резервам роста налогового потенциала по рассмотренным выше факторам с целью минимизации последствий кризиса, повышения эффективности налогового контроля и выработки эффективной региональной налоговой политики.

Необходимо совершенствовать налоговое стимулирование инвестиций на всех трех уровнях власти: федеральном, региональном и местном. На федеральном уровне необходимо определить цели налогового регулирования и их методы. На региональном и местном уровнях должны применяться методы исходя из интересов субъекта или территории, так как стимулирование, проводимое на региональном и местном уровнях, является более эффективным, поскольку только на этих уровнях возможно выявить перспективные отрасли хозяйства и более адресно разработать для них систему налоговых стимулов.

Основными принципами инвестиционно-ориентированной налоговой политики должны быть:

- формирование налоговой системы, поощряющей процессы накопления в отношении юридических и физических лиц;
- дифференцированный подход при налогообложении предприятий производственного и непроизводственного сектора;
- стимулирование частных инвестиций на развитие собственной производственной базы регионов;
- максимально возможное сокращение льгот, не имеющих отношения к инвестиционной деятельности и снижающих собираемость налогов.

Система налоговых льгот определяется основными направлениями государственной экономической политики.

Стимулирование инвестиций в основном осуществляется за счет изменения региональной (местной) ставки, когда региональные (местные) законодательные органы самостоятельно принимают решение о размере ставки и тем самым повышают или понижают уровень инвестиционной активности в регионах и муниципальных образованиях. Снижение региональных налоговых ставок дает неоднозначный результат. С одной стороны, оно способствует росту производства и накоплению, а с другой – увеличивает бюджетный дефицит региона. Достижение эффекта от снижения налоговой ставки в будущем зависит от расходов региона на производственные инвестиции

в отрасли, способствующие экономическому росту в данном регионе. Совершенствование инвестиционной направленности налогов в механизме экономического стимулирования заключает в себе и выработку решений по реформированию налоговой системы для отдельных видов деятельности, являющихся инструментом привлечения инвестиций и неотъемлемой частью инвестиционного процесса. К их числу можно отнести использование соглашений о разделе продукции в добывающей промышленности, полное освобождение от НДС товаров, работ, услуг по соглашению.

Цель инвестиционно направленной налоговой системы заключается не в том, чтобы собирать больше налогов, а в том, чтобы сделать российскую налоговую систему более справедливой по отношению к налогоплательщикам, находящимся в различных экономических условиях. Необходимо повысить регулирующую роль налогов и, как следствие, сделать российскую экономику инвестиционно привлекательной. Для большинства субъектов Федерации характерны общие причины снижения налогового потенциала, а именно: низкая налоговая нагрузка по формированию федерального бюджета, низкая обеспеченность собственными налоговыми доходами, высокая зависимость регионального бюджета от отчислений из федерального бюджета, высокая недоимка в результате неперспективных и убыточных производств, а также возникающий при этом дефицит бюджета. При такой ситуации в регионе необходима оценка внутренних резервов по природно-климатическим, географическим, социально-экономическим факторам. На основании данной оценки можно определить возможный вариант применения какого-либо налогового режима.

Здесь возможно использование режима «налоговых каникул», бюджетных ссуд, но при условии наличия и последующего развития внутреннего потенциала. В случае неблагоприятных условий возможен вариант полной, равномерной централизации доходных и расходных полномочий. Применение дифференцированного подхода по индивидуальным показателям субъекта Федерации окажется менее дорогостоящим, чем полная перестройка установившегося налогового механизма, перекраивание всей налоговой системы. Работа по оценке, сопоставлению, анализу необходимых показателей по выявлению налогоспособности, внутренних резервов субъектов Федерации не является трудоемкой, дорогостоящей и может выполняться налоговыми органами территориальных налоговых инспекций.

Необходимо решать проблемы налоговой политики во взаимосвязи с потребностями общества, реальными нуждами государства в финансовых ресурсах и развитием экономики как естественной базы налоговых поступлений. В связи с этим возможны следующие направления: активизация участия государства в создании инфраструктуры в перспективных для доходов бюджета направлениях; рациональное природопользование, нацеленное на максимально полное извлечение полезных ископаемых и защиту окружающей среды; разработка рекомендаций по использованию бюджетных средств и средств налогоплательщика в направлениях, стимулирующих рост ВВП.

Инвестиционный климат регионов в современных российских условиях чрезвычайно динамичен и постоянно меняется в ту или иную сторону. С помощью эффективного регионального мониторинга необходимо фиксировать происходящие изменения с занесением в Паспорт региона, сформированный на основе Налогового паспорта. Нужно устанавливать глубинные причинно-следственные связи между протекающими в регионе социально-экономическими процессами и отражением их на инвестиционной привлекательности региона, бюджетных процессах, осуществлять профилактику наиболее слабых элементов инвестиционного климата.

В экономике высокодотационных регионов существует необходимость дифференцированного подхода к налоговомк регулированию. Необходимы меры по совершенствованию регулирования, а именно: 1) в самостоятельном регулировании ставок по регулирующим налогам; 2) в расширении возможности применения налогового кредита; 3) в усилении налогового администрирования.

Первая мера направлена на решение существующей дилеммы в области налогового законодательства: а) закрепление на длительный срок принципа солидарности в налоговой политике по отношению к основным налогам, т.е. закрепление порядка распределения налога по видам бюджетной системы; б) предоставление самостоятельности различным уровням власти в определении как налоговых ставок, так и налоговых процедур. Необходимо на федеральном уровне определить список налогов, где сохраняется принцип солидарности (долевого участия) и предоставляется определенная свобода разным уровням власти. Это означает выбор между европейской и американской схемами функционирования бюджетной и налоговой систем.

Снятие налоговой льготы на прибыль в части инвестиций своим недостатком имеет невозможность регулирования со стороны органов власти инвестиционной активности, а следовательно, всей экономической деятельности. Ранее действовавшая льгота имела для бюджетной системы по сути дела безвозмездный характер. Эту льготу необходимо заменить на процедуру применения налогового кредита, которая отражена в Налоговом кодексе. Опыт функционирования и развития рыночной экономики показывает постепенное расширение информации о деятельности хозяйствующих субъектов, в ее обмене и использовании. Применительно к налоговой информации необходимо расширить как доступ к ней третьих лиц, так и публичное распространение основных результатов налоговой отчетности. Здесь возникает множество проблем, связанных с понятием налоговой тайны, но часть налоговой информации уже раскрывается самим налогоплательщиком (например, данные о прибыли и налогах на нее). Вполне может быть раскрыта информация об общем размере косвенных налогов, а также налогов на имущество и ряд других. Для этого важно принятие законов о расширении публичной информации о деятельности хозяйственных организаций и других экономических форм в зависимости от объема и характера деятельности. Возможное раскрытие информации о выплаченных налогах должно стать престижным в обществе.

Усиление налогового администрирования – важнейший ресурс в повышении эффективности работы налоговой системы, а также важнейший инструмент налогового регулирования и формирования налогового потенциала региона.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ. Части первая и вторая. М.: Эксмо,2009. 784с.

2. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год. Информационно-аналитический сборник, 2009, март, N 3 (135), с.16-34.

3. Караваева И.В.Отечественная налоговая политика в условиях бюджетного дефицита. – Финансы, 2010, N1, с.23-27.

4. Курочкин В.В., Басиев М.К. Налоговое администрирование как инструмент антикризисного управлении.– Финансы, 2010, N1, с.28-32.

5. Пансков В.Г. О налоговом стимулировании инвестиционной деятельности.– Финансы, 2009, N 2, с.38-39.

6. Журавлева О.О., Исмаилова Л.Ю. О проблемах налогового стимулирования. – Финансы, 2009, N 7, с.27-31.

7. Шаталов С.Д. Налоговая политика Российской Федерации в ближайшей перспективе. – Финансы, 2009, N 7, с.3-7.

МУНИЦИПАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ОБЪЕКТ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

ЮШИНА Елена Александровна
к.п.н., доцент Вятского государственного гуманитарного университета, г. Киров

В статье рассматривается концепция муниципальных услуг как объект муниципального управления. Автор выявляет особенности, модели, сущность, цели, объекты и субъекты муниципальных услуг.

Yushina E.A. Municipal services as the object of municipal administration
The article examines the theoretical conceptions of municipal services as the object of municipal administration. The author brings to light the characteristics, models, essence, goals, objectives, subjects of the municipal services.

Ключевые слова: муниципальные услуги, экономические субъекты, деловая активность, муниципальное управление, корпоративная экономика
Keywords: municipal services, economic subjects, economic activity, Municipal Administration, corporate economy
E-mail: elenayushina@ramber.ru

Муниципальное хозяйство играет решающую роль в развитии муниципального образования в целом, а также в улучшении качества жизни населения, проживающего на данной самоуправляющейся территории. Оно является одним из главных объектов и одновременно ресурсом муниципального управления.

Как правило, под хозяйством понимают совокупность хозяйствующих субъектов, ограниченных видом собственности, определенным характером деятельности и территорией, на которой осуществляется эта деятельность.

Муниципальное хозяйство – это экономическая категория, выражающая отношения между органами местного самоуправления, имеющими двойственную природу (властную (политическую) и хозяйственную (экономическую), и субъектами хозяйственной и иной общественно значимой деятельности по поводу использования местных ресурсов исходя из коллективных интересов местного сообщества. В то же время, по мнению автора, это инструмент, с помощью которого органы местного самоуправления осуществляют экономическую и хозяйственную деятельность на территории муниципального образования.

Происхождение данного термина относится еще к древности. Munis в переводе с латинского значит тяжесть, тягота, бремя, а capio, recipio – беру, принимаю. Иными словами, городское управление, как бы берущее на себя, по уполномочию города и с разрешения правительства, бремя общественной власти, выполнения общественных задач и распоряжения хозяйственными средствами, называется муниципалитетом, а его деятельность – муниципальным хозяйством.

Согласно точке зрения А.Рисса, изложенной в 1914 г. в «Основах муниципального хозяйства», «муниципальное хозяйство – это совокупность всех мероприятий городского общественного управления, при посредстве которых оказывается влияние на производство, распределение и потребление благ, служащих для удовлетворения жизненных потребностей».

Муниципальное хозяйство создалось исторически, эволюционным путем. Существовало и существует несколько точек зрения на природу муниципального хозяйства. В 80-х гг. XX в. в советской России существовал

взгляд на городское хозяйство как на «управление переданной в ведение и распоряжение государственной собственностью для создания благоприятных условий жизнедеятельности городского населения в целях повышения производительности труда». Иной собственности в этот период не существовало, так как Советы входили в общую вертикаль органов государственной власти, а местное хозяйство рассматривалось как область государственного управления. Каждая из отраслей городского управления подлежала руководству практически всех центральных министерств и ведомств. Управление социалистическим городским хозяйством строилось на принципе демократического централизма. Централизация управления обеспечивала приоритет общегосударственных интересов в хозяйственном строительстве городов. Высшие органы государственной власти и государственного управления давали руководящие указания по важнейшим вопросам развития городов и городского хозяйства. А под городским хозяйством понимался комплекс расположенных на территории города предприятий, учреждений, организаций, призванных удовлетворять социально-бытовые потребности проживающего в нем населения.

Следовательно, советское коммунальное хозяйство являлось дробной производственной частью, принадлежащей целому, лежащему на уровне государственного центра, хозяину общегосударственной собственности и правящей партии.

Поскольку местное самоуправление несет на себе признаки как государства, так и хозяйствующего субъекта, т.е. имеет двойственную природу, постольку существует и множество подходов к определению понятия муниципального хозяйства.

В настоящее время часть ученых считает, что к муниципальному хозяйству относится вся совокупность предприятий и учреждений муниципальной собственности (коммунальное хозяйство) и подходит к решению вопроса с позиции, кому принадлежит данная собственность. В результате такого подхода органы местного самоуправления не заинтересованы в создании условий для развития хозяйствующих субъектов иных форм собственности и значительно снижается их интерес в создании условий для инвестиционной и иной деятельности, направленной на создание благоприятных условий для хозяйствования на данной территории.

Другая группа исследователей относит к муниципальному хозяйству всю совокупность хозяйств, расположенных на территории муниципального образования, поскольку властные полномочия органов местного самоуправления распространяются на все хозяйствующие на его территории субъекты. Однако такой подход ставит местное самоуправление над другими хозяйствующими субъектами и предполагает монопольные права органов муниципального управления, дает им необоснованные преимущества в конкуренции, прежде всего, с частным сектором на территории муниципального образования. Кроме того, при подобном подходе происходит размывание понятия «власть», подрыв ее авторитета, и подмена ориентиров, что приводит к недобросовестному исполнению местным самоуправлением общественных дел, возложенному на нее законом [4].

По определению Л.А.Велихова, муниципальное хозяйство – это «деятельность города в лице его городских публичных органов, направленная к удовлетворению известных

коллективных потребностей городского населения». При этом городское хозяйство есть не только хозяйственная деятельность на основе муниципальной собственности и муниципальных предприятий, но ***вся совокупность деятельности муниципалитета***. Следовательно, муниципальное хозяйство – совокупность предприятий и учреждений, осуществляющих на территории муниципального образования хозяйственную деятельность, направленную на удовлетворение коллективных (общественных) потребностей населения [3]. В своем исследовании «Опыт муниципальной программы» [2] он выделял четыре модели муниципального хозяйства: муниципализация; муниципально-подрядная и муниципально-рентная; муниципально-концессионная; концессия. Данные модели различаются по степени вмешательства органа местного самоуправления в хозяйственную жизнь предприятия. Максимальное вмешательство, когда местное самоуправление становится, по существу, собственником предприятия, предполагается при муниципализации; минимальное – предполагает концессия, в этом случае органы местного самоуправления на договорных условиях предоставляют частному лицу управлять предприятием. Конечно же, ряд положений книги (вышла в свет в 1926 г.) Л.А.Велихова устарели, но некоторые его постулаты при современной адаптации могут быть полезными и сегодня.

В зарубежных странах исторически сложились и действуют следующие виды муниципального хозяйства:

- *Коммунальная модель муниципального хозяйства.* Она характеризуется тем, что основную тяжесть затрат на реализацию общественных интересов и потребностей несут сами жители муниципального образования (коммуны, общины), а основным ресурсом являются налоги с населения. Главным элементом в этой системе выступает орган местного самоуправления, который осуществляет как накопление ресурсов, так и их расходование.

- *Коммунально-рентная модель муниципального хозяйства.* Данная модель отличается от предыдущей тем, что предусматривает участие органов местного самоуправления в сфере использования ресурсов территории и в ее развитии через предоставление ограниченных прав в финансово-кредитной деятельности и права ресурсной ренты. Налоги с населения дополняются возможностью обложения налогами производителей продукции и услуг на территории данного муниципального образования.

- *Муниципально-рентная модель организации муниципального хозяйства.* Данная модель подразумевает, что основное бремя по обслуживанию интересов населения и по решению вопросов местного значения несут органы местного самоуправления, для чего им предоставляется возможность стать полноправным хозяйствующим субъектом на своей территории.

Данные модели в чистом виде не используются, а трансформируются с учетом местных исторических, социально-экономических и иных особенностей и традиций данной конкретной самоуправленческой территории.

Исходя из двойственной природы местного самоуправления, выделяются и особенности положения местного самоуправления в государстве и, прежде всего, его двойственная природа накладывает отпечаток и определяет особенности муниципального хозяйства. Муниципальное хозяйство носит черты частного

хозяйства, с точки зрения ведения хозяйственной деятельности, так как выступает на рынке как самостоятельный и равноправный субъект хозяйственной деятельности. Т.е. оно может самостоятельно распоряжаться муниципальным имуществом, финансовыми ресурсами, землей и всеми остальными компонентами, входящими в состав муниципальной собственности. Однако использовать все эти ресурсы органы местного самоуправления должны в целях выполнения общественных функций, возложенных на них. В связи с этим и формы распределения результатов хозяйственной деятельности общественны по своей природе. В этом проявляется общественный характер муниципального хозяйства, поскольку жители являются одновременно и заказчиками услуг, оказываемых органами местного самоуправления по их поручению, и коллективным собственником муниципального имущества. [4].

С другой стороны, органы управления муниципальным хозяйством выступают в роли подрядчика, исполняющего государственные функции, которые оплачиваются государством. Прежде всего, это касается функций, исполнение которых невозможно централизованными государственными структурами: организация повседневных контактов с населением по вопросам, отнесенным к ведению государства.

Как правило, в структуру муниципального хозяйства входят:

1. ***Органы местного самоуправления***. Их роль заключается в том, что они должны учитывать и пытаться сбалансировать интересы различных субъектов: населения и их групп, предприятий, организаций, учреждений различных форм собственности, а также направлять их деятельность в единое русло для осуществления комплексного социально-экономического развития территории и удовлетворения коллективных интересов и потребностей местного сообщества (населения). В целом же органы местного самоуправления, как власть местного сообщества, координируют деятельность 2-го и 3-го элементов, а также создают благоприятные условия для их организации и деятельности.

2. ***Предприятия организации, учреждения муниципальной формы собственности***. По отношению к ним органы местного самоуправления выступают в роли собственника. Они определяют цели, условия и порядок деятельности этих предприятий, осуществляют регулирование цен и тарифов на их продукцию (услуги), утверждают их уставы, назначают и увольняют их руководителей, заслушивают отчеты об их деятельности и т.д.

3. ***Предприятия, организации, учреждения иных форм собственности***. По мнению автора, в структуру муниципального хозяйства входит только то направление, либо часть его деятельности (по форме может быть «добровольно принудительная», либо в соответствии с законодательством), направленная на удовлетворение общественных (коллективных) интересов и потребностей данного местного сообщества. По отношению к этим субъектам органы местного самоуправления выступают как власть.

В целом же, по мнению автора, деятельность органов местного самоуправления по отношению к хозяйствующим субъектам различных форм собственности может быть представлена следующим образом (см. рис. 1.).

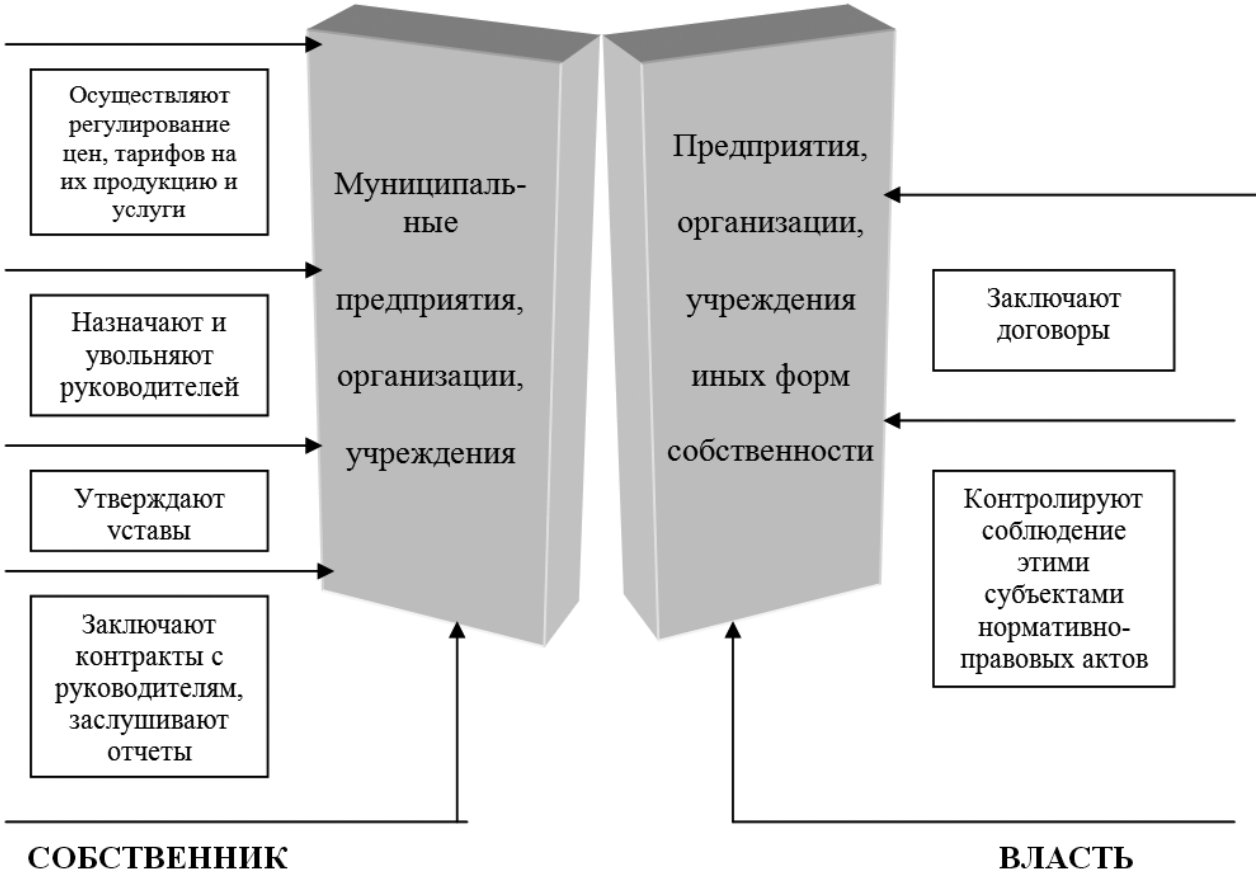


Рисунок 1. Деятельность органов местного самоуправления.

В целом же при ведении муниципального хозяйства не должно быть абсолютизации предоставления услуг населению только предприятиями, организациями, учреждениями муниципальной формы собственности, либо только рыночным сектором экономики. Эффективно, в соответствии с законодательством, должны использоваться все приемлемые источники. Органы местного самоуправления должны создавать благоприятные условия для развития хозяйствующих субъектов различных форм собственности, поскольку от их эффективного развития зависит наполнение доходной части местного бюджета, предоставление услуг населению, создание дополнительных рабочих мест и т.п., с помощью чего муниципальные власти могут осуществлять определенную политику по удовлетворению потребностей местного сообщества.

Литература

1. Боголюбов В.С., Ситеняев В.М. Управление городским хозяйствам. Л., 1989.

2. Велихов Л.А. Опыт муниципальной программы. Л., 1926.

3. Велихов Л.А. Основы городского хозяйства. М.-Л.: Госиздат, 1928.

4. Воронин А., Лапин В., Широков А.. Основы управления муниципальным хозяйством.М:Дело, 2001.

5. Муниципальное управление и поддержка предпринимательства: Учебное пособие/ Под.ред. В.П.Белянского, А.Г.Воронина, Б.Т.Пономаренко. М.: Логос, 2001.

6. Юшина Е.А. Муниципальное управление: Учебник. М.: ФГНУ «Российский научный центр государственного и муниципального управления», 2003.

ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ КАРЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ

РУДАКОВ Михаил Николаевич
д.э.н., проф. Петрозаводского государственного университета

ШЕГЕЛЬМАН Илья Романович
д.т.н., проф., проректор Петрозаводского государственного университета

В статье рассматриваются основные социальные итоги развития экономики Республики Карелия за предкризисное десятилетие: уровень и динамика заработной платы и денежных доходов населения, их соотношение по видам экономической деятельности. Анализ данных региональных и среднероссийских показателей позволил выявить некоторые экономические проблемы региона.

Rudackov M.N., Shegelman I.R. Cash population's incomes: Karelian economy's problems

In article the basic social results of development of economy of Republic Kareliya for precritical decade are considered: level and dynamics of a salary and monetary incomes of the population, their parity by economic activities kinds. The analysis of the data of regional and average Russian indicators has allowed to reveal some economic problems of region.

Ключевые слова: заработная плата, денежные доходы, прожиточный минимум, лесопромышленный комплекс
Keywords: wage, cash income, living wage, timber processing complex
E-mail: rud@drevlanka.ru, shegelman@onego.ru

Настоящая публикация продолжает исследования авторов в области оценки результативности бюджета и реального сектора экономики Республики Карелия [1],[2]. Тенденции развития экономики Республики Карелия за период после кризиса 1998 г. в целом совпадали с общероссийскими. Экспортная ориентация региональной экономики позволила многим хозяйствующим субъектов существенно «подняться» после трудностей первой половины 90-х гг. Заметно улучшилось и состояние государственных финансов. С 1999 г. экономика региона демонстрировала в целом устойчивые темпы роста большинства макроэкономических показателей – валового регионального продукта, объема промышленного производства и строительства, инвестиций в основной капитал, оборота розничной торговли и общественного питания, объема платных услуг, внешнеторгового оборота. Сельское хозяйство, в силу сложных природно-климатических условий сохраняющее свой проблемный характер, увеличивало производство основных видов продукции, сохраняя продуктивность скота и птицы.

Устойчиво росли и показатели уровня жизни: начисленная и реальная заработная плата, среднедушевые доходы и назначенные пенсии, наращивалось строительство жилья, уменьшалась безработица. Вместе с тем обнаружена неоднозначность основных социальных результатов динамики экономического развития.

Следует обратить внимание на уровень и динамику заработной платы в регионе (согласно Закону РФ от 19.02.1993 г. N 4520-1 «О государственных гарантиях и компенсациях для лиц, работающих и проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях» в республике были увеличены так называемые «северные надбавки» к заработной плате и минимальная величина законодательно установленных доплат составила 65%, а среднемесячная начисленная заработная плата в целом по региону стала увеличиваться более быстрыми темпами, чем в среднем по России: к 1998 г. превышение, с учетом увеличенных надбавок, составило более 25% [1]).

[1] Здесь и далее количественные показатели сгруппированы из официально опубликованных статистических данных, источники которых приведены в конце статьи. Показатели 2009 г. даются на основании официальных данных оперативной информации органов Федеральной службы государственной статистики.

Однако с 1998 г. темпы роста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы стали отставать и в 2007 гг. впервые за годы реформирования среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в республике оказалась ниже средней по России (13342,1 против 13593,4 руб.). В 2008 г. тенденция сохранилась, а отношение заработной платы к среднероссийской составило уже 97,7% по сравнению с 98,15% в 2007 г. Предварительные итоги 2009 г. ситуации не изменили – российский показатель оказался равным 18795,1 руб., карельский – 18342,2 руб. (следовательно, вышеуказанное соотношение достигло 97,6%). Динамика этих показателей приобрела устойчивые очертания (рис. 1).

Показательна и динамика темпов роста среднедушевых месячных денежных доходов населения. В абсолютном измерении их незначительное превышение над среднероссийскими сохранялось в Карелии лишь в 1998 и 1999 гг. (106,6 и 101,5 % соответственно), затем отставание стало увеличиваться и составило, по официальным итогам 2008 г., более 18 % от среднероссийского уровня (рис. 2).

На протяжении анализируемого периода – с 1998 по 2009 г. – средний размер назначенных пенсий (с учетом компенсаций) в Карелии превышал российский уровень. Это превышение нарастало от 109 % в 1998 г. до 123 % по итогам 2008 г.

Более высокий, относительно российского, уровень заработной платы и пенсий долгое время позволял большей части населения иметь доходы выше прожиточного минимума – удельный вес численности населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в Республике Карелия вплоть до 2006 г. был меньше среднего по России показателя и постоянно уменьшался. Однако в 2006 г. анализируемые показатели практически сравнялись – в России доходы ниже прожиточного минимума имели 15,2 % населения, в Карелии – 15,4 %. Переломный, в сравнительно-зарплатном отношении, 2007 г. сказался и на уровне бедности населения, когда впервые за многие годы существенно возросла доля населения с доходами ниже прожиточного минимума – 17 % против 15,4 % в 2006 г. В 2008 г. рост удельного веса населения указанной группы замедлился и достиг 17,1%. Наиболее вероятно, что итоги 2009 г. в данном аспекте не стали существенно более оптимистичными (рис. 3).

Анализ структуры денежных доходов в республике позволил выяснить своеобразие процесса получения различных форм доходов и их взаимозависимости и сделать некоторые выводы о специфике трудовой мотивации населения региона. Отмечен существенно более высокий, по сравнению с российским уровнем, удельный вес оплаты труда (без учета скрытой) в денежных доходах населения (по итогам 2008 г. – 53,8 против 44,7 %). Более высокий, чем в среднем по России, размер назначенных в Карелии пенсий вызывает и более высокий удельный вес в денежных доходах социальных выплат – 20,9 % по сравнению с 13,2 %, что в совокупности означает, что до 70 % денежных доходов населения имеют официальное трудовое происхождение.

Доля доходов от собственности в республике более чем в три раза ниже среднероссийской и представляется ничтожно малой (менее 2%). В то же время удельный вес статистически не строгих «других доходов», включающих скрытую оплату труда, также значительно меньше российского уровня – 15,7 против 25,7 %. Несложный расчет показывает, что доля скрытой оплаты труда в карельской экономике практически вдвое ниже российского уровня. Именно поэтому отставание региональных показателей от среднероссийских по среднедушевым денежным доходам существенно превышает расхождение по заработной плате: возможности получения других форм денежных доходов в республике невелики сравнительно с российскими.

Анализ показал, что общая структура соотношения зарплат по видам экономической деятельности в республике принципиально не отличается от российской: оплата труда финансистов превышает среднюю по региону более чем в два раза, для государственных служащих это опережение составляет чуть менее 1,7 раза, занятых в добыче полезных ископаемых – примерно полтора раза. Однако в последние годы утрачивают свое «преимущество» в оплате труда энергетики, транспортники и связисты, отстают от среднего уровня и

строители. Благополучным видом экономической деятельности в Карелии остается рыболовство и рыбоводство, где заработная плата занятых, отставая в 2004 г. от республиканского ориентира более чем на 25 %, в 2008 г. опередила последний на 44,6 %. В то же время, в сельском и лесном хозяйстве, образовании и здравоохранении уровень оплаты отстает от средних по республике показателей на 20-35%.

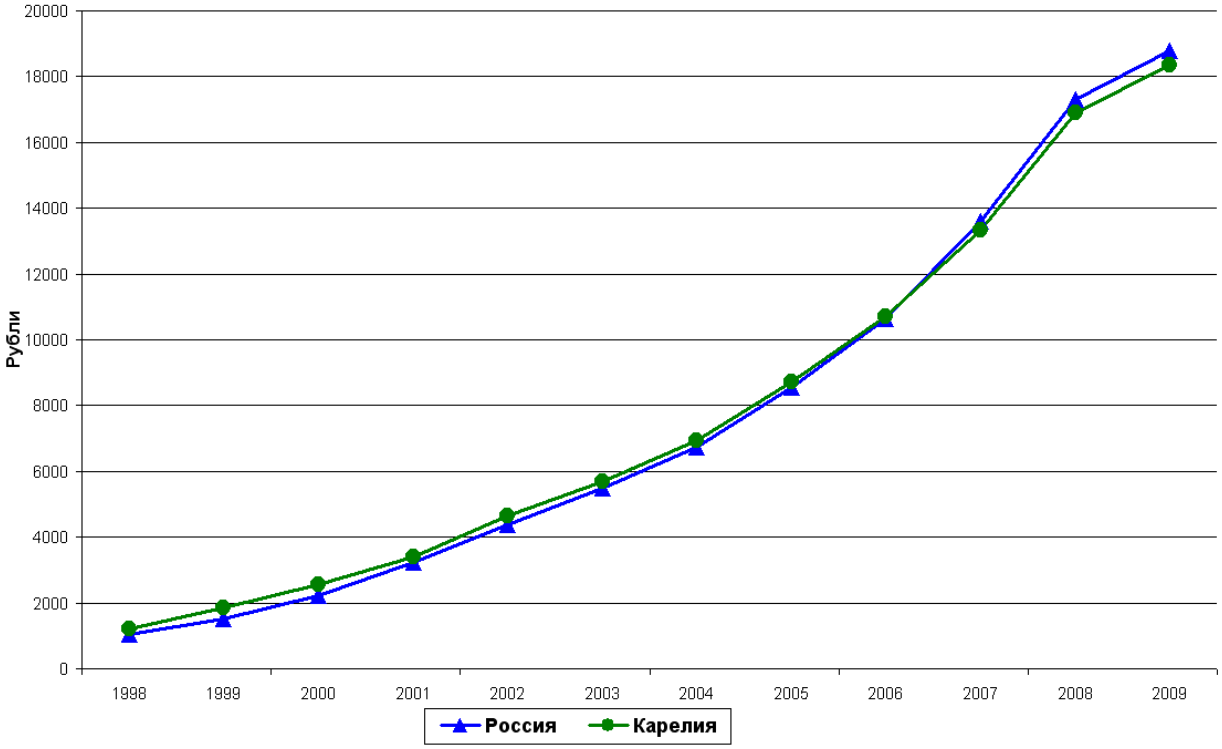


Рисунок 1. Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника в 1998-2009 гг., руб.

Лесопромышленный комплекс (ЛПК) республики включает три вида экономической деятельности: лесозаготовки; обработку древесины и производство изделий из дерева; производство целлюлозы, древесной массы и бумаги, картона и изделий из них и в настоящее время по-прежнему занимает ведущее место в экономике: там сосредоточено почти 20 % основных фондов коммерческих организаций и 10 % всех работающих в республике (более 23 тыс. чел.). На долю Карелии приходится 24,2 % производства бумаги и более трети выпуска газетной бумаги России.

Анализ показал, что для оплаты труда работников ЛПК характерны существенные «видовые» различия, специфически отражающие их вклад в создание валового регионального продукта: в 2008 г. среднемесячная начисленная заработная плата на лесозаготовках составляла 14695,2 руб., в деревообработке – 11389,2 руб., целлюлозно-бумажной промышленности – 17298,5 руб. Все последнее десятилетие уровень оплаты труда на лесозаготовках и в деревообработке существенно отставал от среднемесячной заработной платы в экономике региона в целом. Лесозаготовители только в 1999 и 2000 гг. получали более высокую зарплату – 114 и 105 % соответственно (понятно, что это был эффект девальвации), все последующие годы ее уровень составлял 82-85 % средней по республике. В деревообработке максимально достигнутый уровень заработной платы даже в первые последефолтные годы составлял лишь 91-92 % средней по региону, оставаясь в дальнейшем на уровне 70-75 % (только в 2007 г. наблюдался более высокий уровень – 82,8 %). Показательной является динамика уровня заработной платы в целлюлозно-бумажной промышленности. В 1999-2000 гг. она превышала среднереспубликанский уровень более чем в полтора раза. В дальнейшем это соотношение начало сокращаться и достигло по итогам 2008 г. всего 102,4 %, что не может быть признано эконо-

мически и социально оправданным. Понятно поэтому, что положение с оплатой труда в лесопромышленном комплексе не адекватно его месту и значимости в экономике республики. Более того, даже его экспортоориентированный характер не позволяет удерживать социально приемлемый для региона уровень заработной платы.

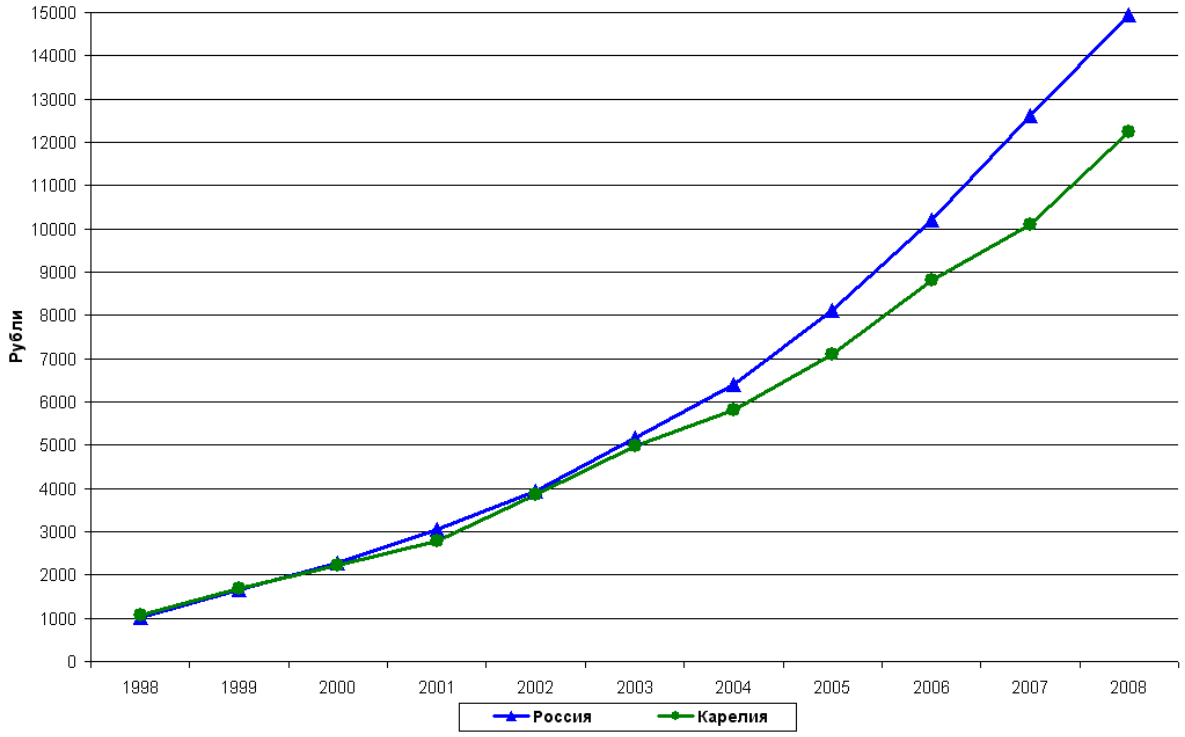


Рисунок 2. Среднедушевые денежные доходы населения в 1998-2008 гг., мес./руб.

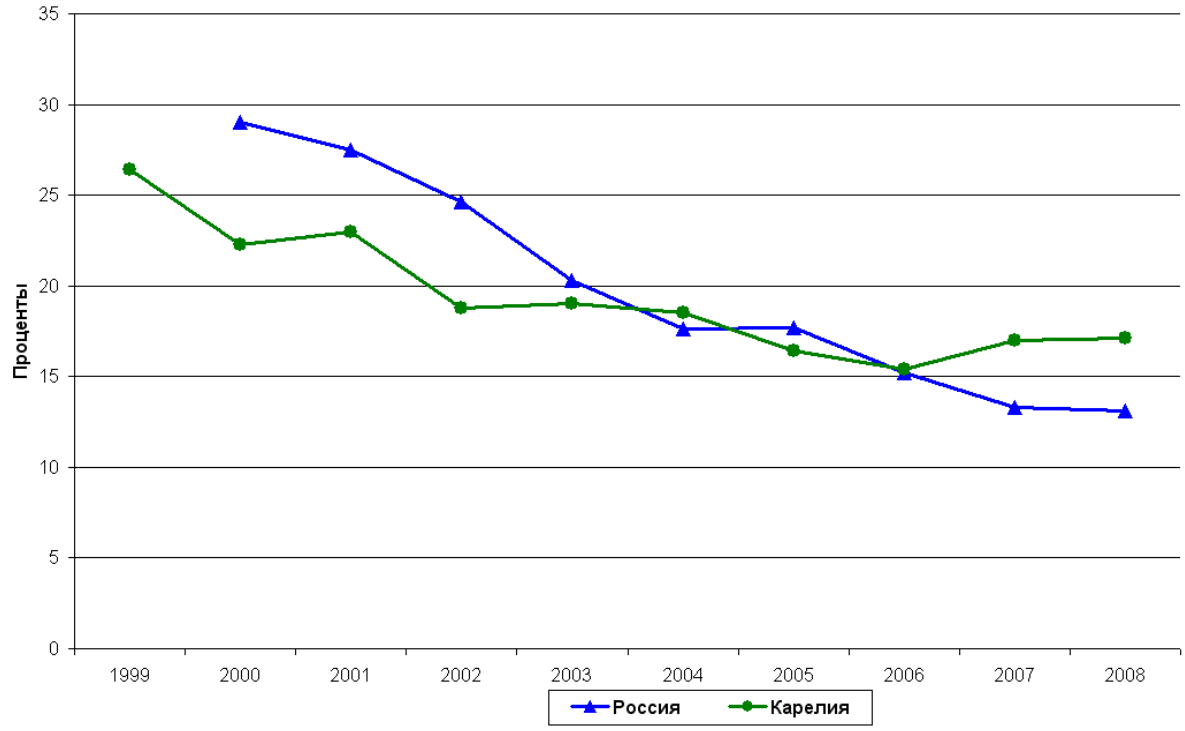


Рисунок 3. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, % от общей численности

Таким образом, уровень и динамика заработной платы и денежных доходов населения Республики Карелия свидетельствуют, что в целом благоприятная макроэкономиче-

ская ситуация в регионе не должным образом трансформировалась в социально значимые результаты и рост благосостояния работников. Сравнение с изменением аналогичных российских показателей доказывает, что их динамика в Карелии недостаточна для достижения адекватных результатов: доходы населения Карелии все более отстают от достигнутых в среднем по России. Таким образом, республиканскому правительству следует принять серьезные меры для повышения эффективности устойчивости региона, а важнейшим направлением в решении этой проблемы является интенсификация работы по повышению его инвестиционной привлекательности.

Литература

1. Рудаков М.Н. Республика Карелия: бюджет и реальный сектор экономики / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман. – ЭКО, 2006, N 7, с. 41-57.

2. Рудаков М.Н., Шегельман И.Р. Некоторые аспекты тактики регионального бюджетного менеджмента / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман. – Проблемы современной экономики, 2010, N 1(33), с. 337-339.

3. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб./Росстат. М., 2009. – 795 с.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Стат. сб. /Росстат. М., 2009. – 990 с.

5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004: Стат. сб. /Росстат. М., 2004. – 966 с.

6. Социально-экономическое положение и уровень жизни населения России. 2007: Стат. сб./Росстат. М., 2007. – 493 с.

7. Социальная сфера Республики Карелия. Статистический сборник/Карелиястат. Петрозаводск, 2009. – 150 с.

8. Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб./Росстат. М., 2007. – 611 с.

9. Труд и занятость в Карелии: Статистический сборник/Карелиястат. Петрозаводск, 2009. – 95 с.

10. Лесной комплекс Республики Карелия: Статистический сборник/ Карелиястат. Петрозаводск, 2009 – 61 с.

11. Доклад Главы Республики Карелия С.Л.Катанандова «О положении в республике, выполнении государственных программ, осуществлении внутренней политики и внешних связей Республики Карелия (итоги 2007 года)». – Петрозаводск, 2008. – 182 с.

12. Доклад Главы Республики Карелия С.Л. Катанандова «О положении в республике, выполнении государственных программ, осуществлении внутренней политики и внешних связей Республики Карелия (итоги 2008 года)». Петрозаводск, 2009. – 192 с.

13. Доклад Главы Республики Карелия С.Л. Катанандова «О положении в республике, выполнении государственных программ, осуществлении внутренней политики и внешних связей Республики Карелия (итоги 2009 года)». Петрозаводск, 2010. – 196 с.

14. Оплата труда работников по видам экономической деятельности. Информационно-аналитический бюллетень / Карелиястат. Петрозаводск, 2009. – 49 с.

15. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru

16. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Карелия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://krl.gks.ru

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ТРАНСПОРТНО-ГРУЗОВЫЕ ПОТОКИ В ЛОКАЛЬНЫХ РОЗНИЧНЫХ СЕТЯХ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

ЯКУШЕВ Денис Сергеевич
аспирант Уральского государственного экономического университета, г. Екатеринбург

С развитием потребительского рынка в России одним из главных звеньев реализации хозяйственных и социальных задач призвана стать розничная торговля. Не составляет исключения и одна из ее форм – локальные розничные сети, которые в условиях конкуренции должны эффективно управлять транспортно-грузовыми потоками (ТГП), находя новые пути совершенствования хозяйственной деятельности. Для этого необходимо принимать во внимание влияние факторов, определяющих движение ТГП в локальных розничных сетях. Причем данные факторы имеют свои особенности применительно к сетям Уральского федерального округа.

Yakushev D.S.Factors influencing on cargo-transport flows in local retail networks of the Ural Federal Region

Development of consumer market in Russia made retail trade one of the main aspects of all economic and social performance. Local retail networks, as one form of retail trade, is not an exclusion. Under the conditions of fierce competition local retail networks must be able to manage effectively cargo-transport flows by finding new ways of improvement of economic activities. For this it is necessary to take into account the influence of factors defining movement of cargo-transport flows in local retail networks. It is important to note that these factors have their specificity in connection with the networks of the Ural Federal region.

Ключевые слова: формат розничной торговли, поток грузового транспорта, особенности партии продукции
Keywords: retail trade format; cargo transport flow; features of the product batch
E-mail: mindliny@mail.ru

Термин «розничная сеть» обозначает организацию, имеющую центральный офис, один или несколько распределительных центров (РЦ) и определенное количество собственных торговых точек (ТТ). Локальная розничная сеть (ЛРС) – это торговая сеть, действующая как в рамках одного города, так и в масштабах одного или нескольких регионов и не планирующая экспансии во все регионы России [1, с. 24].

С точки зрения инфраструктуры и связей с контрагентами, ЛРС представляет собой: совокупность ТТ, находящихся в одном регионе и обслуживаемых с одного или нескольких РЦ; компактную логистическую инфраструктуру; аппарат управления (центральный офис), находящийся в непосредственной близости к конечному потребителю и логистической инфраструктуре; структуру, быстро реагирующую на изменения внешней среды, имеющую прямые связи с местными производителями товаров, дистрибьюторами и оптовыми поставщиками.

В настоящее время практически во всех крупных городах Российской Федерации ЛРС имеются. Большинство из них включают в себя, как правило, не более пятидесяти ТТ. Незначительное число региональных ПРТ имеют статус федеральных торговых сетей, например, «Виктория», «Магнит». Остальные торговые сети работают в рамках своего региона и, как правило, не выходят за его пределы. Несмотря на определенные недостатки, ЛРС не только представлены в каждом регионе России, но и занимают доминирующее положение, внося существенный вклад в развитие отрасли розничной торговли.

В условиях многолетней изоляции от внешних конкурентов в Свердловской области УрФО ЛРС активно развивались. Некоторым из них удалось к настоящему времени стать крупными современными торговыми сетями (табл.1). Ведущая ЛРС в этом регионе – сеть дискаунтеров «Монетка», работающая на рынке с 2001 г. ЛРС развивает два торговых формата: дискаунтеры «Монетка» (общая площадь

ТТ в среднем составляет от 400 кв. м) и супермаркеты «Монетка-Супер» (общая площадь ТТ в среднем составляет от 1500 кв.м) с ассортиментной линейкой более 20 тыс. наименований. Начиная с 2005 г. темпы расширения сети заметно ускорились, причем основной акцент был сделан на открытии ТТ в городах области и в соседних регионах. В настоящее время ЛРС насчитывает порядка 145 ТТ, в том числе 13 – «Монетка-Супер».

Таблица 1

Локальные розничные сети Свердловской области

Название	Формат	Количество ТТ, 2008 г.	Количество ТТ, 2009 г.
Кировский	Мультиформатная	83, из них 34 в Екатеринбурге	100, из них в Екатеринбурге 56
Купец	Мультиформатная	45 в Екатеринбурге и области	58, из них 42 в Екатеринбурге
Монетка	Дискаунтер	102	145, из них 28 в Екатеринбурге
Мегамарт	Cash&Carry	9	21 в Екатеринбурге и области
Бест-Маркет	Мультиформатная	21 в Екатеринбурге, области и других регионах	25 в Екатеринбурге, области и других регионах
Вузовский	Мультиформатная	5	7
Семь ключей	Мультиформатная	5	7
Звездный	Мультиформатная	6	9
СтоМАКъ	Супермаркет	2	3

Второй по значению ЛРС является ЗАО «Супермаркет «Кировский», в ее составе порядка ста ТТ. ТТ «Кировского» расположены в Екатеринбурге, Нижнем Тагиле, Первоуральске, Кировграде, Березовском и других городах области, а также в Кургане.

Третья крупнейшая ЛРС – ООО ТЦ «Купец», объединяющая 58 ТТ, из которых 42 находятся в Екатеринбурге. Сеть включает магазины трех форматов: супермаркет, дискаунтер и магазин у дома. Большинство ТТ объединены электронной системой контроля и управления.

Все три лидера интенсивно наращивают число ТТ как за счет экспансии в соседние регионы, так и за счет укрепления позиций в Свердловской области.

Наиболее крупными из ЛРС Тюменской области УрФО являются «Тамара», «Абсолют» и «Мостовский» (соответственно 15, 15 и 8 стационарных ТТ). Они объединяют предприятия разных форматов, включая магазины «прилавочной» торговли, и активно внедряют современные торговые технологии. Наибольших успехов в этом добилась ЛРС «Тамара», которая реформатировала большинство своих ТТ, переведя их на систему самообслуживания. Отдельного внимания заслуживает тюменское ЗАО «Партнер», развивающее в городе ЛРС «Пчелка», состоящую на данный момент из одиннадцати ТТ. ЛРС «Пчелка» оснащена централизованной системой контроля и управления, продолжает развиваться и в перспективе должна охватить все спальные районы города.

Особенностью развития тюменских ЛРС является то, что ниши дискаунтера и магазина «у дома» еще несколько лет будут свободны от конкуренции. Именно этот сектор рынка представляется наиболее перспективным для местных компаний.

Среди ЛРС Челябинской области УрФО лидером по числу ТТ является ЛРС «Незабудка», управляемая компанией ООО «Незабудка-Сервис» (табл. 2).Компании «Незабудка» принадлежит 114 ТТ разных форматов в УрФО. Компания основана в 2002 г., площади ТТ варьируются от 200 до 900 кв.м. ЛРС «Незабудка» занимает 25% розничного рынка Челябинска. По объемам товарооборота находится на седьмом месте в Уральском регионе и на первом месте в Челябинской области. ЛРС «Молния» (УК «Пирамида») занимает около 10% на розничном рынке Челябинска. ТТ ЛРС имеют формат гипермаркета, количество ассортиментных позиций достигает 38000.

Таблица 2

Локальные розничные сети Челябинской области

Название	Формат	Количество ТТ, 2008 г.	Количество ТТ, 2009 г.
Незабудка	Мультиформатная	104	114
Молния	Мультиформатная	21	26
Монетка (Екатеринбург)	Мультиформатная	4	6

Для комплексного планирования логистической деятельности ЛРС, содержащей значительный резерв снижения затрат торговых предприятий, необходимо выявить факторы, влияющие на транспортно-грузовые потоки. Важно отметить, что основным объектом исследования в логистике является материальный поток – это имеющие вещественную форму материальные ресурсы, незавершенное производство, готовая продукция, находящиеся в состоянии движения, рассматриваемые в процессе приложения к ним логистических функций и отнесенные к определенному временному интервалу. Материальный поток сопровождается грузовым и транспортным потоками. Транспортный поток – это направленное движение транспортных средств, циркулирующих по транспортной сети, а грузовой поток – это количество груза, перевезенного определенными видами транспорта в определенном направлении по определенному пути следования от начального пункта до конечного пункта за определенный период. Обобщив понятия «транспортный поток» и «грузовой поток», охарактеризуем транспортно-грузовой поток как направленное движение определенного количества транспортных средств с определенным количеством груза, циркулирующих по транспортной сети по определенному пути и отнесенных к определенному временному интервалу. Этот объединяющий термин позволяет, на наш взгляд, исследовать совместно и грузы, и транспортирующие их транспортные средства, оптимизировать и эффективно планировать транспортные и грузовые потоки ЛРС, более полно реализуя логистическую концепцию.

Итак, к первой группе относятся факторы, охватывающие свойства партии товара (ПТ), доставляемые из РЦ в ТТ ЛРС. К ним в первую очередь мы относим объемно-весовые характеристики грузов. В табл.3 приведены данные о распределении размеров ПТ в различных отраслях народного хозяйства.

Таблица 3

Удельный вес объема транспортно-грузовых потоков по размерам партии товара [2, с. 109]

Размер партии грузов, т	Промышленность	Строительство	Торговля
До 0,5 (включительно)	-	-	5,3
Свыше 0,5 до 1,0	0,5	-	27,1
Свыше 1,0 до 1,5	3,0	0,2	16,0
Свыше 1,5 до 3,0	17,3	11,9	36,5
Свыше 3,0 до 5,0	15,3	16,7	7,9
Свыше 5,0 до 8,0	30,8	31,8	4,4
Свыше 8,0 до 12,0	20,1	25,0	1,9
Свыше 12,0 до 25,0	12,4	11,5	0,9
Свыше 25,0	0,6	2,9	-

Данные табл.3 позволяют отметить, что объем перемещаемых грузов в ЛРС подпадает под определение мелких ПТ, доставка которых в ТТ является значительно более дорогостоящей, чем при доставке массовых грузов. При 2% общей транспортной работы, приходящейся на мелкие ПТ, на их долю приходится более 32% транспортных затрат. Выявленный фактор указывает на то, что необходимо обратить особое внимание на календарное планирование, оперативное управление и технологические процессы при доставке в ТТ ЛРС.

Для грузов ЛРС имеет значение сохранность (скоропортящиеся товары) и своевременность доставки (жесткие графики поставок ПТ в ТТ). При этом не допускаются потеря товарного вида и порча, что в свою очередь оказывает влияние на организацию погрузо-разгрузочных работ в РЦ и ТТ и использование транспортных средств (ТС) с кузовом типа «фургон». Этот фактор указывает на необходимость упорядочения размещения ПТ в кузове ТС (ПТ в кузов загружаются в соответствии с установленной в ходе маршрутизации последовательностью выгрузки ПТ в определенных ТТ), а также на выбор типа ТС определенной грузоподъемности и грузовместимости.

Сохранение качеств скоропортящихся товаров и обеспечение необходимого температурного режима при осуществлении транспортного процесса в ЛРС достигаются применением специально оборудованных изотермических или рефрижераторных ТС, которые

должны отвечать установленным санитарным требованиям. Кроме того, ПТ ЛРС должны предъявляться к перемещению в соответствующем качестве и в упаковке согласно требованиям, установленным стандартами или техническими условиями. Так, мясные продукты принимаются только при наличии ветеринарных свидетельств, выдаваемых органами ветеринарно-санитарного надзора, что также влияет на организацию транспортно-грузовых потоков.

Сотрудники РЦ ЛРС обязаны указывать в товарно-транспортной накладной (в разделе «данные о грузе») или сертификате (в графе «дополнительные сведения») предельное время перемещения грузов. Скоропортящиеся грузы не принимаются, если в перевозочных документах не указан этот показатель, а также если его предельное значение будет меньше реального срока доставки.

Одним из факторов первой группы является так же то, что совместная перевозка в одном ТС разных видов товаров не допускается. Кроме того, укладка свежих и охлажденных товаров, упакованных в тару, должна производиться таким образом, чтобы обеспечивалась циркуляция воздуха в кузове ТС.

Ко второй группе факторов, влияющих на ТГП в ЛРС, относятся факторы, охватывающие параметры самих ЛРС. В нашем случае – это ЛРС УрФО (табл. 4)

Таблица 4

Основные показатели крупнейших ЛРС УрФО

№ п/п	Показатель	Локальная розничная сеть					
		Кировский	Купец	Монетка	Молния	Незабудка-Сервис	Пчелка
1	Число ассортиментных позиций, ед.	30000	30000	20500	38000	12000	4700
2	Из них продовольственные позиции, %	91	90	60	70	75	87
3	Формат магазинов, %: гипермаркет супермаркет дискаунтер магазин у дома	 - 100 - -	 - 30 15 55	 - 42 58 -	 - 30 70 -	 16 23 61 -	 - 36 - 64
4	Средняя торговая площадь одного магазина, кв. м.	575	531	1360	2312	401	283
5	Средний доход с кв. м. торговой площади, $ за год	6700	9665	5680	9400	4500	9078
6	Среднее число покупателей на один магазин в день, чел.	1626	2977	2210	2876	1565	1012
7	Среднее число персонала на один магазин, чел.	71	70	91	160	46	16
8	Годовой объем товарооборота на одного сотрудника, $ тыс./чел.	н/д	38	н/д	57	н/д	161
9	Количество поставщиков, предприятий	110	400	400	н/д	н/д	143

При этом их можно охарактеризовать как ЛРС, имеющие:

- до ста ТТ в одном населенном пункте, поставки в которые осуществляются, как правило, из одного РЦ;
- до 38000 ассортиментных позиций, в числе которых преобладают продовольственные товары (до 91%);
- минимум 23% супермаркетов в своем составе;
- среднюю торговую площадь, колеблющуюся в пределах от 280 до 2300 кв. м.;
- средний доход с 1 кв. м торговой площади – 7500 $ за год;
- среднее число покупателей на один магазин в день – 2040 чел.;
- среднее число персонала на один магазин, колеблющееся в пределах от 16 до 160 чел.;
- до 400 поставщиков.

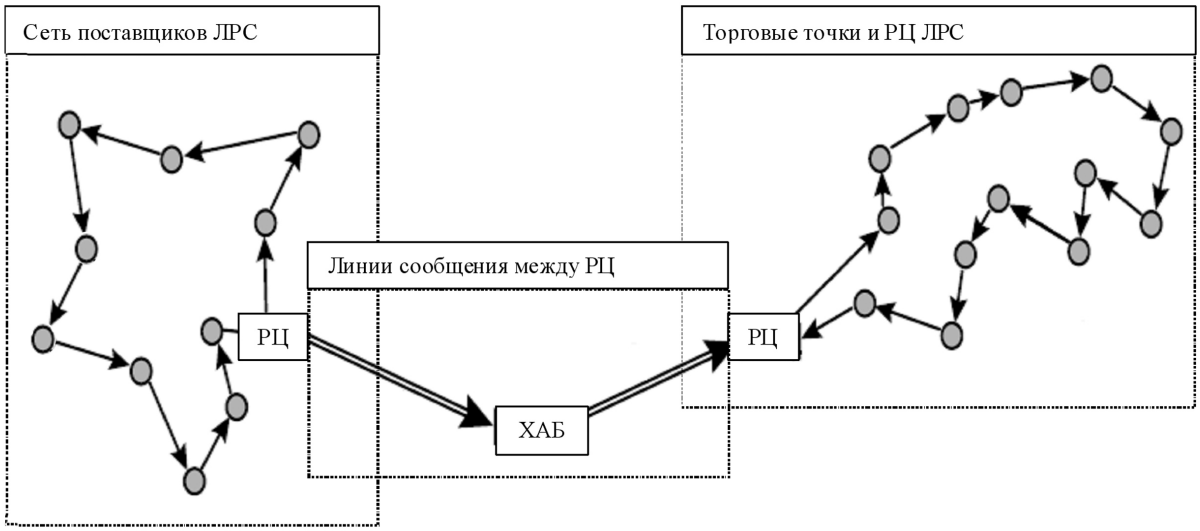


Рисунок 1. Схема маршрутной сети ЛРС.

К третьей группе факторов мы причисляем особенности маршрутизации ТС, когда объем перевозимого груза образуется из нескольких мелких ПТ, доставляемых грузовым автомобильным транспортом в разные ТТ из РЦ. ТТ ЛРС расположены на одной территории (в одном городе или в одном административном районе) и, как правило, они получают товары из единого универсального РЦ, при этом осуществляя централизованный завоз грузов в ТТ из РЦ.

Высокая себестоимость транспортного процесса в ЛРС объясняется в первую очередь нерациональным выбором маршрутов ТГП. Если потерями от нерационального выбора маршрутов считать величину возможного сокращения транспортных затрат от маршрутизации ТГП, то эти потери, связанные с 10-30%-ным перепробегом ТС, следует оценить в размере 5-25% общей суммы транспортных затрат на перемещение мелких ПТ. По оценкам экспертов, 25% величины максимально возможного сокращения транспортных затрат на перемещение мелких ПТ зависит от маршрутизации ТГП и 75% – от оптимизации структуры парка ТС.

Если рассматривать маршруты в границах ЛРС, то при региональной (городской) транспортировке между РЦ и ТТ должны планироваться кольцевые развозочные маршруты (рис. 1). Кольцевая форма маршрутов имеет место также и при сборе ПТ в сети поставщиков отдельного региона. Маятниковые маршруты имеют место при магистральных перевозках между РЦ этих сетей сбора и развоза товаров. Магистральные перевозки могут осуществляться через региональные терминалы («хаб»), их использование дает дополнительные возможности по консолидации и распределению грузов и повышению эффективности перевозок.

Выявление факторов, определяющих движение транспортно-грузовых потоков в локальных розничных сетях, позволяет, на наш взгляд, перейти к усовершенствованию механизмов и методологии управления этими логистическими потоками с учетом не только отраслевой специфики розничной торговли, но и важных нюансов деятельности небольших торговых сетей, доминирующих в Уральском федеральном округе.

Литература

1. Маркетинговое исследование «Российский рынок розничной торговли» АМИКО, – М., 2009.

2. Вельможин А.В., Гудков В.А.,. Миротин Л.Б, Куликов А.В.. Грузовые автомобильные перевозки. – М.: Горячая линия – Телеком, 2006.

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В КИТАЕ

Ли Фэн
аспирант Российского Университета Дружбы Народов

Статья содержит анализ статистических данных и описание основных тенденций формирования рынка электронной коммерции в Китае. Представлена информация о мерах, которые предпринимает правительство Китая для развития электронной коммерции в стране.

Li Fen Modern electronic commerce development in China state evaluation

Article contains the analysis of the statistical data and the description of the basic tendencies of formation of the market of electronic commerce in China. The information on measures which are undertaken by the government of China for development of electronic commerce in the country is presented.

Ключевые слова: электронная коммерция, интернет-торговля
Keywords: electronic commerce, Internet-trade
E-mail: mindliny@mail.ru

Несмотря на то, что развитие электронной коммерции в Китае началось с существенным опозданием по сравнению с западными странами, в настоящее время оно происходит достаточно быстрыми темпами. На сегодняшний день Китай добился значительного прогресса во многих аспектах электронной коммерции. В «25-м докладе о статистике развития Интернета Китая», опубликованном Информационным центром Интернета Китая (CNNIC) 15 января 2010 г., было указано, что ситуация в сфере электронной коммерции в Китае в 2009 г. была положительной и наблюдался существенный рост коммерческих сделок в данной сфере» [3].

По статистическим данным, в 2009 г. рост рынка интернет-торговли Китая был достаточно высоким (см. рис.1).

«В 2009 г. количество пользователей интернет-торговли достигло 108 млн чел., годовой темп роста составил 45,9%; частота использования интернет-торговли продолжала расти (на начало 2010 г. она достигла 28,1%). Таким образом, объем рынка интернет-торговли Китая составил 250 млрд долл., что превысило показатель 2008 г. более чем в два раза» [3].

В 2009 г. существенно выросло число предприятий, которые самостоятельно создали свои платформы B2C (Бизнес для Потребителя) и C2C (Потребитель для Потребителя) и увеличили количество продаж товаров через интернет-магазины. С ростом популярности концепции интернет-торговли она постепенно стала привычной для потребления интернет-пользователей Китая [3].

Следует отметить, что не только товары стали продаваться через Интернет. В Китае в 2009 г. значительно выросли интернет-объемы продаж туристических путевок.

Бронирование путешествия обычно представляет собой следующую систему: «авиабилет + отель + экскурсия». Т.е., путешественники через веб-сайты поставщиков онлайновых туристических услуг могут оформить и приобрести путевку на путешествие, которое сочетает в себе авиабилет и проживание в гостинице, а также другие дополнительные услуги. Оплата данной покупки происходит в интернет-магазине.

Рисунок 1. Сравнение количества пользователей интернет-торговли в 2008-2009 гг., млн чел.

Стоит отметить, что по состоянию на декабрь 2009 г., частота использования бронирования путешествия в Китае составила 7,9%, число пользователей достигло 30,24 млн клиентов, увеличившись на 77,9% по сравнению с 2008 г.

Рисунок 2. Сравнение количества пользователей бронирования путешествий в 2008-2009 гг., млн чел. [3].

Вследствие восстановления китайского туристического рынка в 2009 г. индустрия туризма Китая вошла в нормальное русло своего развития, а рынок онлайнового бронирования путешествий находится в настоящее время на подъеме.

Предприятия Китая теперь все больше внимания стали уделять интернет-маркетингу. Из-за таких преимуществ как бронирование путешествия в интернете прямо у себя дома, а также наличия удобного и индивидуального обслуживания, привычка пользователей делать покупки в интернете постепенно укрепляется и становится образом повседневной жизни.

Помимо интернет-бронирования в Китае достаточно популярным становится оплата услуг с использованием интернет-технологий. Стоит отметить, что «в 2009 г. частота использования оплаты в интернете увеличилась на 24,5%, число пользователей достигло 94,06 млн клиентов, годовые темпы роста составили 80,9%. Данные цифры свидетельствуют о том, что интернет-оплата является одним из самых быстрорастущих сегментов электронного рынка. Все больше и больше пользователей начинают делать покупки с помощью онлайновой оплаты.» [3].

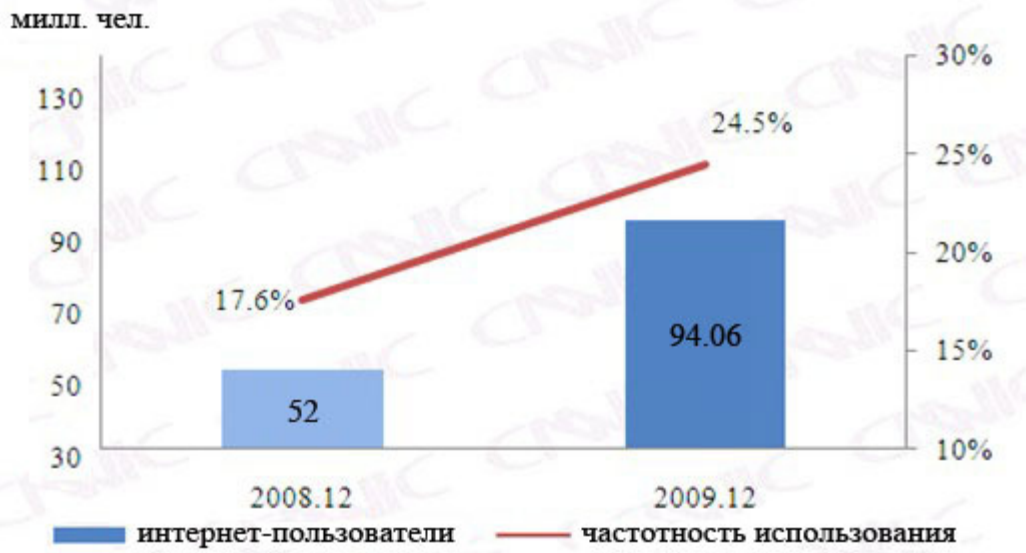


Рисунок 3. Сравнение количества пользователей оплаты в Интернете в 2008-2009 гг., млн чел.

На взгляд автора статьи, столь быстрый рост оплаты в Интернете в Китае произошел по следующим двум причинам:

– во-первых, быстрое расширение области онлайновой оплаты. В 2009 г. в Китае увеличилось количество компаний, принимающих платежи за свои товары и услуги через Интернет;

– во-вторых, крайне быстрый рост интернет-торговли и бронирования путешествий в интернете фактически подтолкнул развитие электронной коммерции Китая в интернете. Рынок интернет-торговли Китая в 2009 г. по своим объемам вырос практически в два раза по сравнению с 2008 г. Причем 75% из пользователей интернет-торговли Китая применяют практику оплаты через интернет-магазины.

Заслуживает особого внимания деятельность политического руководства Китая в данной сфере. Стоит отметить, что китайское правительство всегда придавало большое значение развитию информационной индустрии,

активно содействовало экономической и социальной информатизации, уделяя особое внимание развитию и применению электронной коммерции, стараясь решить различные вопросы в процессе ее развития [2]. В течение последних нескольких лет китайское правительство приняло ряд мер в области политики, эффективно содействующей развитию электронной коммерции.

Основные из них заключаются в следующем:

1. Определен «статистический подход в электронной коммерции» и нормализованы статистические стандарты и методы электронной коммерции, что существенно помогает понять и осознать внутреннее положение и тенденции развития данной сферы в Китае.

2. Приняты меры по обеспечению создания научных основ для установления стратегии развития и улучшения операционной среды электронной коммерции Китая, что обеспечило эффективную работу эданной сферы на научной основе.

3. Создано «Руководство по интернет-торговле», что является важным вопросом для развития электронной коммерции, содействия интернет-торговле и избежания риска сделок.

4. Принят «Кодекс об электронной подписи», что в значительной степени решило многие проблемы, а также повысило безопасность и эффективность интернет-торговли и устранило правовые препятствия на пути развития китайской электронной коммерции.

5. Китайское министерство образования организовало 12 вузов, в которых началось крупномасштабное изучение всего комплекса вопросов, связанных с электронной коммерцией.

6. Начата разработка новой системы коммерческого информационного обслуживания в сельской местности (именуемой «Проект счастья информации»). Благодаря размещению в сельских районах оборудования для обучения основных кадров электронной коммерции, построению системы обслуживания коммерческой информацией, предполагается создать условия для популяризации электронной коммерции в сельских районах.

7. Созданы сайты торгово-экономического сотрудничества Россия-Китай и ШОС, сайты торгово-экономического сотрудничества Китай-Сингапур, предоставлены информационные услуги для китайских и зарубежных предприятий, особенно в сфере малого и среднего бизнеса.

Литература

1. «Синяя книга электронной коммерции Китая» от 2001 г., Цзен Цзянь: Китайское экономическое издательство, 2001.

2. «Глобальной доклад электронной коммерции» от 2007 г., Чжао Тинчжао: Издательство ЧунЧинского университета, 2007.

3. Китай. Информационный Интернет-центр (China Internet Network Information Center, CNNIC), www.cnnic.cn

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В КОНТЕКСТЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

СОЛДАТЕНКОВ Вадим Юрьевич
соискатель кафедры «Экономика и менеджмент», Брянский государственный технический университет

Выявлены некоторые закономерности и особенности влияния государственной финансово-кредитной политики на развитие системы государственно-частного партнерства.

Soldatenkov V.Y. Public-private partnership in the context of state financial-credit policy

There are shown some features in the field of how state financial-credit policy influences on the development of public-private partnership system.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), финансово-кредитная политика
Keywords: public-private partnership (PPP), state financial-credit policy
E-mail: svu.mail@mail.ru

В последние годы во всем мире происходят значительные институциональные изменения в отраслях, которые ранее находились в государственной собственности и государственном управлении: автодорожном, железнодорожном, портовом, жилищно-коммунальном хозяйствах, электроэнергетике, трубопроводном транспорте. Органы исполнительной власти передают во временное долго- и среднесрочное пользование бизнесу объекты этих отраслей, оставляя за собой права регулирования и контроля за их деятельностью.

Вместе с тем обеспечение устойчивого социально-экономического развития страны требует взаимосвязанности посредством соответствующей инфраструктуры добывающих и перерабатывающих отраслей в рамках целостного народнохозяйственного комплекса.

Для поддержания экономического роста и обеспечения развития экономики в условиях углубляющегося кризиса глобальной валютно-финансовой системы необходимо, в том числе, повысить роли институтов развития, используя их в качестве каналов рефинансирования экономики, а также ориентировать кредитные ресурсы, эмитируемые для рефинансирования коммерческих банков, на предоставление долгосрочных кредитов системообразующим предприятиям перспективных отраслей экономики, включая образующие ядро несущие отрасли нового технологического уклада [4, с. 257].

Глобальные и локальные финансово-экономические потрясения активизируют дискуссии о роли государства в экономическом развитии страны, придавая еще большую актуальность проблематике государственно-частного партнерства (ГЧП).

Вопросы развития государственно-частного партнерства в России исследовали В. Варнавский, М. Дерябина, Н. Исправникова, В. Мочальников и ряд других ученых [3; 7; 9]. Среди современных зарубежных авторов, разрабатывающих эту проблематику, можно выделить Ф. Годе, Р. Годэна, Г. Шварца.

Государственно-частное партнерство – это стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и частным бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от базовых отраслей промышленности и НИОКР до оказания общественных услуг [3, с. 24].

Таким образом, государственно-частное партнерство представляет собой:

- на макроуровне – определенную систему отношений между государством (муниципалитетом) и бизнесом;
- на микроуровне – альянс на договорной (контрактной) основе между государством (муниципалитетом) и бизнесом, направленный на реализацию определенного проекта (ГЧП-проекта).

Накопленное мировым опытом богатейшее разнообразие концептуальных подходов, моделей, форм и конкретных механизмов ГЧП вполне может быть использовано при решении ряда важных задач современной социально-экономической политики России.

Применение механизма государственно-частного партнерства нацелено на обеспечение возможности осуществления общественно значимых проектов в наиболее короткие сроки, малопривлекательных для традиционных форм частного финансирования. Помимо этого, механизм партнерства власти и бизнеса способен повысить эффективность проектов за счет участия в них частного бизнеса, как правило, более эффективного на рынке, чем государственные институты; обеспечить снижение нагрузки на бюджет за счет привлечения частных средств и переложения части затрат на пользователей (коммерциализации предоставления услуг); дать возможность привлечения лучших управленческих кадров, техники и технологий, повысить качество обслуживания конечных пользователей [7].

Роль государства в содействии инвестиционной деятельности, а также участии в ней нельзя переоценить. Оно ответственно за определение ее приоритетных направлений, предоставление гарантий в случае рисков, которые частный бизнес не готов взять на себя, за создание льготных условий кредитования и налогообложения для стратегически важных инвестиций. Без участия государства, без налаживания государственно-частного партнерства решительное улучшение инвестиционного климата маловероятно [2].

Как показывает исторический опыт проведения стимулирующей экономической политики в периоды кризисов, в большинстве случаев основную роль играли меры денежно-кредитной политики в силу их большей оперативности и сравнительно более высокой эффективности [6, с. 22].

Методологически значимыми по вопросам мировой и государственной финансово-кредитной политики для настоящей работы послужили труды Л. Абалкина, Б. Бернанке, С. Глазьева, А. Гринспена, С. Гуриева, М. Ершова, Л. Кудрина, Н. Рубини, Г. Фетисова [1; 2; 4; 5; 6; 10].

Кредитные ставки выше 15 % приемлемы только для ограниченного числа отраслей с быстрой отдачей. Условия для развития базовых отраслей промышленности возникают только на основе снижения инфляции и ставок кредита [6, с. 20].

В этой связи объективным препятствием для формирования и развития государственно-частного партнерства в России являются достаточно высокие ставки кредитования. Договор о реализации ГЧП-проекта – долгосрочный, т.е. заключается на срок от 3-5 до 50 лет, что требует кредитования частного партнера по максимально низким ставкам, а также соответствующих гарантий со стороны государства. При этом необходимо отметить, что в последние годы отмечается тенденция снижения Центральным банком Российской Федерации ставки рефинансирования (рис. 1).

Рисунок 1. Динамика изменения Банком России ставки рефинансирования за период с 01.01.2001 по 01.01.2010 [8].

Для повышения эффективности государственной политики в области государственно-частного партнерства как действенного инструмента обеспечения поступательного качественного и количественного социально-экономического развития государства необходимо обеспечить минимальные ставки кредитования частного сектора, в том числе за счет государственных гарантий и компенсирования выплаты части процентов за пользование заемными средствами.

Таким образом, государственная финансово-кредитная политика существенно влияет на развитие системы государственно-частного партнерства (рис. 2).

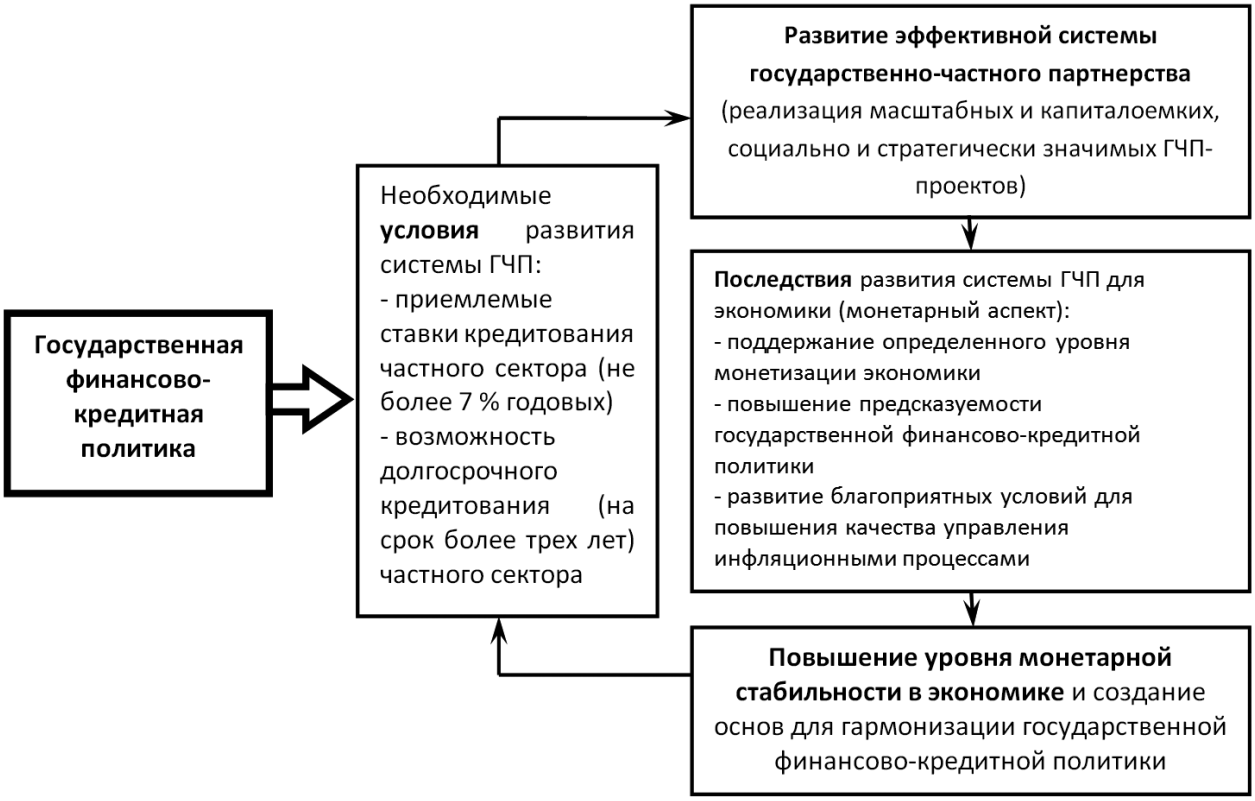


Рисунок 2. Влияние государственной финансово-кредитной политики на развитие системы государственно-частного партнерства.

Важнейшими факторами, влияющими на возможность и эффективность реализации ГЧП-проектов, являются:

1) ставка рефинансирования (учетная ставка);

2) реальные ставки кредитования коммерческими банками частного сектора;

3) возможность и доступность кредитования бизнеса на длительный срок (более трех лет).

В современных условиях следует уделять внимание качеству капитала, срокам, характеру и направлениям его использования, обеспечивая соответствие указанных параметров экономическим приоритетам [5; с. 24].

Один из важнейших факторов эффективности антикризисной фискальной политики – адресность принимаемых мер, будь то меры социальной поддержки или стимулирования предприятий реального сектора [6, с. 23].

Предложение «длинных» денег в экономике и стабилизация денежного рынка в долгосрочной перспективе должны обеспечить институциональные инвесторы, а также сами коммерческие банки за счет кредитной активности [6, с. 17]. Такого рода комбинированным институтом, способствующим развитию государственно-частного партнерства, может стать Внешэкономбанк.

Основными источниками прямого государственного (муниципального) финансирования ГЧП-проектов являются:

- государство (муниципалитет);
- государственные (муниципальные) банки развития;
- государственные (муниципальные) инвестиционные фонды;
- государственные корпорации;
- государственные (муниципальные) компании (предприятия и организации).

Существенным источником косвенного государственного (муниципального) финансирования ГЧП-проектов является перераспределение государственных (муниципальных) расходов в сторону гарантированного приобретения части товаров (работ, услуг), производимых частным партнером в рамках осуществления ГЧП-проекта.

Таким образом, учитывая изложенное, можно сделать следующие выводы:

1. Государственная финансово-кредитная политика оказывает фундаментальное влияние на развитие системы государственно-частного партнерства.

2. В свою очередь, при системном и последовательном управлении государственно-частное партнерство как определенная система отношений между государством (муниципалитетом) и бизнесом на макроуровне в рамках государственной финансово-кредитной политики является инструментом:

а) сдерживания роста инфляции: долгосрочное целевое планирование замедленного роста цен на социально значимые для домашних хозяйств и стратегически значимые для экономических агентов услуги (тарифов на перевозки пассажиров и грузов, на услуги ЖКХ; цен на электроэнергию) препятствует раскручиванию «маховика» инфляции;

б) поддержания определенного уровня ликвидности в экономике: во-первых, государство (муниципалитет) наряду с частным парт-

нером финансирует реализацию ГЧП-проекта на долгосрочной основе; во-вторых, банковский сектор в рамках соглашения о государственно-частном партнерстве на длительной основе кредитует частного партнера.

Сейчас появляется уникальная (по историческим меркам) возможность сформировать качественно иные подходы и механизмы, которые могут обеспечить развитие России в условиях затяжной глобальной нестабильности, усиливая ее международные позиции и превращая ее в один из важных центров экономического и политического влияния в мире. Эту возможность необходимо использовать [5; с. 26]. И именно государственно-частное партнерство на макроуровне является одним из потенциальных инструментов, способных обеспечить долгосрочное устойчивое социально-экономическое развитие России.

Вместе с тем в России на сегодняшний день в недостаточной степени используется ценнейший потенциал государственно-частного партнерства, способный дать значительное повышение уровня социально-экономического развития Российской Федерации.

Литература

1. Абалкин Л.И. Логика экономического роста М.: Институт экономики РАН, 2002. – 228 с.

2. Богомолов О.Т. Момент истины. – Сайт Института экономики РАН. – Режим доступа: http://inecon.ru/ru/ (дата обращения: 15.05.2010)

3. Варнавский В.Г. Концессии в экономических отношениях государства и частного сектора [Электронный ресурс]: Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05. – М.: РГБ, 2003 (Из фондов Российской Государственной Библиотеки).

4. Глазьев С.Ю. О программе антикризисных мер / С.Ю. Глазьев. – Журнал Новой Экономической Ассоциации, 2009, N 1-2, с. 257-259.

5. Ершов М. Кризис 2008 года: «Момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России / М. Ершов. – Вопросы экономики, 2008, N 12, с. 4-26.

6. Кудрин А. Мировой кризис и его влияние на Россию / А. Кудрин. – Вопросы экономики, 2009, N 1, с. 9-27.

7. Мочальников В. Государственно-частное партнерство в стратегии социально-экономического развития России / В. Мочальников // Вестник Института экономики РАН, 2010, N 1. – Режим доступа: http://www.inecon.ru/ru/ (дата обращения: 26.03.2010)

8. Сайт Центрального банка Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/

9. Солдатенков В.Ю. Государственно-частное партнерство: альянс скипетра и капитала / В.В. Евенко, В.Ю. Солдатенков.– Вестник Брянского государственного технического университета, 2008, N 3, с.102-107.

10. Фетисов Г. Монетарная политика России: цели, инструменты и правила / Г. Фетисов. – Вопросы экономики, 2008, N 11, с. 4-24.

ЭФФЕКТЫ СПИРАЛЕЙ КАК ВНУТРЕННЯЯ ОСНОВА ИНЕРЦИОННОСТИ РЫНКА ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

САКОВИЧ Дмитрий Александрович
соискатель кафедры экономики труда и институциональной теории,
Костромской государственный университет

Являясь объективной характеристикой экономического развития, инерционность, тем не менее, имеет разные причины и формы проявления в зависимости от специфики экономической материи. Применительно к отечественной экономике для объяснения механизма инерционности рынков финансового капитала в условиях глобализации особое значение имеет исследование спиралей: «торговый баланс – валютный курс – движение финансового капитала», «инфляция – процент – потоки капитала». Наслаиваясь, эти спирали обусловливают инерционный характер притока иностранного финансового капитала в страну и создают угрозу для возникновения экономической нестабильности.

Sakovich D. Effects of spirals as an internal framework of inertia market of financial capital in a globalizing

As the objective characteristic of economic development, inertia, however, has different causes and manifestations of depending on the specifics of economic matter. With regard to the domestic economy to explain the mechanism of inertia of the financial markets of capital in the context of globalization is of particular importance the study of spirals: "the balance of trade - the exchange rate - the movement of financial capital", "inflation - interest - capital flows". Layering, these spirals cause the inertial nature of the inflow of foreign financial capital into the country and threaten the emergence of economic instability.

Ключевые слова: рынок финансового капитала, инерционность, эффекты спиралей, инфляция, процент, валютный курс, торговый баланс
Keywords: market financial capital, inertia, effects of spirals, inflation, interest rate, exchange rate, trade balance
E-mail: mindliny@mail.ru

Создание эффективного рыночного механизма предполагает обеспечение условий для адекватного и согласованного развития всех сегментов экономической системы, и, прежде всего, рынка финансового капитала, являющегося важнейшим элементом рыночной инфраструктуры. В условиях глобализации особо возрастает значимость разработки проблематики инерционности рынков финансового капитала, акцентирующей внимание на их способности сохранять или медленно изменять свое состояние. Это имеет важное значение как с точки зрения познания сущностных особенностей динамики развития рынка финансового капитала, так и с позиции обеспечения компетентного регулирования движения финансовых потоков на макро- и мегоуровнях, целенаправленного формирования позитивных условий, способствующих продуктивному воздействию финансового капитала на воспроизводственные процессы и препятствующих возможным деструктивным влияниям.

С теоретической точки зрения для объяснения причин и внутренних механизмов инерционности рынков финансового капитала особое значение имеет рассмотрение эффектов спиралей.

Спиралевидный характер динамики развития общественных процессов выявлен достаточно давно. В экономической науке проблематика эффектов спиралей также занимает важное место. Зачастую спиралевидный характер экономической динамики позволяет выявить внутренние закономерности эволюции экономических систем. Не менее значимо исследование эффектов спиралей в контексте анализа экономических циклов. Так, для описания внутренних механизмов развития экономических кризисов традиционно используется дефляционная спираль. Однако, несмотря на широкое использование термина, общепризнанное определение эффектов спиралей в экономической науке отсутствует.

По мнению автора, эффекты спиралей заключаются в тесной взаимозависимости развития двух и более экономических процессов: динамика и направление развития одного процесса однозначно приводят к поступательному и направленному развитию другого; в свою очередь второй процесс, изменяясь в конкретном направлении, усиливает тенденции развития первого. При этом в спирали могут участвовать более двух экономических процессов.

Применительно к отечественной экономике для объяснения механизма инерционности рынков финансового капитала в условиях глобализации в докризисный период наибольшую значимость представляет исследование двух видов спиралей: «торговый баланс – валютный курс – движение финансового капитала» и «инфляция – процент – потоки капитала». Анализ данных спиралей особенно продуктивен с позиции выявления ключевых причин текущего экономического кризиса и предупреждения подобных сценариев в будущем.

Рассмотрим спираль «платежный баланс – валютный курс – движение финансового капитала».

Платежный баланс характеризует соотношение сумм платежей, произведенных страной за границей в течение определенного периода и поступивших в страну в течение того же периода. Платежный баланс, в котором поступления денежных средств превышают их расходование, называют активным, а в противоположном случае – пассивным [1]. Особенно важно учитывать, что частью платежного баланса являются баланс по текущим операциям (в том числе торговый баланс, который включает сальдо экспорта и импорта товаров) и баланс движения капитала (отражающий отток из страны и приток капитала в страну).

Одной из ключевых особенностей торгового баланса России является преобладание в составе экспорта энергоресурсов (сырая нефть, нефтепродукты, природный газ). В условиях значительного роста цен на данные товары, а также с учетом роста добычи сырья, начиная с 2000-х гг. торговый баланс России регулярно имел положительное сальдо (см. табл.1).

Таблица 1

Торговый баланс России в 1995-2008 гг., млн долл. США [2]

Год	Экспорт товаров		Импорт товаров	Торговый баланс
	Всего	В т.ч. сырая нефть, нефтепродукты и природный газ		
1995	82 419	30 471	62 603	19816
1996	89 685	38 094	68 092	21 592
1997	86 895	38 474	71 983	14913
1998	74 444	27 938	58 015	16 429
1999	75 551	30 957	39 537	36 014
2000	105 033	52 835	44 862	60 172
2001	101 884	52 135	53 764	48 121
2002	107 301	56 264	60 966	46 335
2003	135 929	73 720	76 070	59 860
2004	183 207	100 167	97 382	85 825
2005	243 798	148 915	125 434	118 364
2006	303 550	190 761	164 281	139 269
2007	354 401	218 568	223 486	130 915
2008	471 603	310 139	291 861	179 742

Устойчивое превышение экспорта над импортом стало причиной регулярного притока в Россию значительных объемов иностранной валюты. В результате начался процесс укрепления курса национальной валюты. Безусловно, Банк России посредством валютных интервенций предпринимал меры по сглаживанию курсовых колебаний и недопущению чрезмерного укрепления рубля, что приводило к увеличению валютных резервов РФ. В то же время анализ динамики курса показывает, что даже значительные объемы валютных интервенций не смогли противостоять существенному укреплению курса национальной валюты России.

В результате закрепившейся устойчивой тенденции укрепления рубля займы в валюте РФ становятся невыгодными. Очевидно, что хозяйствующим субъектам внутри страны экономически целесообразнее привлекать финансовый капитал в иностранной валюте, поскольку в будущем для возврата долга потребуется меньшее количество рублей. Следствием этого стал стремительный рост объемов зарубежный заимствований (см. табл. 2), что привело к усилению притока иностранной валюты и дальнейшему укреплению рубля. Это отражает спиралевидный характер развития рынка финансового капитала и объясняет его инерционность на анализируемом этапе.

Таблица 2

Динамика иностранных обязательств банковского и прочих секторов экономики России в 2000-2008 гг., млн долл. США) [3]

Год	Обязательства банков	Обязательства прочих секторов		
		Прямые инвестиции	Портфельные инвестиции	Ссуды и займы
2000	1 492	2 475	308	– 935
2001	2 708	2 674	746	769
2002	3 636	3 170	2 824	8 334
2003	11 257	7 455	– 425	15 128
2004	7 078	14 760	806	16 180
2005	19 233	10 889	961	40 900
2006	51 154	27 191	8 580	16 840
2007	70910	47 853	5 620	90 800
2008	8 168	62 809	– 15 968	49 354

Таким образом, положительное сальдо торгового баланса приводит к тому, что предложение иностранной валюты на внутреннем рынке устойчиво превышает спрос. В результате длительный и устойчивый рост курса национальной валюты обусловливает выгодность займов в слабеющей иностранной валюте, приток которой усиливает тенденцию укрепления рубля даже в условиях коррекции параметров торгового баланса. Не менее важную роль в обеспечении инерционности потоков финансового капитала на рынках развивающихся стран, и прежде всего России, играет спираль «инфляция – процент – потоки капитала».

Одним из наиболее существенных факторов и одновременно следствием особенностей функционирования рынка финансовых капиталов является инфляция. Совокупность монетарных и немонетарных факторов обусловила высокие темпы инфляции в России в анализируемый период. С позиции исследования инерционности рынка финансового капитала очевидно, что высокие темпы инфляции одновременно являются причиной высоких процентных ставок. В табл.3 показано, что в России в 2000-2007 гг. процентные ставки были гораздо выше, чем в развитых странах мира.

В условиях глобализации и открытости национальных финансовых рынков разница в процентных ставках напрямую стимулирует трансграничные потоки финансового капитала, поскольку это удовлетворяет экономические интересы как иностранных поставщиков заемных ресурсов, так и национальных финансовых посредников и потребителей капитала. В результате наблюдается регулярный приток иностранного финансового капитала в экономику России, что, в свою очередь, приводит к росту денежной массы и выступает монетарным фактором усиления инфляции, которая опять же обусловливает высокие процентные ставки. Налицо эффект спирали.

Таблица 3

Среднегодовые процентные ставки по кредитам в развитых странах мира в 2000-2007 гг. [4]

Страна	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Великобритания	5,98	4,00	3,69	4,40	4,65	4,65	4,56
Германия	9,63	9,70	5,03	4,73	4,60	5,08	5,15
Испания	5,18	4,31	3,99	3,54	3,50	4,14	4,24
Италия	7,02	6,54	5,83	5,51	5,31	5,62	5,71

Канада	7,27	4,21	4,69	4,00	4,42	5,81	5,89
Нидерланды	4,79	3,96	3,00	2,75	2,77	3,54	3,62
Норвегия	8,93	8,71	4,73	4,04	4,04	3,67	3,73
Россия	**24,43**	**15,71**	**12,98**	**11,40**	**10,68**	**10,43**	**10,24**
США	9,23	4,68	4,12	4,34	6,19	7,96	7,84
Финляндия	5,61	4,82	3,88	3,58	3,41	4,06	4,15
Франция	6,70	6,60	6,60	6,60	3,89	4,35	4,42
Швейцария	4,29	3,93	3,27	3,20	3,12	3,03	3,10
Швеция	5,83	5,64	4,79	4,00	3,31	3,21	3,27
Япония	2,07	1,87	1,82	1,77	1,68	1,67	1,65

Таким образом, сформулируем суть спирали «инфляция – процент – потоки капитала». Высокие темпы инфляции, обусловленные причинами как монетарного, так и немонетарного характера, объясняют высокий уровень процентных ставок. Разница в процентных ставках объективно повышает заинтересованность национальных участников в более дешевом иностранном финансовом капитале. В свою очередь, приток капитала усиливает инфляционные тенденции.

Очевидно, что данные спирали тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Наслаиваясь, эти спирали приводят к устойчивости данной динамики движения капитала, взаимно усиливая инерционность как рынка финансового капитала в целом, так и его сегментов (см. рис.1). При этом нельзя не учитывать производности данных тенденций от параметров развития реального сектора в долгосрочном плане.

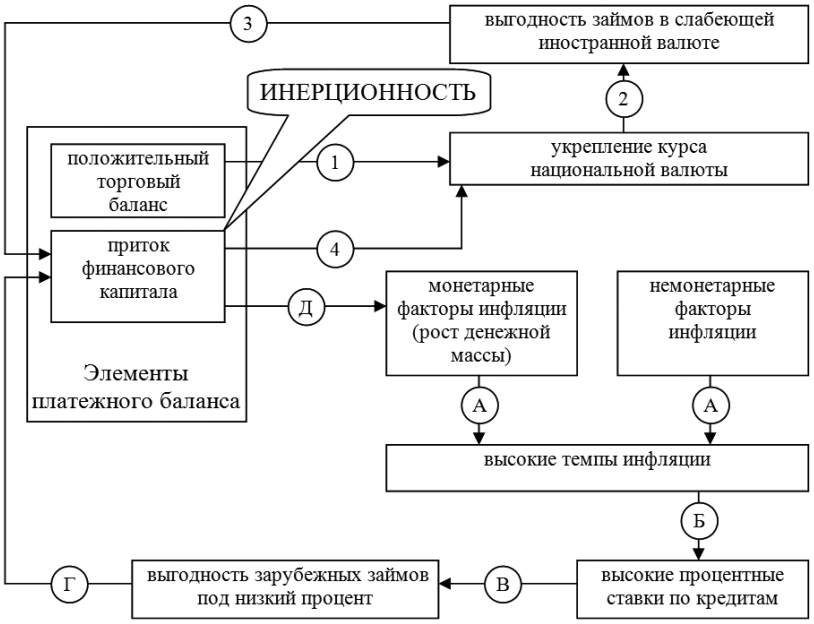


Рисунок 1. Влияние эффектов спиралей на инерционность притока финансового капитала в экономику России

Цифрами отражены взаимосвязи в рамках спирали «платежный баланс – валютный курс – движение финансового капитала», буквами – взаимосвязи в рамках спирали «инфляция – процент – потоки капитала».

Поскольку функционирование данных спиралей возможно лишь в условиях глобализации, можно сделать дополнительный вывод: глобализация: 1) создает условия для инерционной динамики рынков финансового капитала; 2) влияет на скорость происходящих изменений.

Литература

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – С. 348.

2. Бюллетень банковской статистики, 2010, N 2. – С. 11-14.

3. Бюллетень банковской статистики, 2010, N 2. – С. 15.

4. Россия и страны мира. 2008.: Стат.сб. / Росстат. – М., 2008. – С. 154.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ДВИЖЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ПОТОКОВ В ПРОЦЕССЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

БОТНИКОВ Александр Алексеевич
зам. генерального директора ЗАО «ГИВЦ «Ментор»

ЛЕБЕДЕВ Алексей Анатольевич
генеральный директор ЗАО «ГИВЦ «Ментор»

Данная статья посвящена изучению механизма движения бюджетных потоков в системе финансирования науки и образования и организации информационной поддержки этого процесса. Авторы акцентируют внимание на создании информационной системы контроля над бюджетными потоками в рамках системы Министерства образования и науки Российской Федерации.

Botnikov A.A., Lebedev A.A. Iinformation support of budget assets movement in the financing of education and science

That article is devoted to studying the mechanism of traffic flows in the system of budgetary financing of science and education and organization of information support this process. The author focuses on the creation of an information system controls over the budgetary flows within the Ministry of Education and Science by the Russian Federation.

Ключевые слова: информационная поддержка, бюджетное финансирование, бюджетные потоки, федеральные целевые программы

Keywords: informational support, budget financing, budgetary flows, federal target programs

E-mail:mentor-it@ya.ru

Среднесрочное бюджетное планирование в условиях повышенных рисков, обусловленных продолжающимся глобальным финансово-экономическим кризисом, спадом ВВП и неопределенными перспективами восстановления отечественной экономики, является актуальным направлением научных исследований и прикладных разработок. В сложившихся обстоятельствах бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2010 – 2012 гг. определяет в качестве одной из основных задач бюджетной политики переход к «режиму жесткой экономии бюджетных средств, предполагающему достижение максимально возможного мультипликативного экономического и социального эффекта от каждого бюджетного рубля»[5].

Очевидно, что достижение поставленных приоритетов невозможно без разработки и внедрения современных инструментов реализации государственной политики в бюджетной сфере, в том числе путем внесения изменений в законодательство Российской Федерации, направленных на повышение эффективности соответствующих расходов. Практика контроля за движением бюджетных средств показывает, что эффективность расходной части бюджета предполагает необходимость внедрения программно-целевого принципа бюджетного планирования.

Реализация данного принципа основывается в Российской Федерации прежде всего на федеральных и межгосударственных целевых программах, которые представляют собой «увязанный по задачам, ресурсам и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных работ, а также социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития Российской Федерации»[2]. Таким образом, финансирование федеральных целевых программ предполагает априори поступление бюджетных ресурсов на следующие целевые направления финансирования науки и образования (рис.1).

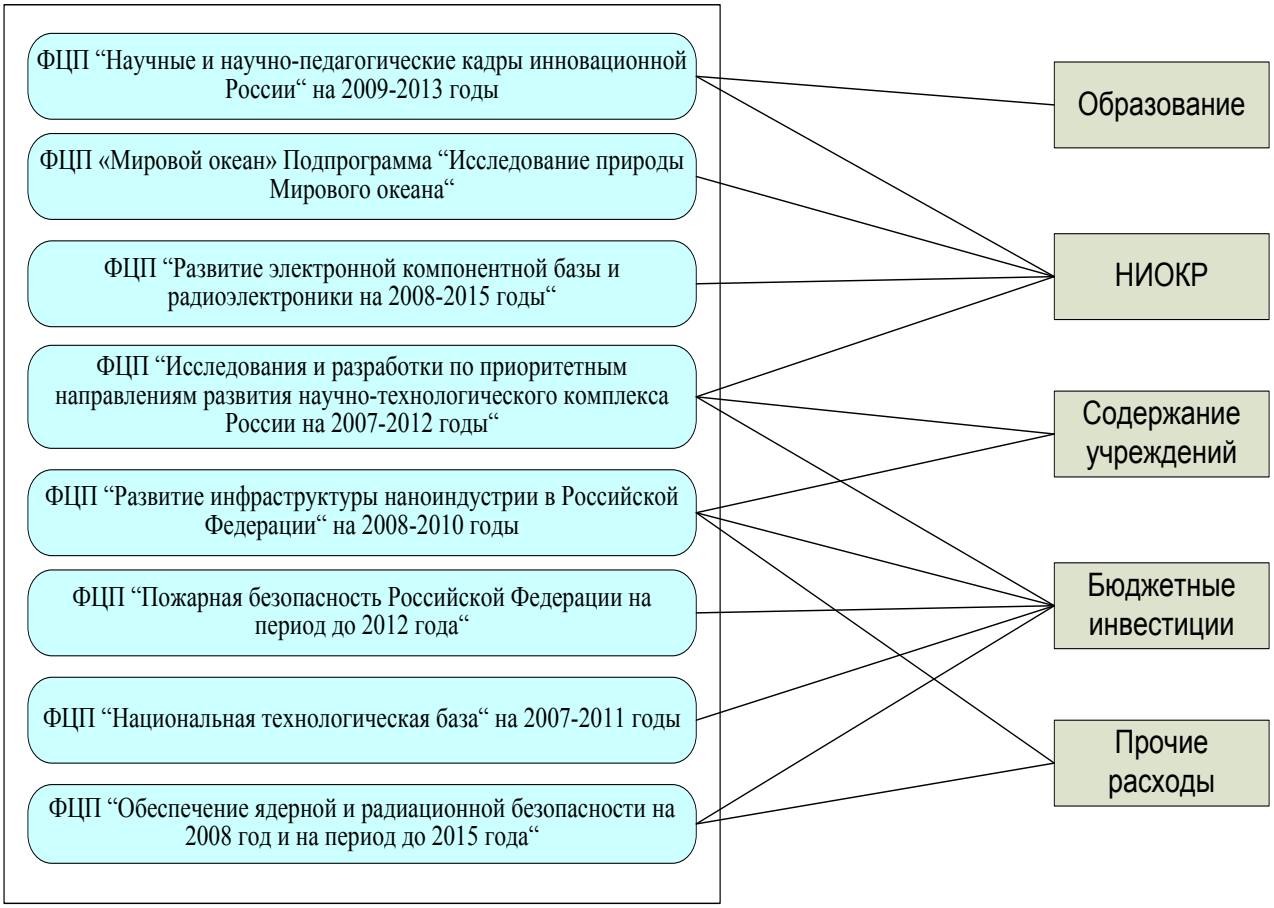


Рисунок 1. Детализация связей федеральных целевых программ и видов целевого назначения.

Бюджетные потоки в рамках данного исследования следует рассматривать как исторически сложившиеся, устойчивые и масштабные перемещения бюджетных средств и финансовых активов. Обобщенная схема бюджетных потоков в системе финансирования науки и образования дана на рис.2.

Представляется, что управление бюджетными потоками и контроль над их структурой особенно необходимы в современных условиях секвестирования бюджетных расходов и снижения объема бюджетных ресурсов, поскольку именно бюджетные потоки служат информационной основой для выработки управленческих решений по повышению бюджетной насыщенности системы финансирования науки и образования, в том числе с учетом привлечения бюджетных инвестиций.

В рамках рассмотренной схемы показатели для детализации по направлениям финансирования включают:

– НИОКР;

– образование;

– международное сотрудничество;

– инвестиции;

– телекоммуникацию и связь;

– центральный аппарат.

Показатели для детализации по характеру финансирования включают: текущие расходы и расходы инвестиционного характера.

К направлениям бюджетного финансирования науки и образования относятся:

– общегосударственные вопросы;

– международные отношения и международное сотрудничество;

– обеспечение мероприятий международного научно-технического сотрудничества;

– прикладные научные исследования в области общегосударственных вопросов;

– приоритетные направления науки и техники;

– обеспечение деятельности подведомственных учреждений;

– федеральные целевые программы;

– бюджетные инвестиции в рамках федеральных целевых программ;

– субсидии на поддержку научных мероприятий;

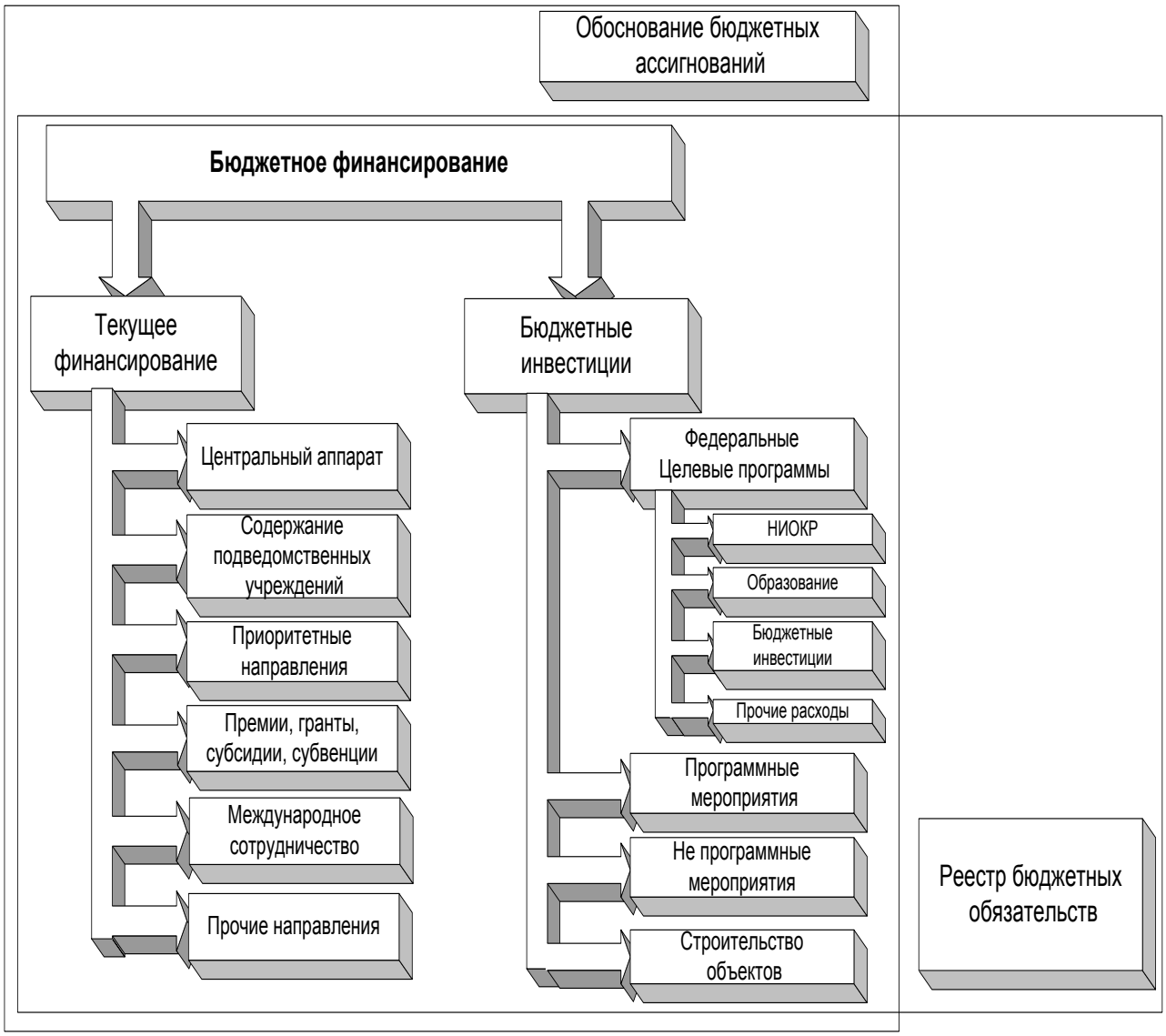


Рисунок 2. Обобщенная схема бюджетных потоков в системе финансирования науки и образования.

– финансирование научных мероприятий, необходимость в выполнении которых возникает в течение года;

– прикладные научные исследования в области национальной экономики;

– прикладные научные исследования в области образования;

– мероприятия по проведению годов России в Болгарии;

– национальная безопасность и правоохранительная деятельность.

Таким образом, имеется значительное количество бюджетных потоков, которые при отсутствии единой системы информационной поддержки сложно и контролировать и учитывать, что обусловливает высокую практическую значимость построения данной информационной системы. Применение новейших информационных технологий в процессе прогнозирования бюджетных процессов оказывает благотворное влияние на дальнейшее функционирование всего аппарата финансового регулирования.

Происходящие изменения настоятельно требуют разработки и внедрения аналитико-системной методологии в практику информационной поддержки управления бюджетными потоками.

Развитие единой комплексной системы управления бюджетными потоками в сфере образования и науки гражданского назначения подразумевает наличие информационной инфраструктуры и специальных механизмов, обеспечивающих сбор и обработку первичных

данных, поступающих к главным распорядителям бюджетных средств, прежде всего Министерству образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России), от подведомственных организаций.

Как показывает практика использования в Минобрнауки России средств, предлагаемых, в частности, Федеральным казначейством, основная проблема их применения заключается в противоречии между требованиями к исходным данным таких систем и реальными сведениями, поступающими от подведомственных организаций. В простейших случаях данное противоречие устраняется путем агрегирования данных первоисточников, в более сложных – необходимы специальные расчетные алгоритмы.

Представляется, что проблемы информационного обеспечения взаимодействия Минобрнауки России как Главного распорядителя бюджетных средств и подведомственных ему организаций обусловлены следующими основными факторами:

1. Частичное или полное отсутствие специальных программных средств у организаций-поставщиков первичной информации, обеспечивающих генерацию требуемых данных. Данное обстоятельство препятствует эффективному применению современных средств системной интеграции.

2. Фактографическая природа данных обусловливает невозможность их сбора и обработки на основе стандартных пакетов электронного документооборота, подразумевающих передачу и хранение электронных образов с минимальным набором реквизитов.

3. Недостаточная развитость стандартов, форматов и регламентов, формализующих информационное взаимодействие различных субъектов в сфере науки и образования. Наличие системы всеобъемлющих и четких стандартов – фундаментальная основа успешных информационных систем управления, используемых в развитых странах. В этих условиях попытки прямого копирования западных технологий на практике приводят к отрицательным результатам даже на уровне отдельных предприятий.

4. Непрерывное сокращение сроков подготовки различных данных в рамках взаимодействия Минобрнауки России как Главного распорядителя бюджетных средств с подведомственными организациями.

5. Необходимость учета регулярных изменений в требованиях соответствующих нормативно-правовых документов, регламентирующих учет и отчетность о целевом использовании бюджетных средств в системе бюджетного финансирования образования и науки.

6. Увеличение объемов и усложнение структуры передаваемой информации в рамках взаимодействия Минобрнауки России как Главного распорядителя бюджетных средств с подведомственными организациями.

7. Ужесточение требований к качеству передаваемой информации в рамках взаимодействия Минобрнауки России как Главного распорядителя бюджетных средств с подведомственными организациями.

Для преодоления перечисленных проблем представляется целесообразным создание универсальной технологии подготовки, заполнения и обработки унифицированных форм запросов, ориентированных на сбор, обработку и хранение данных в сфере науки и образования.

Таким образом, необходима разработка системы информационной поддержки движения бюджетных потоков с использованием инструментально-методологической основы подсистемы в форме «Единой комплексной программы управления финансами сферы образования и науки гражданского назначения», обеспечивающей формирование информационной базы для исполнения полномочий Министерства образования и науки Российской Федерации как Главного распорядителя бюджетных средств при взаимодействии с подведомственными организациями, включая:

1. Механизм сквозного электронного взаимодействия Минобрнауки России с получателями бюджетных средств в процессе бюджетного финансирования научно-образовательной сферы в рамках исполнения полномочий Главного распорядителя средств

федерального бюджета с учетом информационного взаимодействия с Министерством финансов Российской Федерации и органами Федерального казначейства.

2. Механизм интеграции подсистемы в «Единую комплексную программу управления финансами сферы образования и науки гражданского назначения» как составляющей ее информационного базиса.

Следует отметить, что Министерство образования и науки Российской Федерации как субъект бюджетного планирования 05 [3] включает 17 главных распорядителей бюджетных средств, которые делятся на 6 основных групп:

– федеральное министерство (код 074),

– федеральные службы (коды 168 и 077),

– федеральные агентства (коды 144 и 073) [4],

– МГУ (код 386),

– академии (коды 190, 319, 401, 424, 425, 486, 494,573 и 677),

– фонды (коды 226 и 589).

Таким образом, информация по получаемым бюджетным потокам и соответствующим им формам документов должна агрегироваться по главным распорядителям бюджетных средств в рамках Министерства образования и науки Российской Федерации и содержать необходимые сведения по финансово–экономической, экономико–статистической и иной деятельности.

Информационные массивы Министерства образования и науки Российской Федерации должны иметь возможность обновления для принятия решений по бюджетному планированию и финансированию распорядителей. Более того, обновление информационных массивов должно обязательно носить регулярный характер. При изменении нормативно-правовых документов и финансово-экономических показателей главным распорядителям должны быть представлены соответствующие документы для учета их в информационных массивах:

1. Обновление нормативно-правовых показателей должно осуществляться после соответствующих законодательных инициатив и внесения их в Государственную Думу Российской Федерации.

2. Обновление текущих изменений по финансово-экономическим показателям должно осуществляться по запросам и по мере поступлений изменений в финансово-экономической деятельности главных распорядителей бюджетных средств в системе Министерства образования и науки Российской Федерации. Ответственным за предоставление информации по нормативно-правовым и финансово-экономическим вопросам является сам распорядитель и получатель средств.

3. Обновление и корректировка основных общероссийских классификаторов должны осуществляться после их опубликования в периодических изданиях Российской Федерации или в сети Интернет.

С точки зрения авторов, особое внимание следует уделить организации и регулярному проведению мониторинга хода выполнения научных и опытно-конструкторских разработок с использованием бюджетного финансирования и достигнутых результатов в рамках формирования и развития приборно-инструментальной составляющей материально-технической базы национальной нанотехнологической сети.

Литература

1. Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2010 – 2012 годах.

2. Постановление Правительства РФ от 25.12.2004 N 842 «О внесении изменений в порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация». Раздел VII.

3. Поручение Правительства РФ от 17.06.2004 г. N МФ-П13-2454.

4. Указ Президента РФ от 4 марта 2010 г. N 271 «Вопросы Министерства образования и науки Российской Федерации».

5. Сайт Президента России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://tours.kremlin.ru/appears/ 2009/05/25/1400_type63373_216772.shtml

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ НОРМАТИВОВ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

МИШИН Юрий Владимирович
д.э.н., проф., Государственный университет управления

Главной проблемой банковского сектора России в 2010 г. является обеспечение уровня достаточности капитала, прибыльности, и, как следствие, выполнения установленных ЦБ РФ обязательных нормативов. В настоящей статье представлена разработка методического инструментария для количественной оценки уровня влияния объемов просроченной ссудной задолженности на результаты и обязательные нормативы деятельности коммерческих банков. Основной метод, применяемый в исследовании, – имитационное моделирование.

Mishin Yu.V. Obligatory specifications and activity indicators of credit institutions forecasting

The main problem of bank sector of Russia in 2010 is maintenance of level of sufficiency of the capital, profitableness, and, as consequence, performance of the established Central Banks of the Russian Federation obligatory specifications. In the present article working out of methodical toolkit for a quantitative estimation of level of influence of volumes of the delayed loan debts on results and obligatory specifications of activity of commercial banks is presented. The basic method applied in research is imitating modeling.

Ключевые слова: обязательные нормативы, просроченная задолженность, коммерческий банк, имитационное моделирование

Keywords: the obligatory specifications, the delayed debts, commercial bank, imitating modeling

E-mail: microeconics@gmail.com

Глобальный экономический кризис существенно отразился на состоянии российского банковского сектора, что привело к значительному сокращению его ресурсной базы, потере ликвидности, ухудшению качества кредитных портфелей, резкому возрастанию финансовых рисков из-за несбалансированности активов и пассивов, обесценению вложений в ценные бумаги и другие активы и общему падению капитализации.

Условия деятельности коммерческих банков изменились радикально. Стоимость заимствований растет, обостряются проблемы с доступностью финансовых ресурсов, усиливаются неопределенность и недоверие отечественных и иностранных инвесторов, увеличиваются кредитные риски.

В 2009 г. финансовое положение коммерческих банков России существенно ухудшилось. Консолидированные активы банковского сектора выросли на 2,4%, что значительно ниже темпов прироста достигнутых в 2008 г. – 28,8%.Темпы прироста собственных средств (капитала) составили 21,8% против 37,0% в 2008 г. Темп прироста предоставленных кредитов предприятиям в 2009 г. достиг всего 1,5% ,что существенно ниже прироста, достигнутого в 2008 г. – 32,0%.

В результате кризиса резко выросла просроченная задолженность как по банковским кредитным портфелям и корпоративным облигациям, так и по кредитам, предоставленным населению – физическим лицам. Просроченная задолженность по всем ссудным операциям на 01.12.09 г. достигла 1043,4 млрд руб. и по сравнению с уровнем на начало года (422,0 млрд руб.) увеличилась на 147,3%. Наибольшая просроченная задолженность имела место по кредитам, предоставленным предприятиям, – 755,7 млрд. руб. (72,4% от всей просроченной задолженности). Темп ее роста с начала 2009 г. составил 189,8% .

«Плохие» кредиты обесценивают активы банковской системы, что, в свою очередь, приводит либо к ухудшению финансового положения кредитных организаций, либо к необходимости увеличения их уставного капитала, которое во многих случаях невозможно из-за отсутствия средств на рынке.

Падение прибыли кредитных учреждений по сравнению с прошлым годом составило 76,4% (с 409185,7 млрд руб. до 96370,6 млрд руб.). При этом значительно вырос убыток от их деятельности – с 37370,4 млрд руб. до 157711,1 млрд руб. (на 332,0%), а также количество убыточных кредитных организаций (с 142 до 194). Произошло значительное снижение как рентабельности активов (в 6 раз – с 1,8 до 0,3%), так и рентабельности капитала (в 6,2 раза – с 13,5 до 2,2%).

Финансовая устойчивость банковского сектора в 2009 г. также снизилась. Значительно выросла доля проблемных и безнадежных ссуд (с 3,8 до 8,8%.). Значение норматива Н2 (отношение высоколиквидных активов к обязательствам до востребования) ухудшилось с 74,9 до 62,5%. Упала также доля высоколиквидных активов в совокупных активах (с 14,5 до 12,3%). Рыночный риск (процентный и фондовый к совокупному капиталу) за анализируемый период существенно возрос с 16,4 до 32,2% и с 3,4 до 11,0%.

Поэтому главной проблемой банковского сектора России в 2010 г. является обеспечение уровня достаточности капитала, прибыльности, и, как следствие, выполнения установленных ЦБ РФ обязательных нормативов.

Целью настоящей статьи является разработка методического инструментария, позволяющего количественно оценить уровень влияния объемов просроченной ссудной задолженности на результаты и обязательные нормативы деятельности коммерческих банков. Для этого на данных конкретной кредитной организации проводится ее стресс- тестирование и осуществляется определение максимальной величины просроченной задолженности, при которой коммерческий банк будет выполнять установленные ЦБ РФ обязательные нормативы и вести безубыточную деятельность на основе имитационного моделирования.

Объектом исследования является кредитное учреждение, входящее в десятку крупнейших банков России по размеру активов и собственного капитала. Его активы превышают 800 млрд руб., а собственный капитал – 150 млрд руб. Банк имеет широко развитую филиальную сеть, состоящую из 78 региональных филиалов и 1364 дополнительных офисов. Численность персонала превышает 25 000 человек. Деятельность банка заключается в привлечении денежных средств на депозиты, выдаче коммерческих кредитов и кредитов физическим лицам, осуществлении операций в иностранной валюте, кассовых операций и торговле ценными бумагами.

Банк в настоящее время период находится в достаточно устойчивом финансовом положении. Норматив Н1.1.(достаточности собственного капитала) составляет 25% (при установленном предельном ограничении в 10%). Норматив Н4 (долгосрочной ликвидности) достиг всего 80% (при предельном уровне 120%). За последние 3 года значение данного показателя не превысило 90%, что говорит о приемлемой сбалансированности активов и пассивов по срокам привлечения и размещения. В свою очередь норматив Н7 (максимального размера крупных кредитных рисков) был также существенно ниже нормативного значения – 800% и составил 146,8%. Банк не предоставлял своим участникам (акционерам) кредитов, банковских гарантий и поручительств. Поэтому значение норматива Н 9.1.

равно 0%. Норматив Н10.1 (совокупной величины риска по инсайдерам) составляет 0,5% (при ограничении в 3%).

Модели, достаточно полно отражающие реальные экономические процессы, настолько сложны, что решение оптимизационных задач в их рамках затруднительно. Кроме того, возникают сложности и при формировании целей и критериев управления, так как из-за тесной взаимосвязи составляющих элементов в экономических системах такие оценки часто формализовать невозможно. В таких случаях используется метод компьютерной имитации.

Имитационные модели относятся к классу описательных моделей, конструируемых в мозгу человека, которые он инстинктивно и интуитивно постоянно использует в своей жизни для принятия решений. Наиболее важное различие между правильно представленной имитационной и умственной моделью заключается в их способности определять динамические последствия, когда допущения, принимаемые в обеих моделях, взаимодействуют друг с другом. Модель, построенная в уме, может быть правильной по структуре и в допущениях, но даже в этом случае человеческий мозг иногда приводит к ошибочным заключениям. В то же время ЭВМ позволяет достаточно точно и быстро проследить все результаты действий, вытекающие из гипотез о поведении системы, в пределах ее имитации.

В процессе построения имитационных моделей необходимо руководствоваться следующими основными четырьмя требованиями. Во-первых, при разработке имитационных моделей необходимо наиболее полно использовать практический опыт соответствующих руководителей, работающих с реальной экономической системой, а также специалистов смежных профессий, которые способны предлагать конструктивные решения, т.е. использовать производственный опыт лиц, принимающих решения (ЛПР). Они должны быть не только заказчиками, но и непосредственными участниками разработки модели. А это определяет то важное условие, что процесс построения модели должен быть максимально регламентирован и упрощен. Во-вторых, с целью обеспечения необходимой адаптации к изменяющимся условиям имитационная модель должна достаточно быстро реагировать на любые внешние и внутренние изменения. Кроме того, пользователи модели должны уметь самостоятельно вводить в нее эти изменения. И, в-третьих, полученная имитационная модель должна легко использоваться при проведении на ней соответствующих расчетов. Это определяет последнее условие – обеспечение возможности эффективного диалога пользователя с ПЭВМ.

При этом минимально необходимая совокупность характеристик должна быть достаточной для обеспечения приемлемой адекватности модели и объекта моделирования. Обеспечение должной адекватности будет всегда существенно выше в том случае, когда модель будет обладать еще и способностью настраиваться на параметры реального объекта.

Выбор имитационной модели в качестве основного метода прогнозирования значений обязательных нормативов и результатов деятельности коммерческих банков обусловливается, прежде всего, тем, что банковские операции характеризуется сильной взаимосвязанностью составляющих элементов, а также наличием большого числа оптимальных (прибыль, размер просроченной задолженности, качество активов) и допустимых (обязательные нормативы, установленные Центральным Банком РФ) параметров.

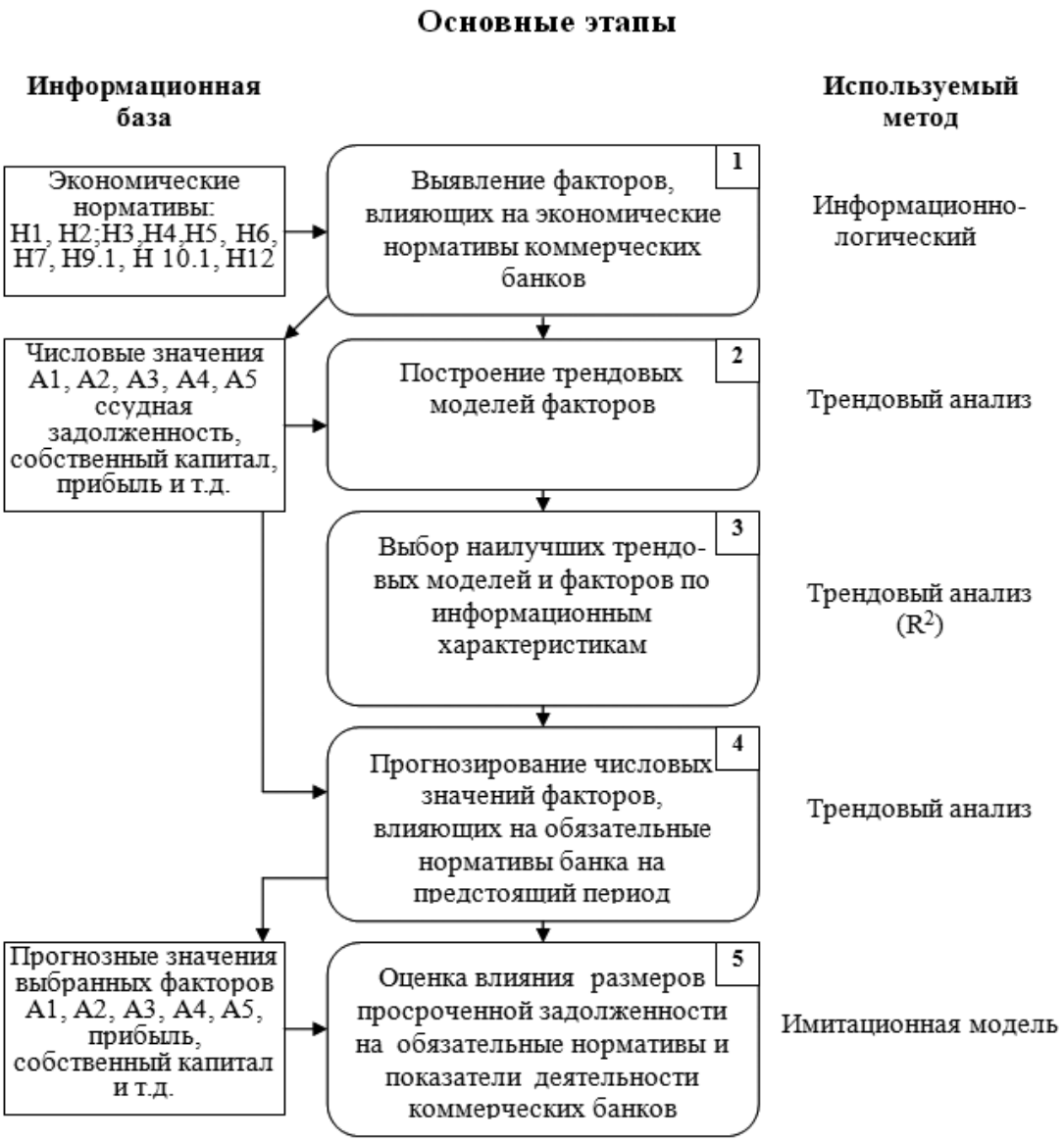


Рисунок 1. Основные этапы прогнозирования обязательных нормативов и показателей деятельности кредитных учреждений.

Предлагаемый метод моделирования представляет собой определенным образом организованную итеративную процедуру построения вариантов различных значений обязательных нормативов и финансовых показателей деятельности в зависимости от размеров просроченной ссудной задолженности и их анализа с целью выбора из них наиболее приемлемого .

Все процедуры метода основаны на сочетании содержательного логико-эвристического анализа с формальными методами исследования и широком применении новых информационных технологий. В данном методе в явном виде задаются причинно-следственные зависимости, определяющие в будущем динамику изменений результатов деятельности и экономических нормативов кредитных учреждений и условия, при которых эти изменения будут происходить. Основные этапы, информационная база для расчетов и методы их проведения представлены на рис.1.

Этап 1. Выявление факторов, влияющих на экономические нормативы банка

Состав и алгоритмы расчета устанавливаемых ЦБ РФ обязательных экономических нормативов для коммерческих банков приведены в табл.1.

Таблица 1

Экономические нормативы, устанавливаемые ЦБ РФ

Наименование норматива	**Формула расчета**	**Допустимое значение**
Достаточность капитала (Н1)	НI =К*100/ (∑$Кр_i$($А_i$ - $Рк_i$) +код 8930+код8957 +КРВ+КРС- код 8992+РР), где: $Кр_i$ – коэффициент риска i-го актива К– собственные средства (капитал) банка $А_i$ – i-й актив банка $Рк_i$ – резерв на возможные потери или возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности i-го актива Код 8930 – требование к банку к контрагенту по обратной (срочной) части сделок; Код 8957– сумма требований к связанным с банком лицам, взвешенных по уровню риска КРВ – кредитный риск по условным обязательствам кредитного характера КРС – кредитный риск по срочным сделкам Код 8992– резерв по срочным сделкам РР – величина рыночного риска	>10% при К>5млн € >11% при К<5млн €
Мгновенная ликвидность (Н2)	Н2= $Л_{ам}$ *100/ $О_{вм}$, где: $Л_{ам}$ – высоколиквидные активы; $О_{вм}$ – обязательства до востребования	≥15%
Текущая ликвидность (Н3)	Н3 =$Л_{ат}$*100/$О_{вт}$, где: $Л_{ат}$ – ликвидные активы $О_{вт}$ – обязательства до востребования	≥50%
Долгосрочная ликвидность (Н4)	Н4=$К_{рд}$*100/(К+ОД), где: $К_{рд}$ – сумма выданных кредитов; $О_д$ – долгосрочные обязательства банка	≤120%
Общая ликвидность (Н5)	Н5=$Л_{ат}$*100/(А- $Р_о$) , где: $Л_{ат}$ – ликвидные активы А – нетто-активы $Р_о$ – обязательные резервы кредитной организации	≥20%
Максимальный размер риска на одного заемщика (Н6)	Н6=$К_{рз}$*100/ К, где: Крз – совокупная сумма требований банка к заемщику	≤25%
Максимальный размер крупных кредитных рисков (Н7)	Н7=∑$Кскр_i$*100/ К, где: $Кскр_i$ – крупный кредитный риск i-го актива, определенный с учетом его взвешивания на коэффициент риска	≤800%
Максимальный размер кредитов, банковских гарантий , предоставленных банком (Н9.1)	Н9.1=∑$Кра_i$*100/ К, где: $Кра_i$ – величина i–го кредитного требования банка	≤50%
Совокупная величина риска по инсайдерам банка (Н10.1)	Н10.1=∑$Крс_i$*100/ К, где: $Крс_i$ – величина i–го кредитного требования к инсайдеру банка	≤3%
Использование собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц (Н12)	Н12=∑$Кин_i$*100/К, где: $Кин_i$–- величина i-й инвестиции банка в акции (доли) других юридических лиц:	≤25%

Величина кредитного риска коммерческих банков рассчитывается как сумма активов их бухгалтерского баланса за вычетом сформированного резерва, взвешенных с учетом риска, на основании классификации рисков, установленной Центральным Банком Российской Федерации. Согласно принятой Банком России классификации, все активы подразделяются на 5 групп:

1 группа – безрисковые (коэффициент риска 0-2%);

2 группа – с низким риском (коэффициент риска 10%);

3 группа – со средним риском (коэффициент риска 20%);

4 группа – с высоким риском (коэффициент риска 50%);

5 группа – с наибольшим риском (коэффициент риска 100%).

Активы, отнесенные ко второй, третей и четвертой группам ввиду достаточно высокой вероятности удовлетворения в полном объеме кредитных требований по ссудам, предоставленным под государственные гарантии, гарантии субъектов Российской Федерации, банковские гарантии и других мест размещения активов, отнесенных к данным группам, обладают достаточно высокой степенью надежности. Поэтому вероятность риска по данным активам мала. Исходя из этого, в рамках создаваемой модели активы данных групп будут отнесены к постоянным величинам, т.е. увеличение просроченной задолженности возможно лишь за счет пятой группы активов (активы с наибольшим риском).

Увеличение просроченной задолженности будет оказывать влияние и на размер активов первой группы (безрисковые активы), снижая их величину на размер формируемого резерва. Однако данное снижение не повлечет за собой существенного изменения норматива НІ, поскольку коэффициент риска по данным активам, установленный в Инструкции Центрального Банка Российской Федерации «Об обязательных нормативах банков» N 110-И от 16 января 2004 г/, колеблется от 0 до 2%

На расчет остальных составляющих элементов норматива: величины кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера, величины кредитного риска по срочным сделкам, величинs рыночного риска, величины требований к связанным лицам, величины резерва по срочным сделкам – размер просроченной задолженности не будет оказывать никакого влияния. Данные компоненты представляют собой не задолженность перед банком, а обязательства его перед третьими лицами.

Таким образом, рост просроченной задолженности будет влиять на норматив достаточности собственных средств (капитала) банка путем снижения суммы активов пятой группы на величину формируемых резервов , а также на сокращение размера собственных средств на величину просроченной задолженности .

Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4) регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы. Увеличение просроченной задолженности по кредитам будет воздействовать на показатель долгосрочной ликвидности, снижая величину кредитных требований на размер формируемого резерва, а также изменяя размер собственных средств. Оставшиеся две компоненты обязательства (пассивы) банка по кредитам и депозитам, полученным банком, и минимальный совокупный остаток средств по счетам со сроком исполнения обязательств до 1 года и счетам до востребования физических и юридических лиц, не зависят от величины просроченной задолженности.

Норматив общей ликвидности банка (Н5) регулирует (ограничивает) общий риск потери банком ликвидности и определяет минимальное отношение ликвидных активов к суммарным активам банка, уменьшенным на величину обязательных его резервов. Увеличение просроченной ссудной задолженности будет влиять на норматив общей ликвидности, снижая размер активов банка на размер формируемых обязательных резервов.

Аналогично оценим влияние размеров просроченной ссудной задолженности на значения обязательных экономических нормативов Н7 («Максимальный размер крупных кредитных рисков»), Н9.1(«Максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам)») и Н10.1 («Совокупная величина риска по инсайдерам банка»). Увеличение просроченной ссудной задолженности по кредитам может повлиять на данные нормативы только через изменение собственных средств банка. Суммарная величина крупных кредитных рисков, суммарная величина кредитных требований банка, а также кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера и срочным сделкам в отношении участников (акционеров) и суммарная величина кредитных требований к инсайдерам банка не зависят от размера просроченной задолженности.

Ввиду того, что резерв на возможные потери по ссудам формируется из прибыли банка (чистая прибыль, нераспределенная прибыль, резервный фонд), рост просроченной задолженности может привести к убыточной деятельности кредитной организации, и, как следствие, ее банкротству. Поэтому, с одной стороны, величина чистой прибыли банка является одним из наиболее важных обобщающих показателей ее деятельности, характеризующим профессиональное умение руководства кредитной организации управлять имеющимися в их распоряжении активами, а с другой, – индикатором финансовой устойчивости.

Однако влияние величины просроченной задолженности на доходность деятельности банка не ограничивается только снижением чистой прибыли банка на величину формируемых резервов. Возникновение просроченной задолженности означает, что данный заемщик не способен платить и проценты по данной ссуде, а, следовательно, доходы банка снизятся на величину уплачиваемых процентов по ней. Снижение доходов банка и одновременный рост величины формируемых резервов не может не сказаться на еще одном немаловажном показателе деятельности кредитной организации – величине собственных средств.

Как уже было сказано выше, при существенном увеличении просроченной задолженности, деятельность банка может стать убыточной, а, следовательно, собственные средства банка будут снижаться на сумму непокрытого убытка отчетного периода.

Возможные изменения размеров собственных средств кредитной организации вместе с ухудшением структуры активов, ввиду увеличения просроченной задолженности, приведут к изменению значений обязательных нормативов.

Поэтому помимо оценки влияния величины просроченной задолженности на обязательные нормативы Банка России и доходность кредитной организации, необходимо также анализировать влияние изменения объемов просроченной задолженности и на качество активов банка.

Оценка качества активов банка должна производиться в соответствии с Указанием Банка России от 30 апреля 2008 года N 2005-У «Об оценке экономического положения банков». Показатели оценки активов банка и методы их расчета представлены в табл.2.

Таблица 2

Показатели оценки качества активов коммерческих банков

Наименование показателя	**Формула расчета**	**Допустимое значение (в баллах)**	**Относительная значимость (вес)**
Качество ссуд (ПА1)	ПА1 = СЗбн ÷ СЗ*100, где:СЗ – ссуды и приравненная в ней ссудная задолженность Сзбн – безнадежные ссуды	≤ 4 – 1 балл -> 4 и ≤ 12 – 2 балла > 12 и ≤ 20 -3 балла– > 20 – 4 балла	3 балла
Риск потерь (ПА2)	ПА2={$А_{20}$ – ($РП_{20}$+($РР_{20}$ – Р)+ПП}÷К*100, где: $А_{20}$ – активы, резервы на возможные потери по которым должны быть сформированы в размере более 20 % $РП_{20}$ – резервы на возможные потери, фактически сформированные под $А_{20}$ $РР_{20}$ – величина расчетного резерва на возможные потери под $А_{20}$. Р – минимальный размер резерва на возможные потери под $А_{20}$	≤ 4 – 1 балл > 4 и ≤ 8 – 2 балла > 8 и ≤ 15 – 3 балла > 15 – 4 балла	2 балла
Доли просроченных ссуд (ПА3)	ПА3=СЗпр ÷СЗ*100%, где: Сзпр – ссуды просроченные свыше 30 календарных дней	≤ 4 – 1 балл- > 4 и ≤ 8 –2 балла - > 8 и ≤ 18 – 3 балла - > 18– 4 балла -	2 балла
Размер резервов на потери по ссудам и иным активам (ПА4)	ПА4=(РВПСр – РВПСф)÷К*100%, где: РВПср– величина расчетного РВПС РВПСф– фактически сформированный РВПС	≤10 – 1 балл - >10 и ≤15 – 2 балла - >15и ≤25 – 3 балла - > 25 – 4 балла -	3 балла
Концентрации крупных кредитных рисков (ПА5)	Фактическое значение обязательного экономического норматива Н7	≤200 – 1 балл - >200 и≤500 – 2 балла >500 и ≤750 – 3 балла - >750 – 4 балла -	3 балла
Концентрации крупных кредитных рисков на акционеров (участников) (ПА6)	Фактическое значение обязательного экономического норматива Н9.1	≤20 –1 балл - >20 и ≤35 –2 балла - >35 и ≤45 – 3 балла - >45 – 4 балла -	3 балла
Концентрации крупных кредитных рисков на инсайдеров (ПА7)	Фактическое значение обязательного экономического норматива Н10.1	≤ 0,9 – 1 балла - > 0,9 и ≤ 1,8 –2 балла - > 1,8 и ≤ 2,7 –3 балла- > 2,7 – 4 балла -	2 балла
Результат по группе показателей оценки активов (РГА)	РГА=$\sum$($балл._i$*$вес_i$)÷$\sum$$вес._i$, где: $балл_i$ – оценка от 1 до 4 соответствующего показателя оценки активов банка $вес._i$ – оценка по шкале относительной значимости от 1 до 3 соответствующего показателя оценки активов банка	«хорошее» – 1 балл; «удовлетворительное» – 2 балла; «сомнительное» – 3 балла; «неудовлетворительное» – 4 балла	

Из анализа формулы расчета ПА1, очевидно, что увеличение просроченной задолженности приведет к ухудшению значения показателя качества ссуд. В показателе риска потерь (ПА2) рост величины просроченной ссудной задолженности, с одной стороны, приведет к снижению капитала банка, т.е. уменьшению знаменателя, а с другой, – к снижению числителя ввиду того, что расчетный размер резерва будет составлять 100% от величины просроченного актива. Показатель размера резервов на потери по ссудам и иным активам (ПА4) зависит от размера просроченной задолженно-

сти, поскольку формируется исходя из ее уровня.

Показатели концентрации крупных кредитных рисков (фактическое значение обязательного норматива Н7), крупных кредитных рисков на акционеров (участников) и на инсайдеров (фактические значения обязательных экономических нормативов Н9.1 и Н10.1) прямой информационной зависимости от размеров просроченной задолженности не имеют, поскольку зависят от изменения размера собственного капитала.

Для оценки активов банка рассчитывается обобщающий результат по группе показателей оценки активов (РГА), который представляет собой среднее взвешенное значение показателей ПА1, ПА2, ПА3, ПА4, ПА5, ПА6 и ПА7.

В результате анализа влияния показателя просроченной ссудной задолженности на обязательные нормативы и результаты деятельности коммерческих банков были выявлены основные факторы и определены информационно-логические взаимосвязи. Они представлены на рис. 2.

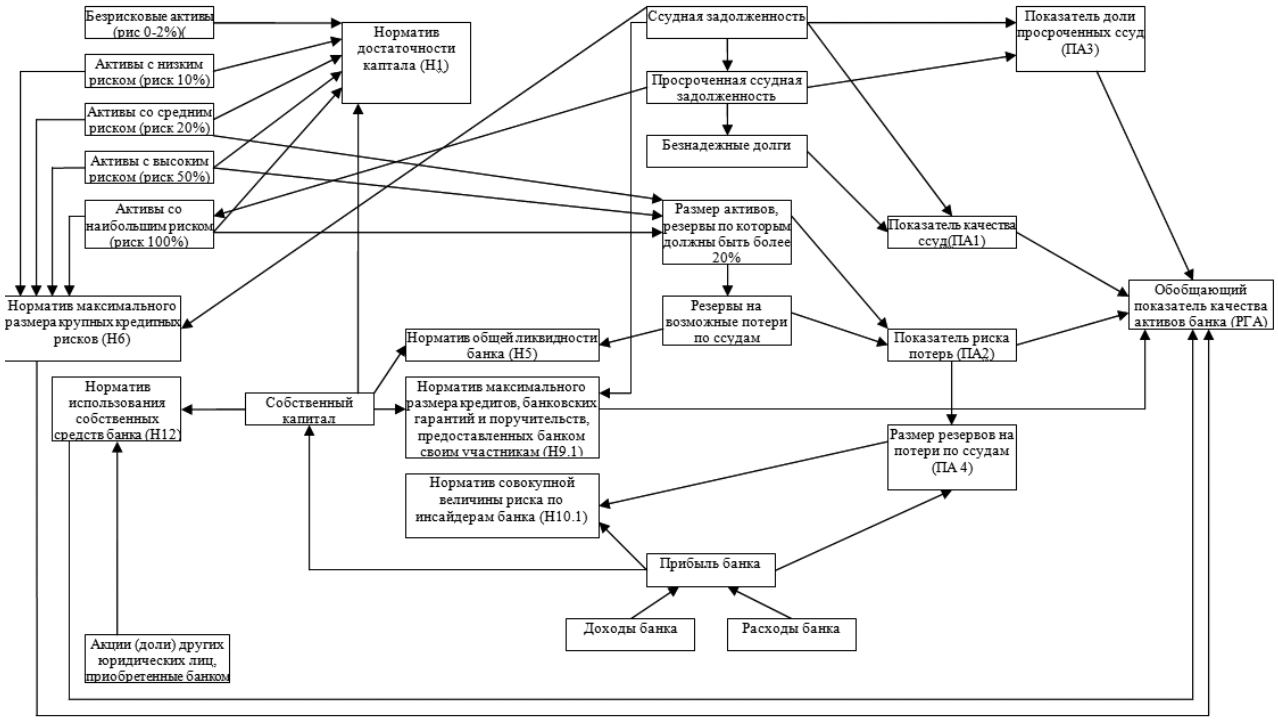


Рисунок 2. Информационно-логическая взаимосвязь показателя просроченной задолженности, обязательных нормативов и результатов деятельности коммерческих банков.

Этап 2. Построение трендовых моделей

В частном случае модель многофакторной регрессии при наличии единственного аргумента времени – t принимает вид трендовой зависимости. С помощью компьютерной программы Statgraphics Plus строятся различные трендовые модели зависимостей для каждого из выбранных на первом этапе показателей, влияющих на обязательные нормативы банка и результаты его деятельности (табл. 3).Установлены следующие их условные обозначения: А1 – сумма безрисковых активов; А2 – сумма активов с низким риском; А3 – активы со средним риском; А4 – активы с высоким риском; А5 – активы с наибольшим риском; KRV – кредитный риск по условным обязательствам кредитного характера; TSL – требования к связанным с банком лицам; KRD – кредитные требования; OD – обязательства

по кредитам и депозитам; SKR – суммарный кредитный риск за вычетом сформированного резерва; KRSI – суммарная величина кредитных требований к инсайдеру; R– расходы коммерческого банка; D – доходы коммерческого банка.

Таблица 3

Оценка информационной и прогностической пригодности трендовых моделей

Модель тренда (спецификация модели)	Информационные характеристики			Прогностические характеристики качества модели	
	S	R^2	F	K	Sp
A1					
A1 = exp (9,27254 + 0,194969*t)	0,121634	97,9883	584,52	0,096173	27066,29
A1 = 87934,6 - 111155,0/t	44586,7	29,8303	5,1	0,324649	72454,9
A1 = 1/(0,00000977613 + 0,0000842868/t)	9,79118E-06	83,5224	60,83	0,423207	86880,05
A1 = 7607,52*t ↑0,999188	0,295523	88,1252	89,05	0,225686	54776,96
A1 = (66,9362 + 21,966*t)↑2	26,4929	92,8739	156,4	0,134557	36201,32
A2					
A2 = 11016,7*t↑3,12969	1,30071	78,9844	45,1	0,523673	30653803
A2 = -8,07944E6 + 6,42467E6*sqrt(t)	2,49E+06	83,7676	61,93	0,139806	4299268
A2 = exp (17,2248 - 9,84338/t)	1,19289	82,3241	55,89	0,133482	3970906
A3					
A3 = exp (11,9397 + 0,303002*t)	0,483795	88,1467	89,24	0,227158	4615254
A3 = 110465,0*t↑1,44482	0,787069	68,6282	26,25	0,477505	7870568
A4					
A4 = exp (14,1847 + 0,203414*t)	0,888133	49,8622	11,93	0,30308	17962508
A4 = (490,086 + 339,698*t)↑2	1207,19	60,0191	18,01	0,244249	15301028
A4 = -7,75035E6 + 2,6804E6*t	9,98E+06	57,7741	16,42	0,20417	13378828
A5					
A5 = exp(17,8454 + 0,174461*t)	0,178673	94,7575	216,9	0,075938	78749658
A5 = 3,70724E7*t↑0,958909	0,109686	98,0243	595,38	0,054166	49675263
A5 = -2,03099E8 + 1,76783E8*sqrt(t)	4,16E+07	93,3558	168,61	0,056037	51388835
KRV					
KRV = exp (14,5056 + 0,209687*t)	0,427603	82,0109	54,71	0,088847	5547517
KRV = 1,14451E6*t↑1,18252	0,329611	89,3111	100,27	0,182305	10014912
KRV = -1,4013E7 + 1,05393^{E}7*sqrt(t)	6,27E+06	68,7176	26,36	0,187716	10342308
KRV = (1033,76 + 317,101*t)↑2	551,803	86,2273	75,13	0,137094	7935416
KRV = exp (16,8626 - 3,3769/t)	0,486225	76,7404	39,59	0,346272	16386436
TSL					
TSL = 1,55665E6 + 176538,0*t	570962	64,4437	21,75	0,118444	865590,7
TSL = exp (14,2842 + 0,0708262*t)	0,238961	62,4831	19,99	0,127394	952872,9
TSL = 1,04443E6 + 1,0205E6*ln(t)	490702	73,7374	33,69	0,112336	799171,9
TSL = 1,25437E6*t↑0,429749	0,179754	78,7708	44,53	0,115748	836873,5
TSL = exp (15,1072 - 1,25636/t)	0,210329	70,9348	29,29	0,112909	762844,3
KRD					
KRD = -3,70225E7 + 3,35188E7*t	1,96E+07	98,2324	666,9	0,030824	24723512
KRD = exp (17,0251 + 0,2385*t)	0,449322	84,2308	64,1	0,19499	1,9E+08
KRD = -8,99382E7 + 1,69118E8*ln(t)	5,58E+07	85,6289	71,5	0,079759	59506849
KRD = 1,19818E7*t↑1,39767	0,110189	99,0516	1253,35	0,054998	46006299
KRD = -2,11467E8 + 1,62905E8*sqrt(t)	3,22E+07	95,2289	239,51	0,039955	31103583
KRD = (3781,98 + 1310,79*t)↑2	1151,3	96,0899	294,9	0,06259	52538800
KRD = exp (19,7574 - 4,06273/t)	0,388949	88,1838	89,56	0,182591	1,24E+08
OD					

OD = exp (17,1222 + 0,228255*t)	0,497463	79,9653	47,9	0,221855	2,08E+08
OD = 1,30941E7*t↑1,35962	0,187497	97,1539	409,63	0,108715	88990065
OD = -1,95062E8 + 1,56832E8*sqrt(t)	4,69E+07	89,6867	104,35	0,122834	99188837
OD = (4284,9 + 1252,51*t)↑2	1637,82	91,7269	133,05	0,112601	91721524
SKR					
SKR = exp(15,7401 + 0,17397*t)	0,424925	76,0639	38,13	0,250317	42687996
SKR = 5,904E6*t↑0,807886	0,575017	56,1681	15,38	0,406396	61112245
SKR = exp (17,4963 - 1,94393/t)	0,704181	34,2649	6,26	0,528203	72675228
KRSI					
KRSI = -95661,4 + 58451,6*t	33344,4	98,3124	699,08	0,011738	15729,06
KRSI = exp (10,4327 + 0,252991*t)	0,363159	90,1967	110,41	0,182081	295580,3
KRSI = -175378,0 + 287936,0*ln(t)	109834	81,6899	53,54	0,09246	114376,1
KRSI = 17389,2*t↑1,42634	0,156794	98,1726	644,66	0,014268	19295,86
KRSI = -391970,0 + 281060,0*sqrt(t)	66486,9	93,2905	166,85	0,042718	55357,59
KRSI = (113,73 + 56,5743*t)↑2	37,8999	97,6875	506,92	0,04381	61407,22
D					
D = exp(15,5498 + 0,275396*t)	0,510395	84,6615	66,23	0,177107	83796276
D = 3,22212E6*t↑1,43842	0,665704	75,1917	36,37	0,484676	1,72E+08
D = (-39,9877 + 1054,33*t)↑2	2191,85	81,4354	52,64	0,196377	87259179
R					
R = exp(15,4369 + 0,282745*t)	0,538928	83,9184	62,62	0,178885	83981532
R = 2,75141E6*t↑1,48689	0,698411	74,6347	35,31	0,357037	1,35E+08
R = -1,46159E8 + 8,72083E7*sqrt(t)	6,65E+07	57,226	16,05	0,233275	98352767

Этап 3. Выбор наилучших трендовых моделей факторов по их информационным характеристикам

На основе анализа информационных характеристик трендовых моделей, полученных на этапе 2, были выбраны наилучшие формы зависимостей для каждого из факторов. В качестве моделей факторов были выбраны :

A1 = exp(9,27254 + 0,194969*t); A2 = exp(17,2248 – 9,84338/t);

A3 = exp(11,9397 + 0,303002*t); A4 = -7,75035E6 + 2,6804E6*t;

A5 = 3,70724E7*t↑0,958909; KRV = (1033,76 + 317,101*t)↑2;

TSL = 1,25437E6*t↑0,429749; KRD = 1,19818E7*t↑1,39767;

OD = 1,30941E7*t↑1,35962; SKR = exp(15,7401 + 0,17397*t);

KRSI = -95661, 4 + 58451,6*t; R=exp (15, 5498 +0,275396)*t;

D=exp (15,4369+0,282745)*t.

Этап 4. Прогнозирование числовых значений факторов

При помощи полученных трендовых моделей были проведено прогнозирование значений факторов. В результате были получены следующие значения:

A1=1982081; A2=5690800; A3 = 14428700; A4= 32455600; A5= 497526000; KRV = 33527300; TSL = 4016520; KRD = 527600000; OD = 520134000; SKR = 93139100; KRSI = 781112;D= 352556000; R=35161200.

Таблица 4

Прогнозные значения величины прибыли и просроченной задолженности (тыс. руб.)

Период	Объем прибыли	Размер просроченной задолженности	Период	Объем прибыли	Размер просроченной задолженности
1	944000	10332600	11	335.931	11388300
2	944000	11365900	12	-173.326	11387800
3	19852.3	11934200	13	234.1	11387800
4	-488429	11337400	14	203.544	11387900
5	45266.3	11280800	15	173	11387900

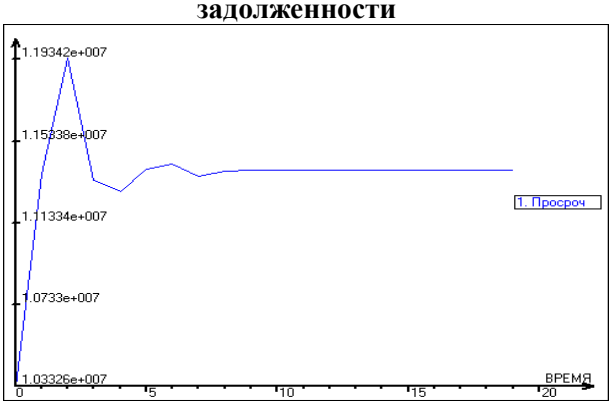
6	95967.4	11393600
7	-4927.7	11416400
8	-25308.5	11359300
9	25745.4	11382000
10	5425.96	11387700
16	142	11387900
17	112	113879000
18	81	11388000
19	51	11388000
20	20	11388000

Этап 5. Построение имитационной модели

Имитационная модель была разработана М.Ю.Киселевым в системе ИМИТАК (VISUAL IMITAK). На ней были выполнены расчеты различных вариантов просроченной ссудной задолженности, при которых нормативные показатели деятельности Банка остаются в допустимых границах и кредитная организация не будет работать в убыток. При этом величина просроченной задолженности корректируется на сумму прибыли. При ее наличии просроченная задолженность увеличивается, а при убытке уменьшается на его величину (график 1).

График 1

Динамика изменения просроченной ссудной задолженности

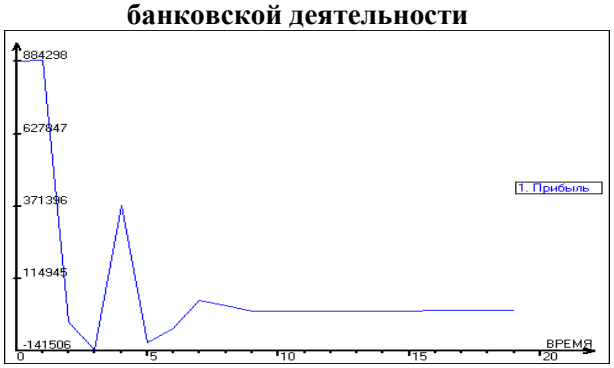


Поскольку величина чистой прибыли, исходя из поставленной задачи, будет стремиться к минимуму (график 2), то величина просроченной задолженности будет приближаться и стремиться к своему максимальному значению.

Как видно из данных табл.4, при величине просроченной задолженности в 11,4 млрд руб. банк будет получать прибыль в размере 20 тыс. руб. Максимально возможное увеличение просроченной задолженности, при котором банк будет продолжать прибыльную деятельность, составит 1055,5 млн руб. (10,2%).

График 2

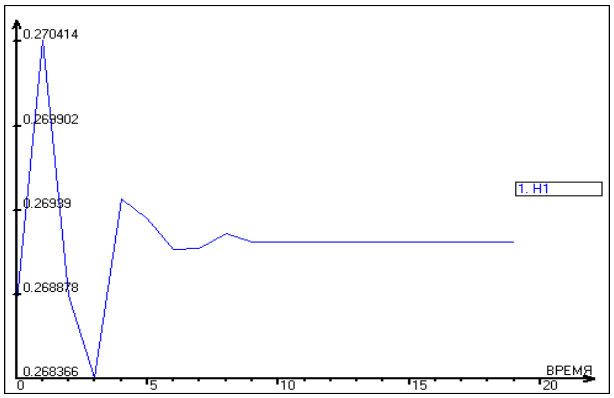
Динамика изменения прибыли от банковской деятельности



Рассмотрим то, как изменились нормативные значения банка в связи с увеличением просроченной задолженности.

График 3

Динамика изменения норматива достаточности капитала



Как видно из графика 3, показатель достаточности собственных средств ни разу не нарушил нормативное значение, а при рассчитанной величине просроченной задолженности в 11,4 млрд руб. составил 26,9%. Данное обстоятельство объясняется прежде всего тем, что собственные средства банка остались почти на том же уровне (график 4), в то время как резерв по активам существенно увеличился.

График 4

Динамика изменения собственного капитала

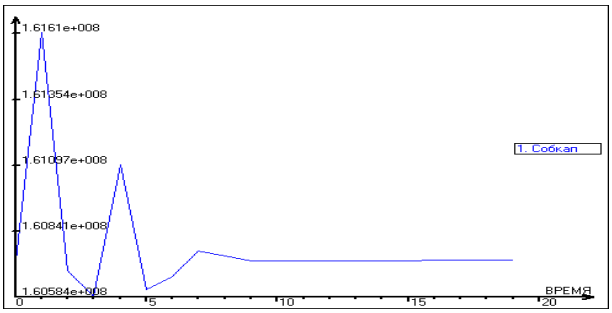


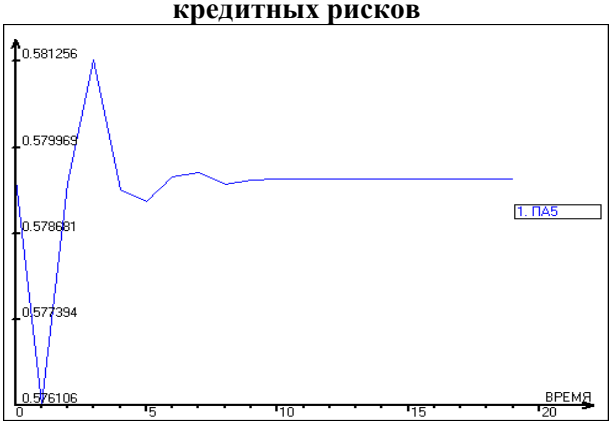
График 5

Динамика изменения норматива долгосрочной ликвидности

Исходя из полученных значений, показатель долгосрочной ликвидности почти не изменился и составил 75,4%.

График 6

Динамика изменения норматива максимального размера крупных кредитных рисков



Значения показателей нормативов ПА5 (максимальный размер крупных кредитных рисков) и ПА6 (совокупная величина риска по инсайдерам банка) существенно не изменились и соответствуют установленным.

Таким образом, при увеличении просроченной ссудной задолженности на сумму в 1055,5 млн руб. банк не нарушает нормативных значений обязательных нормативов , установленных ЦБ РФ.

График 7

Динамика изменения норматива кредитных рисков на инсайдеров

Результаты изменения показателей качества активов от зависимости от размеров просроченной ссудной задолженности представлены в табл. 5.

Как видно из табл.5, значения показателей почти не менялись, а те изменения, которые происходили, не влияли на балльную оценку показателей, а следовательно, и на общую оценку активов. Расчетная оценка активов составила 1,33, что позволяет характеризовать состояние активов как хорошее даже при увеличении просроченной задолженности на 10,2%.

По результатам модельных расчетов можно сделать вывод о том, что увеличение просроченной задолженности до уровня 11,3 млрд руб. (на 988,7 млн руб. – 9,6%) уменьшит прибыль до 0. Нормативные показатели кредитного учреждения останутся в допустимых пределах. В противном случае (если размер просроченной задолженности превысит 11,3 млрд руб.) массы прибыли не будет хватать для пополнения необходимых резервов и их придется формировать за счет собственных средств. А это повлечет за собой ухудшение как значений обязательных нормативов кредитной организации, так и показателей качест-

ва ее активов, что в конечном итоге может привести к банкротству банка.

Приведенный выше подход достаточно прост и нагляден. Он может быть эффективно использован кредитными учреждениями при прогнозировании обязательных нормативов и оценке экономического положения коммерческих банков на краткосрочную перспективу (2-3 месяца).

Таблица 5

Показатели качества активов

Период	ПА1	ПА2	ПА3	ПА4	ПА5	ПА6	ПА7	РГА
1	0.0203963	0.17	0.0389359	0.0655454	0.57949	0	0.0048599	1.33333
2	0.022436	0.172721	0.0389359	0.0635649	0.576106	0	0.0048599	1.33333
3	0.0235578	0.165322	0.0389359	0.0630465	0.579418	0	0.00483152	1.33333
4	0.0223799	0.162737	0.0389359	0.0641775	0.581256	0	0.0048593	1.33333
5	0.022268	0.166977	0.0389359	0.0640526	0.579327	0	0.00487471	1.33333
6	0.0224907	0.166775	0.0389359	0.063857	0.579144	0	0.00485853	1.33333
7	0.0225356	0.166021	0.0389359	0.0638616	0.579508	0	0.004857	1.33333
8	0.022423	0.165984	0.0389359	0.0639586	0.579581	0	0.00486005	1.33333
9	0.0224678	0.16636	0.0389359	0.0639029	0.579397	0	0.00486066	1.33333
10	0.022479	0.166166	0.0389359	0.0639021	0.57947	0	0.00485912	1.33333
11	0.0224802	0.166151	0.0389359	0.0639033	0.579489	0	0.00485973	1.33333
12	0.0224793	0.166153	0.0389359	0.0639042	0.579491	0	0.00485989	1.33333
13	0.0224793	0.166156	0.0389359	0.0639039	0.579489	0	0.0048599	1.33333
14	0.0224794	0.166156	0.0389359	0.0639039	0.579489	0	0.00485989	1.33333
15	0.0224795	0.166155	0.0389359	0.0639039	0.579489	0	0.00485989	1.33333
16	0.0224795	0.166155	0.0389359	0.0639038	0.579489	0	0.00485989	1.33333
17	0.0224796	0.166155	0.0389359	0.0639038	0.57949	0	0.00485989	1.33333
18	0.0224797	0.166155	0.0389359	0.0639038	0.57949	0	0.00485989	1.33333
19	0.0224797	0.166155	0.0389359	0.0639037	0.57949	0	0.0048599	1.33333
20	0.0224798	0.166155	0.0389359	0.0639037	0.57949	0	0.0048599	1.33333

Литература

1.Закон РФ от 02.12.1990 N 395-1 «О банках и банковской деятельности» (с изменениями и дополнениями).

2.Инструкция Банка России от 16 января 2004 г. N 110-И «Об обязательных нормативах банков».

3.Указание Банка России от 30 апреля 2008 года N 2005-У «Об оценке экономического положения банков».

4.Сайт Центрального Банка Российской Федерации www.cbr.ru

5.Имитационное моделирование экономических процессов. Под ред.А. А. Емельянова. М.: Финансы и статистика, 2002.

ПЛАНИРОВАНИЕ ЦЕН ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА (FMCG) НА ОСНОВЕ ДАННЫХ О ПРОДАЖАХ

ДОМНИН Дмитрий Сергеевич
аспирант Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

В статье представлен механизм построения функции спроса и планирования цен по критерию максимизации маржинальной прибыли для сегментов рынка на основе данных о продажах товаров повседневного спроса (FMCG). Практическая реализация механизма проведена в системе бизнес-аналитики QlikView, позволяющей оперативно рассчитывать показатели при заданных пользователем переменных издержках (закупочных цен).

Domnin D. Price planning of consumer goods (FMCG) based on sales data

The paper presents the mechanism of constructing the demand function and the mechanism of price planning on the criterion of maximizing the margin profit for market segments based on consumer goods (FMCG) sales data. This mechanism is implemented in the Business Intelligence system QlikView, which enables the operative calculation of the indicators at user-defined variable costs (purchase prices).

Ключевые слова: функция спроса, сегменты рынка, планирование цен, товары повседневного спроса, *QlikView*
Keywords: demand function, market segment, price planning, FMCG, *QlikView*
E-mail: admin@izveday.ru

Торговые компании, продающие товары повседневного спроса (FMCG – Fast Moving Consumer Goods), как правило, обладают большими объемами данных о фактически проведенных транзакциях. Данные о продажах можно представить как многомерный куб, в котором измерениями служат такие характеристики как: территория (страна, регион, город, магазин), размер магазина, товар (отдел, группа, подгруппа, товар), клиент, время, а фактами являются натуральный оборот, выручка, закупочная стоимость. Превращение таких данных в информацию, на основе которой можно принимать эффективные решения в области ценовой политики, является актуальной задачей.

Для торговых компаний FMCG измерение «Товары» имеет следующие уровни: «Отдел», «Группа», «Подгруппа», «Товар». «Отдел» описывает общее направление, например, «Колбасы», «Кисломолочные продукты», «Кондитерские изделия». «Группа» более детально характеризует товары. Например, «Колбасы» делятся на «Колбасы вареные», «Колбасы варено-копченые», «Колбасы сырокопченые». «Подгруппа» разделяет группу товаров по уровню качества и по уровню цен. Например, «Колбасы вареные премиум», «Колбасы вареные средний», «Колбасы вареные эконом».

Рассмотрим построение функции спроса и расчёта эластичности спроса на основе фактических данных о продажах товаров сети универсамов FMCG за некоторый период времени. Проведем построение для данных о продажах во втором квартале 2009 г. Спрос на товары существенно различается в зависимости от региона продаж из-за разного уровня доходов потребителей и себестоимости товаров [3]. Зафиксируем конкретный регион, например, рассмотрим продажи в г. Москве.

Следует заметить, что оценка спроса может осуществляться и другими способами. Существуют методы построения функции спроса на основе мнений экспертов, с помощью проведения опроса потребителей и др. [4].

Понятие «агрегированный дифференцированный товар». Подгруппы разделяют товары по уровню качества и цены, поэтому каждая подгруппа определяет **агрегированный дифференцированный товар**. Дифференцированные товары являются в какой-то степени взаимозаменяемыми, но со своими уникальными характеристиками, выделяющими их среди конкурентов [5]. Уникальность

может проявляться в воспринимаемом уровне качества товара, силе бренда и т.п. В пределах подгруппы товары можно считать, в первом приближении, однотипными.

Фактические данные о продажах, как правило, не содержат достаточного разнообразия цен на конкретный товар, чтобы можно было говорить о возможности построения функции спроса на него. Если же рассматривать подгруппу как агрегированный товар, появляется достаточное количество фактического материала для построения функции спроса на этот агрегированный товар. Фактические точки, на основе которых строится функция спроса, определяются продажами товаров в рассматриваемой группе.

Функция спроса для подгрупп верна в пределах некоей ценовой ниши, определяемой подгруппой. В рамках ценовой ниши нет переключения на другую подгруппу. Объем спроса преимущественно определяется общей ценовой эластичностью агрегированного товара. При выходе за пределы ценовой ниши в игру вступает перекрестная ценовая эластичность, спрос переключается на другую подгруппу. Например, повышение цены на агрегированный товар «Колбаса средняя» до уровня цены товара «Колбаса премиум» приведет к тому, что часть потребителей переключится на товар «Колбаса премиум», что будет причиной еще большего падения спроса, чем было бы при увеличении цены при отсутствии конкурентов. Следует отметить, что повышение цены на агрегированный товар означает, в рамках данной модели, совместное повышение цен на все товары в рассматриваемой подгруппе. Таким образом, построенная функция спроса для подгрупп адекватно отражает реальность только в пределах ценовой ниши рассматриваемого агрегированного товара. Экстраполяция функции за пределы ценовой ниши не допустима.

Группа определяет товар более высокой степени агрегации, чем подгруппа. Функция спроса для группы будет являться «кусочной», составленной из отрезков функций спроса для подгрупп в пределах своих ценовых ниш.

Интерпретация данных о продажах товара.. Как было сказано выше, фактические данные о продажах, как правило, не содержат достаточного разнообразия цен на конкретный товар, чтобы можно было говорить о возможности построения функции спроса на него. На основе таких данных можно построить распределение спроса для конкретной цены. Например, рассмотрим продажи товара «Колбаса вареная докторская, в/с, белкозин, 1кг, Микоян» в подгруппе «Колбасы вареные премиум» некоей торговой сети для апреля 2009 г. Вариация цены мала, что не позволяет говорить о репрезентативности данных для построения функции спроса указанного товара. Фактические данные позволяют лишь определить для некоторой средневзвешенной цены распределение спроса, которое можно выразить одним числом – среднеквадратичным отклонением. Пусть точки (P_i, x_i) – данные о продажах некого товара, где P_i – цена, а x_i – спрос. Подсчитаем средневзвешенную цену для множества цен:

$$P_0 = \frac{\sum P_i x_i}{\sum x_i}$$

Для данной средневзвешенной цены оценим параметры распределения спроса: математическое ожидание и среднеквадратичное отклонение. Выбранные оценки являются состоятельными и несмещенными. Математическое ожидание будет представлять распределение спроса в виде некого среднего числа, среднеквадратичное отклонение будет отражать, в некотором смысле, риск.

Выборочным средним оценим математическое ожидание:

$$\bar{x} = \frac{1}{n}\sum x_i$$

Выборочное несмещенное среднеквадратичное отклонение:

$$\bar{s} = \sqrt{\frac{1}{n-1}\sum(x_i - \bar{x})^2}.$$

Таким образом, фактические данные о продажах для рассматриваемого товара позво-

лили оценить значение функции спроса в одной точке $(P_0, \bar{x})$ при риске $\bar{s}$.

Построение функции спроса для агрегированного товара. Данные о продажах товара в подгруппе задают некую точку функции спроса. Множество таких точек для всех товаров рассматриваемой подгруппы позволяет построить функцию спроса на агрегированный товар, задаваемый данной подгруппой. Построим линейную регрессионную зависимость спроса от цены методом наименьших квадратов, используя полученные точки [1]. Функция спроса имеет следующий вид:

$$X = a - bP$$

где: X – спрос на товар, P – его цена, a и b – коэффициенты.

$$b = \frac{-Cov(P,X)}{Var(P)} = \frac{-\left(\frac{1}{n}\left(\sum_i P_i X_i\right) - \overline{PX}\right)}{\frac{1}{n}\left(\sum_i P_i^2\right) - \bar{P}^2}$$

$$a = \bar{X} + b\bar{P}.$$

Планирование цен на основе маржинальной прибыли и функции спроса. Предположим, что издержки фирмы удается представить в виде постоянных и переменных, где только переменные издержки зависят от объема продаваемой продукции. Для торговых компаний FMCG такое разбиение затрат возможно: переменными издержками будут являться закупочные цены на товары, а к постоянным, с некоторой долей условности, можно отнести такие издержки как аренда помещения, заработная плата персонала, транспортные расходы и др.

Будем считать, что цель фирмы состоит в максимизации прибыли (*Profit*), посредством управления ценой (P). Так как постоянные издержки (*Fixed=const*) не зависят от объема продаж (X) и цены, то оптимальное значение прибыли достигается при максимизации маржинальной прибыли (M) – разницы между общей выручкой (R) и переменными издержками (V). Данная разница, тем не менее, должна покрыть постоянные издержки и принести запланированный размер чистой прибыли. Только в этом случае фирма не просто достигнет оптимального объема продаж и цен, но и получит запланированную прибыль.

$$Profit = R - (Fixed + V) \to max$$

$$Profit = R - (Fixed + V) = R - V - Fixed = M - Fixed$$

$$M = R - V = PX - vX = (P - v)X \to max$$

Используя функцию спроса $X = a - bP$, найдем цену (P_m), доставляющую максимум маржинальной прибыли:

$$M = (P - v)X \Rightarrow$$

$$\frac{dM}{dP} = (P - v)\frac{dX}{dP} + X = -b(P - v) + a - bP = -2bP + bv + a$$

$$\frac{dM}{dP} = 0 \Rightarrow -2bP + bv + a = 0 \Rightarrow$$

$$P_m = \frac{a + bv}{2b} = \frac{a/b}{2} + \frac{v}{2}$$

Подставляя оптимальную цену в формулу спроса, находим реализуемый объем продаж.

$$X_m = a - b\frac{a + bv}{2b} = \frac{a}{2} - \frac{bv}{2}$$

Рассчитаем эластичность спроса при оптимальной цене:

$$E_m = \frac{dX/dP}{X_m/P_m} = -\left(\frac{a + bv}{a - bv}\right)$$

Рассчитаем оптимальную наценку (k) на закупочную цену (на удельные переменные издержки):

$$\frac{dM}{dP} = (P - v)\frac{dX}{dP} + X = 0 \Rightarrow$$

$$(P_m - v)E_m\frac{X_m}{P_m} + X_m = 0 \xRightarrow{(X_m \neq 0)}$$

$$\left(1 - \frac{v}{P_m}\right)E_m + 1 = 0 \xRightarrow{(E_m \neq 0)}$$

$$\frac{v}{P_m} = \frac{1}{E_m} + 1 \Rightarrow$$

$$P_m = v\left(\frac{E_m}{1 + E_m}\right) = v + v\left(\frac{-1}{1 + E_m}\right) = v + v\left(\frac{1}{|E_m| - 1}\right)$$

Таким образом, наценка $k = \frac{1}{|E_m| - 1}$. Для того чтобы фирма не торговала в убыток, необходимо хотя бы обеспечить положительную маржинальную прибыль, т.е. оптимальная цена продажи не должна быть ниже закупочной цены. Следовательно, наценка должна

быть неотрицательной, и модуль коэффициента эластичности должен быть больше единицы $|E_m| > 1$.

Реализация механизма планирования цен в системе QlikView для сегментов рынка. Сегментация рынка предполагает выделение определенной группы потребителей с одинаковой реакцией на маркетинговые воздействия. Сегментация может проводиться по разнообразным критериям: географическая, демографическая, социально-экономическая, психографическая, сегментация по обстоятельствам применения, сегментация на основе выгод и др. [3].

Критерий сегментации основывается на измерениях и подмножестве значений для каждого измерения, т.е. некотором **срезе** многомерного куба, осями которого являются данные измерения. Для универсального типа FMCG можно выделить следующие измерения: территория (страна, регион, город, магазин), размер магазина, товар (отдел, группа, подгруппа, товар), клиент, время. Система QlikView [2] позволяет интерактивно фильтровать данные, делать срезы многомерного куба как по значениям измерения, так и по показателям, оперативно рассчитывая заданные функциональные зависимости. Такие возможности системы определили ее выбор в качестве инструмента реализации механизма планирования цены, описанного выше.

После спецификации сегмента рынка (задания значений таких измерений, как «Территория», «Клиент», «Время») и выбора товара система QlikView оперативно рассчитывает средневзвешенную цену, выборочное среднее натурального оборота за день и за месяц, среднее квадратичное отклонение (с.к.о.) натурального оборота (рис. 1).

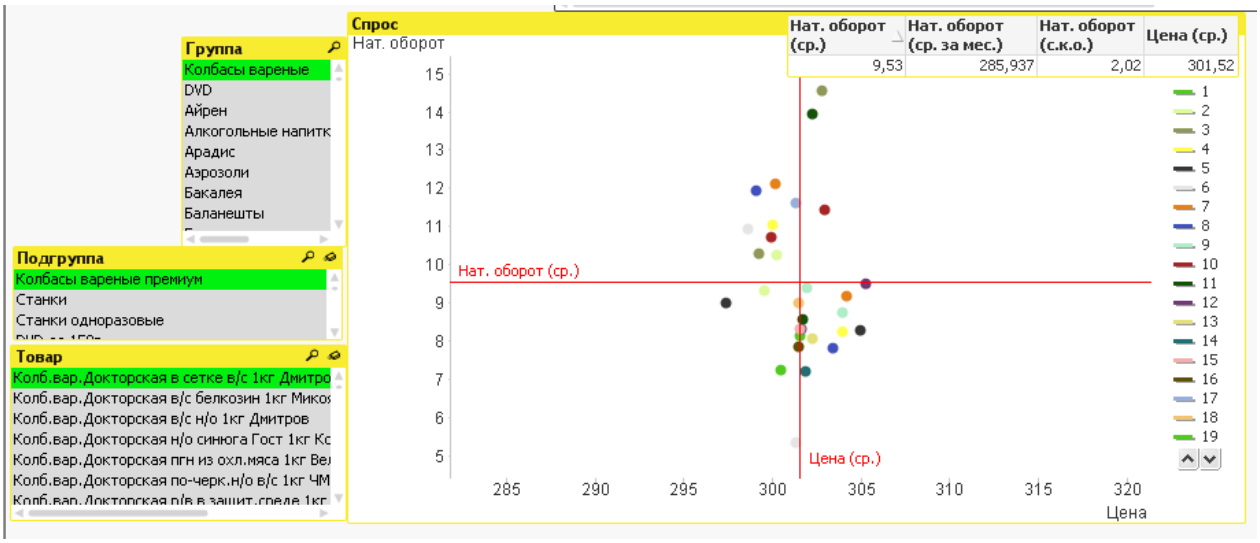


Рисунок 1. Оценка значения функции спроса в одной точке для сегментов рынка на основе данных о продажах товара.

При выборе вместо товара только подгруппы (агрегированного товара) система QlikView рассчитывает функцию спроса $X =$ са $X = a - bP$, строя регрессионную прямую. Выводятся коэффициенты a и b, а также коэффициент детерминации R^2. Пользователь имеет возможность задать переменные издержки посредством прямого указания значения или используя элемент управления Бегунок. Система QlikView, используя введенные пользователем переменные издержки, оперативно рассчитывает цену (P_m), доставляющую максимум маржинальной прибыли (рис. 2). Дополнительно выводятся следующие показатели при оптимальной цене: объём продаж (X_m), эластичность спроса (E_m), наценка (k).

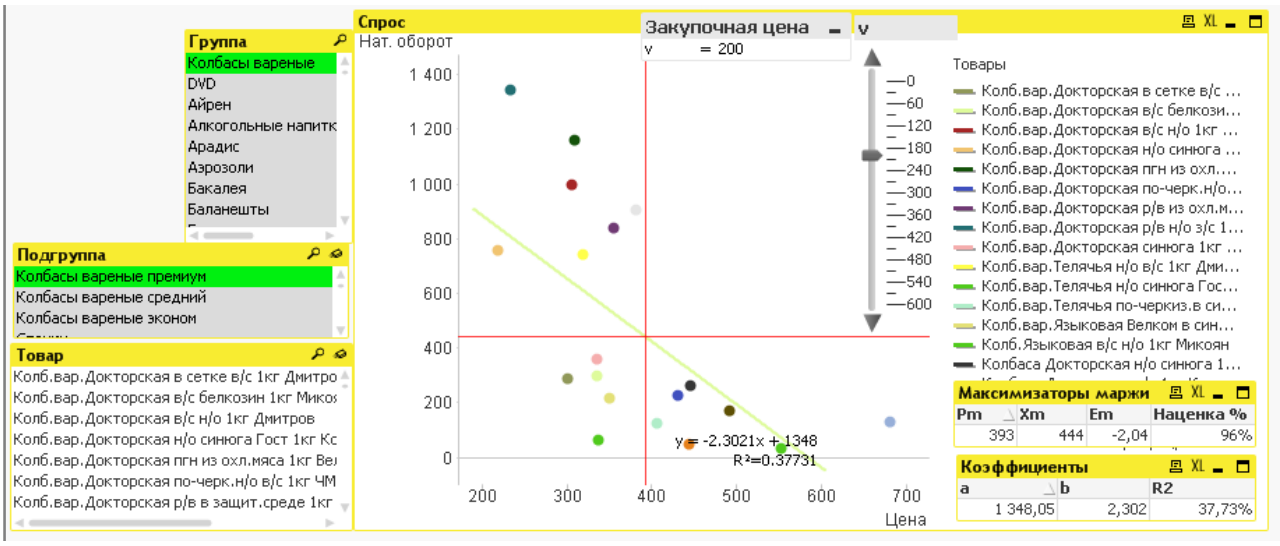


Рисунок 2. Планирование цен для сегментов рынка при заданных пользователем переменных издержках (*v*).

Заключение. Дальнейшее развитие модели состоит в построении вероятностной функции спроса на основе фактических данных о продажах и последующей оптимизации с учетом компромисса между определенностью получаемого оптимального значения и риска.

Помимо максимизации краткосрочной прибыли фирма может преследовать и другие цели, которые существенно влияют на ее ценовую политику. В основном все эти цели сводятся к максимизации долгосрочной прибыли фирмы за счет снижения цены от ее уровня, оптимизирующей краткосрочную прибыль. Фирмы, ведущие ценовые войны, снижают цены, чтобы повысить или сохранить падающую долю рынка. При временной потере рынка возврат на него, как правило, сопряжен с тяжелыми маркетинговыми затратами и порой бывает невозможен. Для недопущения конкурентов на рынок фирмы могут специально держать цену на достаточно низком уровне, чтобы повысить порог вхождения на рынок и даже сделать коммерческую деятельность конкурентов нерентабельной. Для быстрого внедрения товара на рынок фирма может назначить на него сначала небольшую цену, а по мере ознакомления с новинкой потребителей, расширения спроса цена постепенно восстанавливается до оптимального уровня. Для некоторых товаров наоборот может применяться политика временного завышения цены от ее уровня, оптимизирующей краткосрочную прибыль. Данная политика снятия сливок позволяет фирме успешно провести ценовую дискриминацию и присвоить себе какую-то часть потребительского излишка. Такая стратегия рассчитана на определенную категорию людей, готовых платить большую цену, чем рыночная.

Литература

1.Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики. М.: ЮНИТИ, 1998.

2.Изведай автоматизацию на основе BI систем, http://izveday.ru

3.Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. Экспресс-курс, 2-е изд. : Пер. с англ., под ред. С.Г. Божук. СПб.: Питер, 2006.

4.Малхотра, Нэреш К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство, 3-е изд.: Пер. с англ. М.: Вильямс, 2002.

5.Микроэкономика: практический подход. Под ред. А.Г.Грязновой и А.Ю.Юданова. М.: КНОРУС, 2008 , 704 с.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ

ШУБИНА Татьяна Валентиновна
к.э.н., проф. кафедры финансов и ценРЭА им. Г.В. Плеханова

Предлагаемая статья посвящена задачам, стоящим перед финансовыми службами компаний при построении системы экономической безопасности, основными из которых являются обеспечение стабильности функционирования и конкурентоспособности.

Shubina T.V. Financial aspects of the company's economic safety

Offered article is devoted the problems facing financial services of the companies at construction of system of economic safety, maintenance of stability of functioning and competitiveness are basic of which.

Ключевые слова: экономическая безопасность компании, конкурентоспособность, финансовая устойчивость
Keywords: economic safety of the company, competitiveness, financial stability

E-mail:mentor-it@ya.ru

С учетом последствий последнего мирового экономического кризиса существенно возросла роль экономической безопасности компании как производителя валового внутреннего продукта при разработке стратегии своего развития. Практика показала, что в настоящее время в процессе создания стратегических программ менеджмент компании слабо ориентирован на цикличность экономических процессов, кризисные фазы которых воспринимаются «как снег на голову». Механизм противостояния негативным явлениям внешней среды строится определенными методами и инструментами, образующими в конечном итоге систему экономической безопасности компании, целью которой является обеспечение способности устойчивого функционирования при максимальной независимости от внешних факторов. Организация системы экономической безопасности в первую очередь направлена на обеспечение конкурентоспособности компании. Стабильность функционирования и конкурентоспособность во многом достигаются за счет устойчивого финансового состояния компании и минимизации финансовых рисков в управлении финансовыми ресурсами, что предполагает необходимость наличия самостоятельного финансового блока в системе экономической безопасности. Предлагаемая статья посвящена задачам, стоящим перед финансовыми службами компаний при построении системы экономической безопасности.

На экономическую безопасность компании влияют следующие факторы: защищенность рынка, уровень менеджмента, в том числе финансового, и финансовые риски. Эти факторы выдвигают определенные требования к финансовым аспектам организации системы экономической безопасности компании. Защищенность рынка достигается возможностью компании адаптироваться к изменяющимся требованиям потребителей, во многом обусловленным действиями конкурентов, и иным внешним условиям, в том числе трансформации действующего законодательства.

Уровень финансового менеджмента определяется способностью предвидеть риски и негативные последствия изменений как внешних, так и внутренних факторов, в частности, вследствие принимаемых управленческих решений. Критерием эффективности менеджмента могут служить: качество составляемых финансовых планов, наличие достаточных оборотных средств, спектр источников финансовых ресурсов.

Финансовые риски являются индикатором качества финансового менеджмента, поскольку именно с ними связаны прямые финансовые потери. Финансовые потери, как правило, являются следствием низкого уровня исполнительской и финансовой дисциплины, неудовлетворительным состоянием системы внутреннего контроля.

Организационная система финансовой составляющей экономической безопасности представлена на рис.1.

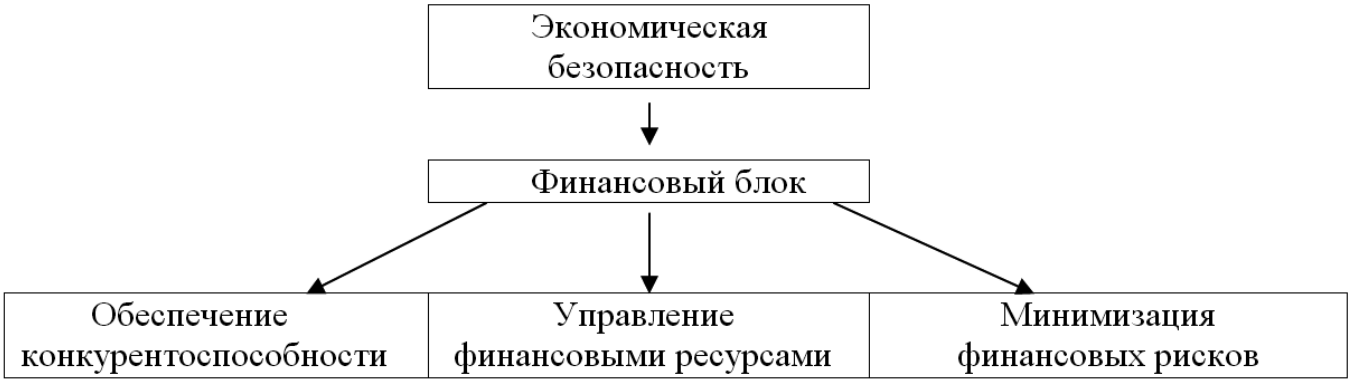


Рисунок 1. Финансовый блок экономической безопасности.

Очевидно, что финансовый блок не действует автономно, а взаимосвязан с другими управляющими подсистемами компании как на информационном, так и на организационном уровне.

Рассмотрим содержание составных частей финансового блока обеспечения экономической безопасности компании.

Как уже говорилось, одним из важнейших факторов конкурентоспособности выступает финансовая устойчивость компании, которая отражает степень сбалансированности активов и пассивов компании. Финансовая устойчивость компании определяется с помощью показателей платежеспособности и ликвидности ее активов.

Оценка финансовой устойчивости проводится методами анализа финансового состояния, предусматривающего оценку вероятности банкротства (несостоятельности) компании. Большинство методов диагностики финансового состояния основано на расчетах и анализе различных финансово-экономических коэффициентов, выявлении влияния специфики производственно-хозяйственной деятельности компании на их значения и взаимосвязи. Диагностика финансового состояния компании позволяет выявить ее основные проблемы в производственно-хозяйственной и финансовой деятельности.

Необходимость своевременного реагирования на отрицательный уровень финансовой устойчивости ставит перед финансовым менеджментом задачу организации постоянного наблюдения за финансовым состоянием компании. Поскольку набор коэффициентов, характеризующих финансовое состояние организации, достаточно большой, то при проведении мониторинга предстоит определиться с составом показателей, подлежащих включению в листинг наблюдений.

Другим важным аспектом организации мониторинга является разработка критериальных значений выбранных для мониторинга показателей. Как показывает практика, критерии показателей финансовой устойчивости не могут быть универсальными. Факторами, оказывающими влияние на нормальное значение того или иного коэффициента, могут быть отраслевая принадлежность компании, длительность периода ее пребывания на рынке, а также принятая финансовая политика.

Поскольку коэффициенты ликвидности отражают соотношение текущих активов и текущих пассивов, особое внимание при мониторинге финансовой устойчивости целесообразно уделять управлению дебиторской задолженностью, в частности, контролю своевременности платежей, а также контролю движения оборотных активов. Методы управления дебиторской задолженностью направлены на недопущение преждевременных платежей и превышение дебиторской задолженности свыше нормального уровня. Нормальный уровень дебиторской задолженности может быть определен исходя из утвержденных критериев показателей финансовой устойчивости компании, а также может быть абсолютной величиной, утвержденной в составе плановых показателей.

Решение проблем экономической, в том числе и финансовой безопасности, лежит в плоскости финансового планирования, поскольку качество финансовых планов и программ является залогом стабильности функционирования.

Качество финансового планирования компании определяется:

- обоснованностью и полнотой перечня учитываемых в его составе источников финансовых ресурсов, доходов и денежных поступлений, а также направлений их распределения и расходования;

- достоверностью принятой к расчетам показателей финансового плана фактической отчетности, оперативной и расчетно-аналитической базы;

- сопоставимостью цен и условий, принятых в расчетах показателей финансового плана;

-корректностью применяемых методов расчета отдельных показателей финансового плана;

-напряженностью показателей, связанной с полнотой учета в расчетах имеющихся резервов;

- безусловной сбалансированностью финансового плана по всем параметрам.

Для оценки качества плана применяются следующие критерии:

1. Критерий финансового соотношения сроков получения и использования финансовых средств («золотое банковское правило»). Капитальные вложения с длительными сроками окупаемости целесообразно финансировать за счет долгосрочных заемных средств (долгосрочных банковских кредитов и облигационных займов). Соблюдение данного принципа позволяет сохранить собственные средства для текущей деятельности и не отвлекать их из оборота на продолжительный срок.

2. Критерий платежеспособности – планирование денежных средств должно обеспечить платежеспособность компании в любое время планируемого периода. В данном случае у нее должно быть в наличии достаточно ликвидных средств, чтобы обеспечить погашение краткосрочных обязательств. Финансовое планирование должно обеспечивать платежеспособность компании на всех этапах деятельности.

3. Критерий сбалансированности рисков – наиболее рискованные долгосрочные инвестиции целесообразно финансировать за счет собственных источников.

4. Критерий предельной рентабельности – целесообразно выбирать те объекты и направления инвестирования, которые обеспечивают максимальную (предельную) рентабельность.

Как правило, финансовый план составляется в виде совокупности трех форм: планового баланса доходов и расходов, плана движения денежных средств и прогнозного бухгалтерского баланса.

Прогнозный бухгалтерский баланс является заключительным документом финансового планирования, призван отразить все изменения в активах и пассивах в результате запланированных мероприятий и показать состояние имущества и финансов организации на конец планируемого периода.

В отличие от планового баланса доходов и расходов и плана движения денежных средств, которые являются документами, обязательными для исполнения, прогнозный бухгалтерский баланс предназначен для оценки эффективности принимаемых решений в процессе финансового планирования. На основе показателей прогнозного бухгалтерского баланса проводится финансовый анализ деятельности организации. В его задачи входит анализ прибыли, рентабельности, оценка финансового состояния организации и эффективности управления активами и источниками финансовых ресурсов. Эффективность использования активов и источников выражается отношением величины прибыли к стоимости исследуемого вида актива или ресурса. Методы факторного анализа позволяют оценить влияние каждого фактора на результаты деятельности организации. Деловая активность характеризуется показателями оборачиваемости, что позволяет оценить финансовые риски. Бухгалтерский баланс составляется на основе данных последнего отчетного бухгалтерского баланса и показателей планового баланса доходов и расходов и плана движения денежных средств. При расчете статей других форм финансового плана, таких как прибыль, платежи из прибыли, объем капитальных вложений и других, не поддающихся прямым расчетам, целесообразно использовать методы экономико-математического моделирования, поскольку они, а также расчетно-аналитический метод, позволяют учесть цикличность экономических процессов. Алгоритм расчета прогнозного бухгалтерского баланса приведен в табл.1.

Таблица1

Алгоритм расчета показателей прогнозного бухгалтерского баланса

Разделы и статьи баланса	Алгоритм расчета
1	2
АКТИВЫ	
I. Внеоборотные активы	
Нематериальные активы	Данные отчетного баланса – плановая амортизация – планируемые приобретения – планируемые продажи
Основные средства	Данные отчетного баланса – плановая амортизация + объекты, планируемые к вводу в эксплуатацию – планируемые продажи
Незавершенное строительство	Данные отчетного баланса + планируемые капитальные вложения – объекты, планируемые к вводу в эксплуатацию
Долгосрочные финансовые вложения	Данные отчетного баланса + планируемые вложения - планируемые продажи
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ I	
II Оборотные активы	
Запасы	Данные отчетного баланса ± рассчитанное изменение потребности в оборотных активах
Налог на добавленную стоимость	Рассчитывается, исходя из суммы планируемой величины НДС, которая не может быть принята к вычету (к вычету может быть принята величина, не превышающая величины начисленного НДС)
Дебиторская задолженность	Дебиторская задолженность покупателей рассчитывается на основании данных отдела реализации. Среднедневная отгрузках х среднее число дней отсрочки платежа Дебиторская задолженность поставщиков и подрядчиков рассчитывается расчетно-аналитическим методом
Краткосрочные финансовые вложения	Минимальная величина временно свободных средств по данным платежных календарей предшествующих периодов
Денежные средства	Итоговые данные плана движения денежных средств
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ II	
ПАССИВЫ	
III Капитал и резервы	
Уставный капитал	Если не планируется его изменения, то данные отчетного бухгалтерского баланса
Добавочный капитал	Данные отчетного бухгалтерского баланса + ожидаемые поступления активов на безвозмездной основе ± изменение стоимости основных средств в результате переоценки – изменение стоимости переоцененных объектов основных средств, подлежащих выбытию
Резервный капитал	Если его величина соответствует требованиям нормативных документов, то используются данные бухгалтерского баланса Если резервный капитал находится в стадии формирования, то данные бухгалтерского отчетного баланса + планируемый прирост в соответствии с учредительными документами
Нераспределенная прибыль	Данные отчетного бухгалтерского баланса + планируемая прибыль (плановый баланс доходов и расходов) – налоги за счет прибыли
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ III	

IV Долгосрочные обязательства	
Займы и кредиты	Планируемая величина
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ IV	
V Краткосрочные обязательства	
Займы и кредиты	Рассчитывается, исходя из условий договоров краткосрочного кредитования
Кредиторская задолженность: – поставщики и подрядчики – задолженность перед персоналом организации – задолженность перед государственными внебюджетными фондами – задолженность по налогам и сборам – прочие кредиторы	 Рассчитывается расчетно-аналитическим методом с учетом условий договоров Размер планового фонда оплаты труда в месяц Плановый фонд оплаты труда в месяц х ставка платежей во внебюджетные фонды Среднеквартальные платежи НДС + 0,25 планируемого налога на прибыль + 0,25 планируемого налога на имущество Рассчитывается расчетно-аналитическим методом
Доходы будущих периодов	Рассчитывается расчетно-аналитическим методом
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ V	
БАЛАНС	

Если при составлении прогнозного бухгалтерского баланса не обеспечено равенство активов и пассивов, то вносятся изменения в статьи, которые рассчитываются расчетно-аналитическим методом или методами экономико-математического моделирования. К таким статьям относятся: кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам, прочие кредиторы, дебиторская задолженность поставщиков и подрядчиков. Для обоснования принятия решений проводится финансовый анализ данных предварительного прогнозного бухгалтерского баланса, результаты которого сравниваются с нормативными значениями.

Достижение равновесия активов и пассивов в прогнозном бухгалтерском балансе означает, что планируемая величина стоимости активов на конец планируемого периода полностью обеспечена источниками финансирования. Данные пассивов прогнозного бухгалтерского баланса определяют механизм формирования источников финансовых ресурсов организации в процессе финансового планирования.

Обеспечение экономической безопасности деятельности компании и сохранности имущества собственников связано с минимизацией финансовых рисков и оттока денежных средств.

Минимизация финансовых рисков заключается в разработке и реализации мер, предупреждающих возникновение событий, влекущих финансовые потери организации. К таким рискам относятся: риск неплатежей покупателей; риск финансовых санкций со стороны контролирующих органов, в том числе налоговых; риск сбоев в платежно-расчетной системе.

Методы снижения риска неплатежей покупателей заключаются в правильном оформлении договоров, оценке надежности контрагента, а также контроле соблюдения исполнительской дисциплины как внутри организации, так и со стороны контрагентов.

Риск финансовых санкций со стороны надзорных органов связан с соблюдением требований законодательных и нормативных актов, регламентирующих финансово-хозяйственную деятельность. В связи с этим финансовая служба обязана вести мониторинг штрафных санкций, уплаченных организацией, по следующей форме.

Форма N 1

Штрафные санкции, уплаченные за _____20 г.

N п/п	Дата платежа	Сумма	Получатель	(Документ)	Нарушение	Ответственный
1	2	3	4	5	6	7

По данным мониторинга компания получает информацию о тех направлениях деятельности, которые не удовлетворяют требованиям нормативных документов, а также сумму финансовых потерь. Учитывая, что штрафы не принимаются налоговыми органами для уменьшения налогооблагаемой базы при расчетах налога на прибыль, организация вынуждена платить дополнительный налог на прибыль с учетом суммы уплаченных штрафов.

Снижение риска санкций со стороны налоговых органов может быть достигнуто в процессе реализации налоговой политики организации, включающей налоговое планирование и налоговый учет. Риск налоговых санкций тесно связан с профессиональным уровнем и компетенцией специалистов, занимающихся вопросами организации расчетов с бюджетом и своевременностью представления налоговой и финансовой отчетности в соответствующие органы власти.

Во многом предотвращению налоговых санкций способствует соблюдение требований к системе ведения бухгалтерского учета, особенно к обоснованности проведения бухгалтерских операций.

Снижение уровня финансовой безопасности может произойти вследствие проведения контрольных процедур со стороны налоговых органов как в форме выездных, так и в форме камеральных проверок. Последнее связано с тем, что при камеральных налоговых проверках налоговые органы могут потребовать кроме первичных документов объяснения, обосновывающие налоговые платежи, заявленные в налоговых декларациях. Подготовка и представление указанных документов требуют определенных трудозатрат, что негативно сказывается на выполнении основных обязанностей работников финансовых служб. Выездные налоговые проверки являются более тяжелым бременем, так как помимо первичных документов компания должна предоставить доступ к другим документам, регламентирующим ее финансовую деятельность (договоры, распорядительная документация, нормоустанавливающие документы и т.п., являющиеся в определенной степени коммерческой тайной), а также базу данных бухгалтерского и налогового учета, что потребует отвлечения персонала организации от выполнения основной работы.

С целью принятия мер по минимизации рисков налоговых проверок следует в практической деятельности придерживаться критериев для самостоятельной оценки налоговых рисков, утвержденных приказом ФНС РФ, представленных в табл. 2.

Таблица 2

Критерии оценки налоговых рисков

N п/п	Критерии	Расчет	Информация
1.	Уровень налоговой нагрузки ниже средней	Отношение суммы уплаченных налогов и оборота (выручки)	Отчетность налоговых органов, данные Росстата
2.	Наличие убытков в течение нескольких налоговых периодов	Учетная деятельность в течение двух и более лет	Бухгалтерская отчетность, налоговая отчетность
3.	Значительная величина налоговых вычетов по НДС	База для расчета НДС, уплачиваемого в бюджет, не должна быть меньше суммы показателей - фонд оплаты труда, -платежи во внебюджетные фонды, - амортизация, - уплачиваемые проценты по займам, - прибыль, - стоимость услуг сторонних организаций, находящихся на специальных налоговых режимах (УСН, ЕНВД, ЕСНХ)	Бухгалтерская отчетность (Форма N5), статистическая отчетность, объяснительные записки по требованию налоговых органов

4.	Опережающий темп роста расходов над темпом доходов	Отношение показателей отчетного периода к показателям соответствующего периода прошлого периода	Форма N2 бухгалтерской отчетности
5.	Среднемесячная заработная плата одного работника ниже среднеотраслевого уровня	Отношение величины фонда оплаты труда к среднемесячной численности персонала	Официальные Интернет-сайты Росстата www.gks.ru, сборники экономико-статистических материалов Росстата Официальные запросы в территориальные органы Росстата или налоговые органы, официальные Интернет-сайты управлений ФНС РФ
6.	Значительные отклонения в сторону уменьшения уровня рентабельности от среднеотраслевого (более 10%)	Отношение прибыли к продажам, отношение прибыли к стоимости активов	Данные бухгалтерского учета

Помимо представленных экономических критериев к налоговым рискам относятся миграция налогоплательщика (неоднократное снятие с учета и постановка на налоговый учет в связи с изменением местонахождения), непредставление пояснений по требованиям налоговых органов, приближение к предельным значениям показателей, предоставляющих право применять специальные режимы.

Во многом предотвращению налоговых санкций способствует соблюдение требований к системе ведения бухгалтерского учета, особенно к обоснованности проведения бухгалтерских операций.

Для снижения налоговых рисков финансовая служба осуществляет мониторинг налоговых платежей, предоставление отчетности и соблюдения критериев оценки налоговых рисков по следующим формам.

Форма N 2

План налоговых платежей и представление отчетности

N п/п	Налог	Дата платежа		Сумма	
		План	Факт	План	Факт

Форма N 3

График представления отчетности

N п/п	Наименование документа	Покупатель	Дата представления	
			План	Факт

Форма N 4

Критерии оценки налоговых рисков по состоянию на “ ” г.

N п/п	Критерий	Предельное значение	Фактическое значение	Уровень отклонений, %
1.	Уровень налоговой нагрузки			
2.	Убыток			
3.	Период убытков			
4.	Величина НДС, принимаемого к вычету			
5.	Соотношение темпов роста доходов и расходов			
6.	Среднемесячная заработная плата одного работника			
7.	Уровень рентабельности			

Риск сбоев в расчетно-платежной системе связан с ненадежностью некоторых банков, осуществляющих расчеты между юридическими лицами. Одним из способов снижения риска является постоянный контроль своевременности осуществления операций банками, в которых организация имеет расчетные счета. В случае невыполнения банком обязательств по

срокам проведения банковских операций следует немедленно прекратить все расчеты до выяснения обстоятельств, вызвавших нарушение расчетной дисциплины.

Минимизация финансовых потерь достигается путем контроля движения оборотных активов и осуществляется на основе системы нормативов оборотных средств, разработанных организацией. Исходной информацией для ведения мониторинга соблюдения нормативов являются данные бухгалтерского учета, отражающие движение материальных ценностей со склада в производство, которые представляется руководству по следующей форме.

Форма N 5

Соблюдение нормативов запасов по элементам

Наименование	Норматив, руб.	Факт, руб.	Отклонение (+ превышение, - экономия)

Данный мониторинг может проводиться при условии, что в организации утверждены частные нормативы по элементам оборотных активов.

Элементом организации системы экономической безопасности компании является система внутреннего контроля (СВК). Это совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством компании в качестве средств для ведения эффективной хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности. Система внутреннего контроля может быть представлена в виде схемы (рис.2).

В соответствии со сложившейся практикой система внутреннего контроля компании включает три составляющие – среду контроля, систему бухгалтерского учета, средства контроля.

Среда контроля включает стиль и основные принципы управления компанией, организационную структуру, распределение ответственности и полномочий, кадровую политику, порядок подготовки бухгалтерской отчетности для внешних пользователей, порядок осуществления внутреннего управленческого контроля и подготовки отчетности для внутренних целей, соответствие хозяйственной деятельности компании требованиям действующего законодательства.

Система бухгалтерского учета направлена на определение, накопление, классификацию, анализ, регистрацию и представление отчетности о хозяйственных операциях организации, а также на учет активов. Руководство компании должно получать адекватное представление о порядке ведения бухгалтерского учета с целью оценки возможных рисков.

Система бухгалтерского учета компании строится в соответствии с Федеральным Законом «О бухгалтерском учете», устанавливающем жесткие требования к первичным документам, принимаемым к бухгалтерскому учету. Несоблюдение требований указанного закона свидетельствует не только о низком профессиональном уровне бухгалтерской службы, но и низкой исполнительской дисциплине всего персонала организации.

Средства контроля выступают инструментами организации контрольной среды. К ним относятся должностные инструкции персонала, технические средства защиты информации. В средства контроля могут быть включены обязательный инструктаж, обучение персонала правилам соблюдения внутренних требований компании к обеспеченности сохранности активов и информации.

Экономическая безопасность компании направлена на обеспечение ее стабильного функционирования. Финансовыми факторами стабильного функционирования является финансовая устойчивость компании и эффективность управления финансовыми ресурсами. Исходя из этого, при разработке системы экономической безопасности компании целесообразно задачи финансового обеспечения экономической безопасности сконцентрировать в самостоятельном финансовом блоке. В финансовом блоке системы экономической безопасности решаемые задачи могут быть сгруппированы по направлениям: защита рынка, управление финансовыми ресурсами и минимизация рисков. Финансовые аспекты защиты рынка заключаются в генерировании информации о текущем финансовом состоянии компании. Организационные вопросы обеспечения экономической безопасности в области финансовой деятельности связаны с качеством финансового планирования, а минимизация финансовых рисков проявляется в мероприя-

тиях по предотвращению внешних угроз со стороны надзорных органов и организации системы внутреннего контроля, направленных на сохранение активов компании. Комплексное решение задач финансового обеспечения экономической безопасности компании способно содействовать успешному стабильному функционированию компании в условиях цикличности развития экономики.

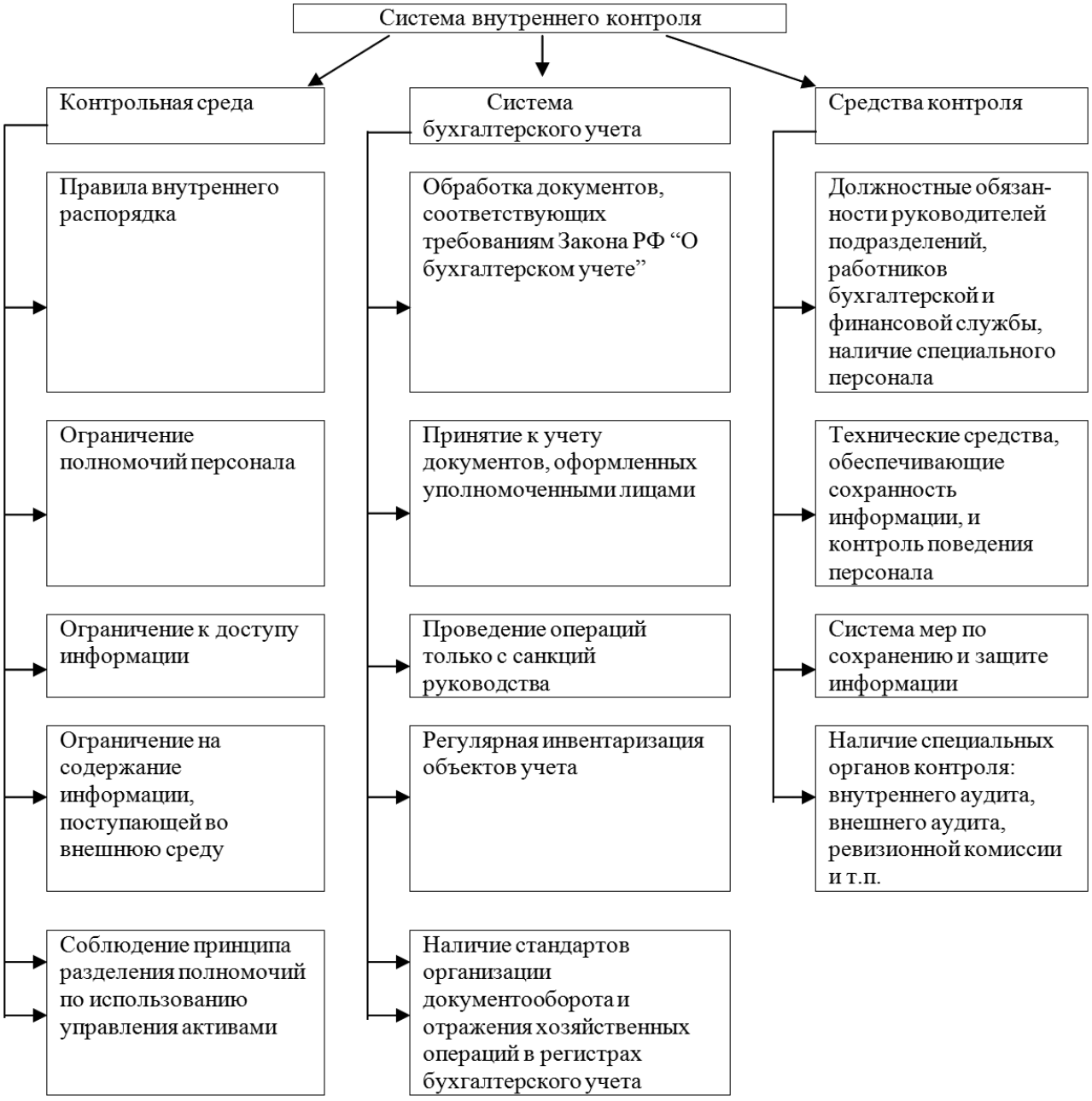


Рисунок 2. Система внутреннего контроля организации.

Литература

1. Артельных И.В. Грозит ли вам выездная налоговая проверка: оцениваем риски. – Российский налоговый курьер, 2007, N18.

2. Большаков С.В. Финансы предприятий, теория и практика. Учебник. М.: Книжный мир, 2005.

3. Нарышкин С. Инвестиционная безопасность как фактор устойчивого экономического развития. – Вопросы экономики, 2010, N5.

4. Шубина Т.В. Финансы организаций (предприятий): Учебное пособие / под ред. В.А. Слепова. М.: Изд-во Рос.эконом.акад., 2008.