

Вестник Брянского государственного университета. №3 (2009): Проблемы социально-экономического развития сферы образования. Теоретические и методологические аспекты экономической науки. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами. Инвестиции, инновации. Бухучет и финансы. Брянск: РИО БГУ, 2009. 134 с.

Редакционная коллегия

А.В. Антюхов – ректор БГУ, доктор филологических наук, профессор,
председатель редакционной коллегии;

А.И. Грищенко – кандидат экономических наук, профессор БГУ, ответственный редактор;

Н.М. Горбов – доктор экономических наук, профессор БГУ, зам. ответственного редактора;

В.В. Одиноченков – доктор экономических наук, профессор БГУ;

А.Э. Мельгуй – кандидат экономических наук, доцент БГУ;

А.Г. Рулинская – кандидат экономических наук, доцент БГУ;

М.Р. Шварц – кандидат экономических наук, доцент БГУ.

В этом выпуске Вестника Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского представлены материалы по основным направлениям исследований ученых университета в области экономики и управления.

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов вузов.

Ответственность за точность фактологического материала, используемого в статьях, несут авторы.

**ВЕСТНИК
Брянского
государственного
университета**

Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo universiteta

The Bryansk State University Herald

**3
2009**

**ЭКОНОМИКА
ECONOMICS**

СОДЕРЖАНИЕ

**ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ / ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ
АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ**

<i>Баранова И.А.</i>	ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ТРАНСПОРТНОЙ СФЕРЕ.....	6
<i>Караваева Ю.С.</i>	ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ БЮДЖЕТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ БРЯНСКОГО РЕГИОНА).....	11
<i>Полякова С.Г.</i>	ДЕЛОВОЙ АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК В СОВРЕМЕННОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ.....	15
<i>Рулинская А.Г.</i>	МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	19
<i>А.Г. Титов, М.В. Богданова</i>	УНИВЕРСИТЕТ – БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	25

**ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ**

<i>Гранкин Л.И.</i>	ЭКОНОМИЧЕСКИ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ВТОРИЧНОГО РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ.....	33
<i>Дьяченко О.Н.</i>	МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ТУРИЗМА КАК ПЕРСПЕКТИВНОЙ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	37
<i>Зайцева О.Н.</i>	ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ ДОСТУПА К УСЛУГАМ ИНФРАСТРУКТУРЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ РЫНКА ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК.....	40
<i>Ковалева Л.М.</i>	ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ (НА ПРИМЕРЕ ГЕРМАНИИ).....	43
<i>Николаева Т.А., Титов А.Г.</i>	РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ТРУДА – ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ.....	46
<i>Савинова Е.А.</i>	СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	49
<i>Тельшьева О.А.</i>	РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ КАК ОДНА ИЗ ОСНОВ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	54
<i>Титов А.Г., Ермашкевич Н.И.</i>	ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ.....	64
<i>Шелепина О.И.</i>	ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЗНАЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ «ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА» В СТРУКТУРЕ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА.....	70

ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИИ

<i>Баранова И.А.</i>	
ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	79
<i>Лобзова Т.А.</i>	
ПРОБЛЕМЫ ОПЕРАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СТРАХОВАНИИ.....	84
<i>Мандрон В.В.</i>	
ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАСШИРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ	88

БУХУЧЕТ И ФИНАНСЫ

<i>Беспалов Р.А., Коваленко О.В.</i>	
ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	93
<i>Дедова О.В.</i>	
ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.....	97
<i>Ковалев Н. Н., Сабадашев А. Г.</i>	
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА.....	103
<i>Мельгуй А.Э., Мешкова Н.О.</i>	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ «1С» ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА НА СПЕЦИАЛЬНОСТИ «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ».....	110
<i>Погоньшева Д.А.</i>	
ПРОБЛЕМЫ КОНСАЛТИНГА В ОБЛАСТИ ЗАЩИТЫ БИЗНЕС-ИНФОРМАЦИИ.....	116
<i>Шварц, М.Р. Шварц Э.С.</i>	
ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЯ В РОССИИ.....	120
<i>Шмулев Г.А., Полесская О.П.</i>	
ТЕОРИЯ ФИНАНСОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	127

CONTENT

THE PROBLEMS OF EDUCATIONAL AREA SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT / THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ECONOMIC SCIENCE

<i>I.A. Baranova</i>	THE VOLUME OF THE INVESTMENT EFFECTIVENESS IN RAILWAY BRANCH.....	6
<i>U.S. Karavaeva</i>	THE EFFECTIVENESS OF THE REGIONAL DEVELOPMENT ON THE BASIS OF BULGED INSTRUMENTS (ON THE EXAMPLE OF THE BRYANSK REGION).....	11
<i>A.G. Titov, M.V. Bogdanova</i>	UNIVERSITY – THE BASE ELEMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY.....	19
<i>Rulinskaya A.G.</i>	METHODOLOGICAL ASPECTS OF PROBLEM OF FINANCIAL IMPROVEMENT OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS.....	25

ECONOMIC, ORGANIZATION AND OPERATION OF BUSINESSES, TRADES, SYSTEMS

<i>L.I. Grankin</i>	ECONOMIC PRODUCTION NECESSITY OF SECONDARY MARKET OF FARMING MACHINES.....	33
<i>O.N. Djachenko</i>	MODELLING OF SOCIAL TOURISM DEVELOPMENT AS A PERSPECTIVE BRANCH OF RUSSIAN S ECONOMY.....	37
<i>O.N. Zayseva</i>	THE RESEARCH IS DEVOTED TO THE BASIC PROBLEMS OF THE PRICE OF ACCESS FORMATION TO INFRASTRUCTURE SERVICES.....	40
<i>Kovaleva L.M</i>	FOREIGN EXPERIENCE OF STATE REGULATION OF HOUSING MARKET.....	43
<i>E.A. Savinova</i>	STRATEGIC MANAGEMENT IN INDUSTRIAL COMPANIES AND T HE RESOURCES FOR ITS EFFECTIVENESS.....	46
<i>T.A Nikolaeva., A.G Titov</i>	REGULATION OF LABOUR I S F ACTOR OF INCREASE OF MANAGEMENT EFFICIENCY.....	49
<i>A.G. Titov, N.I. Ermashkevich</i>	INFORMATIONAL MAINTENANCE OF MANAGING PROCESS.....	54
<i>O.A. Telysheva</i>	DEVELOPMENT OF SOCIAL SPHERE AS ONE OF BASES OF STRATEGY SOCIALLY - ECONOMIC DEVELOPMENT OF BRYANSK AREA.....	64
<i>O.I. Shelepina</i>	THEORETICAL ASPECTS DEVELOPMENTS OF "THE HUMAN CAPITAL» IN STRUCTURE OF FACTORS OF DEVELOPMENT OF A NATIONAL ECONOMY.....	70

INVESTMENTS, INNOVATIONS

<i>I.A. Baranova</i>	PROBLEMS OF PENSION INSURANCE IN RUSSIA AT THE PRESENT STAGE.....	79
<i>T.A.Lobzova</i>	THE PROBLEMS OF OPERATION MANAGEMENT IN INSURANCE.....	84
<i>V.V.Mandron</i>	PRIORITY DIRECTIONS OF EXTENDING OF INVESTMENT RESOURCES OF SECURITIES MARKETS.....	88

ACCOUNTING AND FINANCES

<i>R.A.Bespalov, O.V.Kovalenko</i> PROBLEMS OF PENSION INSURANCE IN RUSSIA AT THE PRESENT STAGE.....	93
<i>O. V. Dedova</i> PRINCIPLES OF FORMATION AND ACCOUNT OF FINANCIAL RESULTS.....	97
<i>N.N Kovaleva., A.G Sabadashev</i> METHODOLOGICAL APPROACHES TOWARDS THE ORGANIZATION AND CONDUCTING JUDICIAL-BOOKKEEPING EXPERTISE OF AN ECONOMIC SUBJECT.....	103
<i>A. E. Melgui, N.O. ,Meshkova</i> USAGE OF PROGRAM PRODUCTS “1C” IN THE ORGANIZATION OF LEARNING PROCESS OF THE PROFESSION “ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDITING”	110
<i>D.A. Pogonysheva</i> PROBLEMS OF CONSULTING IN THE FIELD OF BUSINESS INFORMATION PROTECTION.....	116
<i>M. R Shwarz., E.S Shwarz.</i> HISTORICAL ASPECTS OF TAXATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN RUSSIA.....	120
<i>G.A. Shmouljev, O.P. Polesskaya</i> THEORY FINANCE IN INTERNATIONAL BUSINESS IN CONDITION GLOBALIZACII WORLD ECONOMY.....	127

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ / ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

УДК 339.31+336.467

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ТРАНСПОРТНОЙ СФЕРЕ

И.А. Баранова

В статье установлено, что инвестиционные, мотивационные и законодательные противоречия в работе железнодорожной отрасли сдерживают приток инвестиций и уменьшают их отдачу. Значительные объемы капитальных вложений в техническое переоснащение путевого хозяйства требуют усиленного внимания к определению влияния реализации рассматриваемых инвестиционных проектов на результаты хозяйственной деятельности отрасли, железных дорог.

Изучение специфики организационной и производственной структуры железнодорожного транспорта, особенностей экономических и финансовых взаимоотношений внутри отрасли позволили прийти к выводу о низкой эффективности централизованного распределения инвестиционных ресурсов, в связи с чем автором даны рекомендации по оптимизации управления инвестициями путем формирования инвестиционных фондов на уровне дорог.

Ключевые слова: *инвестиции, эффективность инвестиций, инвестиционные фонды.*

Экономической эффективности производства, перевозок, и инвестиций отводится важное место в экономике железнодорожного транспорта. Она является критерием целесообразности создания и применения новой техники, реконструкции действующих предприятий, а также мер по совершенствованию производственных процессов и улучшению условий труда.

Инвестиции есть одно из условий научно-технического прогресса и средств для его осуществления и вместе с тем роста производительности труда.

Повышение эффективности инвестиций, новой техники производства на транспорте, качества перевозок, работ, услуг, является закономерностью и условием экономического роста, социально-экономического развития предприятий и отрасли.

При оценке экономической целесообразности инвестиционных затрат следует различать показатели эффекта и эффективности вложений.

Эффект инвестиций представляет собой разность результата и затрат, эффективность инвестиционных вложений - отношение результата к затратам. Показатели эффекта и эффективности могут выражаться как в стоимостной (денежной), так и в натурально-вещественной форме.

Оценка экономической эффективности инвестиций осуществляется с помощью показателей общественной и коммерческой эффективности [3, с. 25].

Общественная эффективность при железнодорожном строительстве рассчитывается с учетом эффекта от реализации инвестиционных проектов, образуемого не только на железнодорожном транспорте, но и в других отраслях народного хозяйства. Она может определяться в зависимости от источника бюджетного финансирования на народнохозяйственном, региональном и местном уровне.

Для оценки непосредственной экономической выгоды инвестора используются показатели коммерческой эффективности инвестиционных вложений.

Коммерческая эффективность инвестиций на железнодорожном транспорте определяется эффектом, достигаемым на уровне отрасли, дороги или предприятия. Если инвестором выступает, например, ОАО «РЖД», то коммерческая эффективность рассчитывается в

целом для отрасли (для железнодорожного транспорта). На уровне железной дороги коммерческая эффективность реализации инвестиционных проектов оценивается в случае, когда инвестором является дорога. При инвестировании проектов предприятиями коммерческая эффективность вложений определяется для этих предприятий.

Общественная эффективность инвестиций определяется, как правило, для народнохозяйственных и крупномасштабных проектов, а также и при финансировании инвестиционных мероприятий из бюджета. Экономический эффект реализации проектов при определении показателей общественной эффективности в железнодорожном строительстве представляет собой сумму двух эффектов: коммерческого и внетранспортного. Если коммерческий эффект учитывает непосредственно финансовые интересы инвесторов, то внетранспортный обуславливается эффектами в смежных производственных отраслях экономики, а также социальным и экологическим эффектом, выходящим за рамки железнодорожного транспорта.

В том случае, когда установлено мероприятие, куда будут вкладываться инвестиции, экономическая целесообразность реализации этого мероприятия оценивается с помощью показателей общей эффективности вложений. При определении показателей общей эффективности инвестиций учитывается весь объем инвестиционных затрат и вся совокупность экономических показателей (выручка, себестоимость продукции и другие) последующей эксплуатационной деятельности по реализованному инвестиционному проекту.

Для выбора наиболее экономически рационального варианта инвестиционного проекта используются показатели сравнительной эффективности инвестиций. При определении показателей сравнительной эффективности учитываются только различающиеся по анализируемым вариантам части затрат и экономических результатов, что позволяет уменьшить трудозатраты при выборе решения.

При этом выбранный по показателям сравнительной эффективности инвестиций вариант должен иметь приемлемое значение общей эффективности вложений. Поэтому по выбранному варианту необходимо оценить и показатель общей экономической эффективности потребных для его реализации инвестиций [4, с.104].

Если по показателям сравнительной экономической эффективности инвестиций не представляется возможным выявить рациональный вариант, что бывает при равенстве или при отклонении показателей сравнительной эффективности по вариантам в диапазоне точности расчетов, то для этой цели могут использоваться натуральные показатели, такие как сокращение трудозатрат, топливно-энергетических ресурсов, материалов, объемов земляных работ и другие. Натуральные показатели используются также в том случае, когда в стоимостной форме трудно оценить факторы, оказывающие влияние на выбор варианта. Часто в качестве таких факторов выступают социальные факторы: изменение количества рабочих мест, условий труда, экономии времени, культурно-бытовых условий работников.

Реализацию социальных мероприятий не всегда в полной мере можно оценить в количественном или стоимостном выражении, но проведение многих мероприятий, направленных на решение социальных задач (уменьшение производственного травматизма, профессиональных заболеваний), позволяет получить и экономический эффект, который может выражаться в увеличении количества рабочих дней и объема выпуска продукции, уменьшении затрат по листкам временной нетрудоспособности, на лечение, льготы и компенсации за работу в неблагоприятных условиях (сокращенная продолжительность рабочего дня, спецпитание, спецодежда) и другое.

На железнодорожном транспорте большое социальное значение имеют разработка и реализация мероприятий, направленных на повышение надежности технических средств и безопасности движения поездов, улучшение условий обслуживания и проезда пассажиров. Социальными результатами этих мероприятий являются сокращение количества аварий, крушений и других отказов, приводящих к перерывам движения поездов и в отдельных случаях к тяжелым последствиям для жизни и здоровья людей. Наряду с решением социальных задач они дают и значительный экономический эффект: сокращаются текущие из-

держки железнодорожного транспорта, потери перевозимой продукции, сроки ее доставки, высвобождается подвижной состав.

Показатели эффективности инвестиций используются для различных целей:

- оценка экономической целесообразности реализации инвестиционных программ и проектов;

- оценка эффективности деятельности инвестора;
- определение рациональных условий кредитования;
- сравнение проектных вариантов;
- оценка внедрения инноваций;
- оценка инвестиционной привлекательности.

Категория экономической эффективности выражает требование закона экономии времени, действующего при всех способах производства.

Экономическая эффективность новой техники определяется такими же методами, что и эффективность инвестиций, т.е. путем сопоставления затрат с полученным эффектом.

В условиях ограниченности инвестиционных и материальных ресурсов задачи оптимизации их использования приобретают особо важное значение. Инвестиции должны направляться в самые важные, неотложные объекты развития и реконструкции транспорта.

Для железных дорог наиболее эффективным будет такой вариант уровня развития техники, технологии и организации перевозок, при котором обеспечивается полное, своевременное и высококачественное удовлетворение потребности клиентов и населения в перевозках с наименьшими затратами на единицу перевозочной работы.

Выбор наиболее выгодных экономических направлений инвестирования позволяет обеспечить наибольший прирост объема перевозок, прибыли на единицу затрат, сокращение срока окупаемости, ускорение темпов НТП. Образцы новой техники, подвижного состава и любого оборудования определяются потребностями экономики. Поэтому повышение эффективности является частью экономической стратегии и нет другого пути для роста производительности труда, объема перевозок и снижения себестоимости перевозок.

Инвестиционная Программа реорганизации путевого хозяйства предусматривает реализацию за 10 лет инвестиций на общую сумму 61485,5 млн. р., в том числе на переоснащение путевой техникой и оборудованием – 46803,5 млн. руб. Это означает, что основным эффектом должен быть получен в результате применения современных технологий ремонта и содержания пути комплексами машин нового поколения. При этом необходим максимальный учет и использование всех факторов, влияющих на повышение эффективности их работы. Критерием эффективности в данном случае является максимизация эффекта при заданных затратах (инвестициях).

Анализ состояния инвестиций в железнодорожное строительство в РФ позволил выявить основные факторы, негативно влияющие на экономическую эффективность инвестиций в новые технологии железнодорожного строительства.

Основные факторы, приводящие к сдерживанию инвестиционной деятельности в России, по мнению С.И. Абрамова [1, с. 35], можно условно разделить на следующие группы:

Факторы экономической и финансовой сферы: значительный налоговый пресс; недостаточная развитость и отсутствие стабильности в функционировании кредитно-денежной и банковской систем; дефицит федерального и многих региональных бюджетов; наличие большого числа монопольных структур в стране; недоразвитость рыночной инфраструктуры; недостаточно эффективные формы и конечные результаты приватизации; низкий уровень выполнения договорных обязательств участниками инвестиционного процесса; чрезмерное ослабление государственного регулирования экономики; распыление и недостаточный контроль использования государственных инвестиций; отсутствие надлежащей конкуренции, неразвитость тендерных торгов и конкурсов по многим сферам деятельности.

Факторы социальной и геополитической сферы: отсутствие надлежащей социально-экономической стабильности; отсутствие программы стратегического развития страны; со-

циально несправедливый передел государственной собственности, приводящий к резкому социальному расслоению по доходам и собственности; низкий жизненный уровень населения; наличие сравнительно высокой безработицы; наличие коррупции и криминализации общества в экономических сферах деятельности; несовпадение в надлежащей мере демократических принципов в организации управления на всех уровнях.

Среди *факторов правовой сферы* - отсутствие надлежащего правового обеспечения на всех уровнях управления; частая сменяемость отдельных законодательных актов, инструктивных и нормативно-методических документов; низкий уровень исполнения законодательных актов.

Некоторые авторы указывают на наличие факторов, сдерживающих инвестиционную деятельность в информационно-технологической сфере, отраслевой сфере и других.

Бюджетное финансирование железнодорожного транспорта становится исчезающе малым, в связи с этим основными приоритетными направлениями инвестиционной политики наряду с использованием собственных средств, (амортизационного фонда и прибили) становятся [2 с. 5]:

- активная инвестиционная политика за счет выпуска облигаций, ценных бумаг и организации при ОАО «РЖД» собственных брокерских фирм по проведению операций с ценными бумагами;
- привлечение инвесторов в лице грузовладельцев, торгово-сбытовых предприятий на условиях их долевого участия или предоставления тарифных льгот в соответствии с заключенными контрактами;
- создание совместно с морским флотом, портами, иностранными железными дорогами, ассоциацией транспортных банков консорциумов по финансированию крупных инвестиционных программ;
- использование ресурсов коммерческих банков железных дорог и ЖАСО на более долгосрочных договорах;
- тщательный отбор на конкурсной основе по результатам технико-экономических обоснований приоритетных направлений инвестиций как за счет собственных, так и заемных средств;
- максимальное использование возможностей прогрессивных технологий и других ноу-хау;
- рациональное распределение инвестиционных ресурсов.

Централизация управления железнодорожным транспортом приводит к тому, что движение инвестиционных потоков внутри системы ОАО «РЖД» также носит централизованно-распределительный характер и диктует специфический механизм формирования и распределения инвестиционных ресурсов. Основными недостатками такой схемы являются:

- недостаточная финансовая прозрачность финансово-инвестиционной деятельности;
- ограниченные возможности привлечения частных инвестиций;
- дискриминационное отношение при распределении инвестиционных ресурсов к периферийным железным дорогам.

В целях упорядочения управления инвестиционными потоками отрасли необходимо четко распределить ответственность между ОАО «РЖД» и железными дорогами за использование инвестиционных ресурсов. В связи с этим предлагается установить следующее:

- ОАО «РЖД» обеспечивает инвестиционными ресурсами и осуществляет расчеты по инвестиционным мероприятиям общепромышленного характера, по приобретению подвижного состава и оборудования, необходимым инвестициям по безопасности перевозок, экологии, социальной сфере;
- на уровне дорог и иных подразделений также необходимо формирование инвестиционных фондов для удовлетворения их инвестиционных потребностей.

Финансовое состояние железнодорожного транспорта (недостаточность собственного капитала в оборотных активах, значительные объемы кредиторской и дебиторской за-

долженности, неудовлетворительные показатели текущей платежеспособности) обуславливает дефицит собственных средств. Недостаточная финансовая прозрачность отрасли и отсутствие гарантий недискриминационных условий хозяйствования для частных инвесторов, в свою очередь, обуславливают практически полное отсутствие частных инвестиций. Увеличиваются масштабы внутриотраслевого перекрестного субсидирования убыточных видов деятельности за счет прибыльных. В течение последних десяти лет убыточным был лишь пассажирский комплекс железнодорожного транспорта, в 1999-2000 гг. убыточными стали некоторые перевозки грузов во внутригосударственном сообщении, что привело к росту масштабов субсидирования убыточных перевозок за счет доходов от грузовых перевозок в международном сообщении.

Финансовое состояние железнодорожного транспорта характеризуется недостаточностью собственного капитала в оборотных активах, значительными объемами кредиторской и дебиторской задолженности, неудовлетворительным показателем текущей платежеспособности, что свидетельствует о неустойчивом финансовом положении в целом.

С учетом инвестиционной потребности в Агентстве железнодорожного транспорта были разработаны следующие отраслевые программы развития железнодорожного транспорта: «Прогнозирование развития железнодорожного транспорта и потребности в его услугах»; «Создание механизма обеспечения финансовой устойчивости железнодорожного транспорта»; «Развитие отечественного локомотиво- и вагоностроения, ремонта и эксплуатации подвижного состава».

Источниками и способами удовлетворения инвестиционной потребности могут стать:

- увеличение собственного денежного потока за счет снижения затрат, увеличения объема перевозок и повышения тарифов;
- использование внешнего финансирования за счет привлечения частных инвестиций и субсидий;
- оптимизация планов капитальных вложений.

Для эффективного задействования указанных выше потенциальных источников необходимо создать следующие условия:

- финансовая прозрачность хозяйственной деятельности;
- создание организационно-правовой формы хозяйствующих субъектов, привлекаемых для частного капитала;
- эффективное внутреннее управление инвестиционной политикой;
- прозрачность тарифной системы и предсказуемость уровня тарифов.

В заключение можно отметить: инвестиции железнодорожного транспорта - это специфическая отраслевая подсистема денежных отношений, жестко регламентированная государством, связанная с формированием, распределением, перераспределением и использованием инвестиционных ресурсов в целях обеспечения функционирования и развития железнодорожного транспорта. Спецификой железнодорожного транспорта является внутрисистемное распределение инвестиционных ресурсов, которое заключается в образовании и перераспределении значительных централизованных фондов и резервов усиливающейся принадлежностью ОАО «РЖД» всех доходных счетов железных дорог, на которых концентрируется 100% выручки получаемой от грузовладельцев и пассажиров, централизованным установлением тарифов на основную деятельность.

In article it is established that investment, motivational and legislative contradictions in work of railway branch constrain inflow of investments and reduce their return. Considerable volumes of capital investments in technical re-equipment of travelling facilities demand the strengthened attention to definition of influence of realization of considered investment projects on results of economic activities of branch, railways.

Studying of specificity of organizational and industrial structure of a railway transportation, features of economic and financial mutual relations in branch have allowed to come to a conclusion about low efficiency of the centralized distribution of investment resources. In this connection the author makes recommendations about optimization of management by investments by formation of investment funds at level of roads.

The key words: *investments, investment effectiveness, investment funds.*

Список литературы

1. *Анализ производственно-финансовой деятельности железной дороги: Учеб. пособие для вузов* / В.Г. Гизатуллина, О.И. Пустоход, О.Г. Быченко, И.Г. Бойко. Мн.: Выш. Шк., 1989. 141 с.
2. *Андреева Т.Н.* Открываем дверь инвесторам // Гудок. 2008. 25 июня.
3. *Бланк И.А.* Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2006. 552 с.
4. *Воронин В.Г.* Организация и финансирование инвестиций. Омск: Изд-во ОмГУПС, 1999. 212 с.

Об авторе

И.А. Баранова – канд. экон. наук, ст. преп., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

УДК 33

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ БЮДЖЕТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ БРЯНСКОГО РЕГИОНА)

Ю.С. Караваева

Важнейшим фактором, обеспечивающим эффективность развития региона как целостной системы является внедрение механизмов бюджетирования, ориентированного на результат. Необходимость перехода к такому бюджетному планированию определяется угрозой бюджетной устойчивости в условиях долгосрочных неблагоприятных тенденций.

Ключевые слова: *эффективность, целостность, устойчивость, бюджетирование, взаимосвязка.*

На уровне РФ, кроме принятия трехлетнего федерального бюджета, сегодня осуществляется переход к еще одному инструменту экономического и финансового планирования – бюджетной стратегии на пятнадцатилетний период до 2023 г., при этом она будет нацелена на увязку долгосрочных целей экономической политики, реальных возможностей и ресурсов. Бюджетная стратегия будет обновляться примерно каждые два года и показывать как государство, бюджет будут решать поставленные перед ними задачи. Основной задачей долгосрочного бюджетного планирования является увязка проводимой бюджетной политики с задачами по обеспечению долгосрочного устойчивого роста экономики и повышения уровня и качества жизни населения.

Необходимость перехода к такому бюджетному планированию определяется угрозой бюджетной устойчивости в условиях долгосрочных неблагоприятных тенденций. Планируется, что за 15 лет сложится здоровая система межбюджетных отношений, базирующаяся на высокой эффективности и самодостаточности регионов.

Важнейшим фактором, обеспечивающим эффективность развития региона как целостной системы, является внедрение механизмов бюджетирования, ориентированного на результат. Это положение отражено в Бюджетном послании Президента РФ о бюджетной политике в 2007 г., где в качестве самостоятельного направления выделена задача дальнейшего совершенствования бюджетного процесса, там указывается на то, что расходы бюджетов всех уровней должны быть ориентированы на конечный результат, который, в свою очередь, должен быть достигнут наиболее эффективным способом.

Смысл такого механизма во взаимосвязи трех основных элементов: комплексного среднесрочного бюджетного планирования, программно-целевого метода распределения расходов, системы контроля оценки результативности бюджетных расходов.

Бюджетирование, ориентированное на результат, - это метод планирования, использования и контроля за исполнением бюджета, обеспечивающий распределение бюджетных ресурсов по целям, задачам и функциям государства с учетом приоритетов государственной политики и общественной значимости ожидаемых непосредственных и конечных результатов использования бюджетных средств.

Основными проблемами, стоящими перед успешным внедрением бюджетирования, ориентированного на результат, являются: трудности измерения социально-экономических результатов деятельности государственных учреждений, трудности выработки единой системы целей и показателей, отражающих степень их достижения, несовершенство информационного обеспечения и систем учета и др.

Рассмотрим внедрение данного механизма на примере Брянского региона. Как известно, потенциал региона во многом определяет его способность или возможность что-либо осуществлять в зависимости от поставленной цели регионального управления, экономического и социального развития территории, в том числе и целей бюджетной политики. К основным параметрам оценки конкурентоспособности региона можно отнести: соотношение изменений инвестиций и ВРП (инвестиции к приросту ВРП в %); долю инновационной продукции в ВРП; баланс ввоза-вывоза; уровень инфляции; достаточность энергосистемы; достаточность трудовых ресурсов; величину реальной заработной платы; долю убыточных предприятий; развитую нормативно-правовую базу; развитие логистики; наличие природных ресурсов и состояние экологии; состояние преступности и коррупции; стабильность государственных предпочтений; защиту интеллектуальной собственности.

Брянская область занимает площадь 34,9 тыс. кв. км. Численность населения составляет 1,3 млн. человек. Регион граничит с двумя государствами - Украиной и Республикой Беларусь. Область входит в состав Центрального Федерального округа. Социально-экономическое положение Брянского региона демонстрирует устойчивую тенденцию экономического роста практически по всем макроэкономическим показателям.

По структуре ВРП Брянская область является индустриально-аграрным регионом страны. Кроме того, в регионе существует разветвленная транспортная сеть и развитый сектор оптовой и розничной торговли. На современном этапе экономического развития доле промышленности в структуре ВРП принадлежит почти четверть всей произведенной продукции - 24,1%, сектору оптовой и розничной торговли - 17,1%, доля сельского и лесного хозяйства в структуре ВРП - 13,1%. По уровню индекса промышленного производства регион находится на 3 месте в РФ и на 1-м в ЦФО. Значительный рост выпуска промышленной продукции характерен для региона с 2000 г. За этот период показатель индекса промышленного производства вырос со 112,9% до 214,7%. Основной объем продукции промышленности обеспечивают предприятия обрабатывающих производств (более 85%), а также предприятия производства и распределения электроэнергии, газа, воды (более 18%). На долю добычи полезных ископаемых приходится менее 1% от общего объема промышленной продукции области. В отраслевой структуре промышленного производства доминирующее положение занимают машиностроение, металлообработка, производство строительных материалов, пищевая промышленность, лесопереработка. Положительной тенденцией развития промышленности является увеличение удельного веса видов экономической деятельности с высокой добавленной стоимостью - электронной, электротехнической промышленности, производства транспортных средств и оборудования. Видится, что эффективность экономического развития региона необходимо увеличивать за счет высокотехнологичных, наукоемких отраслей, ориентированных на удовлетворение внутреннего спроса, импортозамещение и экспорт, а также за счет поддержки производителей, обеспечивающих наиболее высокие показатели роста производства и занятости населения.

За период с 2001 по 2008 гг. объем инвестиций в основной капитал региона увеличился в 8 раз и составил порядка 16231,7 руб. на душу населения. Для нашего региона характерен высокий уровень зависимости от инвестиционных программ частных компаний, в результате чего возникает неравномерность притока инвестиций по годам, особенно иностранных. В структуре инвестиций доминирующее положение занимают сфера транспорта, торговли, электроэнергетики. Это обуславливает рост диспропорций в экономическом развитии основных и поддерживающих отраслей в машиностроении, сельском хозяйстве, других отраслях обрабатывающей промышленности как наиболее перспективных с точки зрения долгосрочного прогнозирования.

Очередной трехлетний бюджет принимался в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры, продолжающегося мирового финансового кризиса, замедления темпов роста отечественной экономики. При этом учитывался низкий уровень ВРП Брянского региона на душу населения, низкий уровень инвестиций на душу населения, среднедушевых доходов, низкий уровень инновационной активности и др. проблемы.

Основой доходного потенциала регионального бюджета выступает ВРП, часть которого в результате распределительных и перераспределительных процессов аккумулируется в доходах бюджетов соответствующего уровня. В Брянской области ВРП на душу населения предположительно составит в 2009 г. - 125105 руб., в 2010 г. - 146533 руб., 2011 - 171039 руб., 2012 г. - 198997 руб., в 2013 - 231079 руб.

За последние 3 года объем доходов областного бюджета вырос с 10,8 млрд. р. до 17,9 млрд. р. Соотношение федеральных трансфертов и собственных ресурсов бюджета составило 40 и 60% соответственно, однако в дальнейшем необходимо стремиться к изменению соотношения в сторону увеличения собственных средств.

При составлении бюджета учитывается и крайне тяжелая на сегодняшний день демографическая ситуация. Население области с начала 90-х гг. до начала 2008 г. сократилось на 150 тыс. человек. Естественная убыль усиливается за счет крайне высокого показателя смертности, особенно младенческой. Подобная тенденция усугубляется последствиями аварии на ЧАЭС. Численность трудоспособного возраста также снижается с 818,1 до 789, 20 тыс. чел., однако численность лиц, занятых в экономике, возросла с 588,1 до 607,7 тыс. чел., или на 3,3%. Снижение численности трудоспособного населения приведет в краткосрочной перспективе к дефициту кадров в регионе. Проблема нехватки квалифицированной рабочей силы на современном этапе развития является ключевой для большинства промышленных предприятий региона (не хватает специальностей в таких отраслях, как «обрабатывающее производство», «производство машин и оборудования», «производство электронного и оптического оборудования», «транспорт и связь»).

В целях преодоления сложившейся ситуации в экономике области разрабатывается Программа социально-экономического развития (далее Программа) сроком на 5 лет. В соответствии с данной программой опорными точками экономического развития региона на среднесрочную перспективу являются: промышленность, научный и инновационный сектор, агропромышленный комплекс, транспортно-логистический комплекс, инженерная инфраструктура и социальная сфера. Для повышения результативности расходов областного бюджета требуется дальнейшее развитие мер по совершенствованию областной бюджетной политики. С целью развития налоговой базы и наполнения доходами бюджета в регионе разработаны мероприятия по повышению уровня собственных доходов бюджетов области в соответствии с постановлением администрации от 02.06.2005 г. № 304 «Об утверждении мероприятий по повышению уровня собственных доходов бюджетов области». С этой целью реализуется программа реформирования системы управления общественными финансами Брянской области. Важнейшим направлением является введение в практику «бюджетирования, ориентированного на результат».

Необходимо отметить, что на сегодняшний день в регионе наблюдаются диспропорции распределения средств финансирования целевых программ. В этой связи на первый план встает задача развития инфраструктуры с целью обеспечения повышения конкурентоспособ-

ности региона и качества жизни. Доминирование целей развития должно подкрепиться соответствующей технологией планирования бюджета. В основу его разработки необходимо закладывать законодательно установленные нормативы, определяющие уровень бюджетных расходов по соответствующим направлениям, а также программно-целевой принцип планирования и осуществления расходов. При этом первым по значимости приоритетом должны быть расходы на науку и стимулирование инноваций, а также на образование и национальную безопасность, составляющие основу устойчивости будущего развития.

Бюджетные расходы недостаточно рассматриваются с позиции их эффективности. До сих пор нет разработанной методики определения эффективности поставленных целей, большинство целевых программ не имеют системы показателей, необходимых для ее оценки. Целесообразно сформировать систему методик, регламентирующих критерии и показатели оценки всех мероприятий, финансируемых за счет бюджета.

Существующие на сегодняшний день методики оценки эффективности проектов и программ в регионах России применяются в системе государственной экспертизы проектов и программ органами исполнительной власти и органами местного самоуправления. Например, методика оценки социальной значимости и бюджетной эффективности проектов и программ при ориентации на конечный результат. При этом речь идет о показателях, которые должны в конечном итоге интегрироваться в единый показатель, позволяющий комплексно оценить социально-экономическую эффективность любого проекта или программы. На данной основе становятся возможными сравнения предлагаемых проектов и выбор из их совокупности оптимальных объектов бюджетирования.

Бюджетная эффективность заключается в оценке ежегодных дополнительных поступлений в консолидированный бюджет и сэкономленных бюджетных средств по отношению к величине выданных бюджетных средств.

Оценка социальной значимости заключается в последствиях социального характера для населения от реализации проекта. Здесь можно учитывать: повышение уровня занятости населения; развитие социальной инфраструктуры; сохранение и развитие научно-технического потенциала; повышение уровня и качества образования и его доступности для населения; улучшение экологической ситуации и т.д.

Для оценки бюджетной эффективности проектов и программ предлагается использовать определенную систему аналитических методов и показателей, отражающих состояние результатов (будущих выгод) и затрат применительно к интересам участников проекта или программы. К таким показателям относят:

- численность работающих на местах, где осуществляется реализация проекта;
- величина заработной платы работающих;
- величина суммы инвестиций;
- величина объема реализации продукции;
- величина добавленной стоимости на производстве, где реализуется проект;
- рентабельность производства;
- величина капитальных вложений;
- площадь земельного участка и др.

Необходимо подчеркнуть, что эффективность проекта (программы) должна оцениваться по его способности влиять на формирование ВРП и обеспечивать динамику экономического роста. Путем занесения рассчитанных показателей на график выявляется зона возврата бюджетных средств и зона прибыльности данного проекта (программы).

В заключение отметим, что роль бюджета в развитии экономики региона велика. При его формировании на операционном уровне ресурсы должны быть непосредственно увязаны с ожидаемыми результатами. Однако в системе межбюджетных отношений данный подход пока еще не нашел широкого применения. Если он не станет приоритетом, то конечные цели так и не будут достигнуты.

The most important factor providing the effectiveness of the regional development as a whole system is the implementation of the budget ion mechanists concentrating on the result. The necessity of transfer to such budget planning is determined by the threat of budget stability in the conditions of long-term unfavorable trends.

The key words: *effectiveness, unanimity, stability, budgeting, interrelation.*

Список литературы

1. *Программа социально-экономического развития Брянской области на 2009-2013 годы.*
2. *Игудин А.Г.* О бюджетировании, ориентированном на результат, во взаимоотношениях с региональными и местными бюджетами // *Финансы.* 2008. №11. С. 12-14.
3. *Кудрин А.Л.* Бюджет - основа обеспечения долгосрочной финансовой устойчивости страны // *Финансы.* 2008. №12. С. 3-8.

Об авторе

Ю.С. Караваева – канд. экон. наук, доц., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

УДК 4И(Англ.)

ДЕЛОВОЙ АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК В СОВРЕМЕННОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

С.Г. Полякова

Важный фактор в решении задач развития внешнеэкономических связей специалистами разнообразных профессий - умение пользоваться иностранным языком. В современном мире беспрецедентную важность имеет обучение деловому английскому языку, который способствует установлению российскими специалистами необходимых деловых контактов с зарубежными коллегами. Студенты, владеющие деловым английским языком на высоком уровне, способны в будущем построить успешную карьеру за рубежом или эффективно осуществлять сотрудничество с иностранными фирмами. Постоянные деловые контакты с иностранными партнерами требуют умения составить стилистически, грамматически и лексически корректное деловое письмо, адекватно понять содержание документов и экспортно-импортных контрактов на английском языке, а также владения навыками ведения деловых переговоров, способности выступать в роли переводчика, осуществляющего двусторонний перевод беседы договаривающихся сторон. В период глобализации и бурного развития коммерческих связей с представителями торговых фирм и деловых кругов зарубежных стран усиливается необходимость изучать деловой английский язык как язык международного бизнес-общения с ориентацией на его практическое использование.

Ключевые слова: *деловой английский язык, коммуникация, бизнес-корреспонденция, глобализация, коммерческие связи, качество.*

Распространение английского языка в наши дни приняло глобальный размах. Для 1,4 миллиарда людей он является языком официального общения. Каждый пятый житель планеты говорит на нем, каждый пятый изучает его. Почти 90% всей информации в Интернете передается на английском языке. В ближайшем обозримом будущем английский язык продолжит свое распространение. Этому способствуют три фактора: использование языка в науке, технологии и коммерции; способность английского языка принимать вокабуляр из других языков; преемственность различных диалектов английского языка.

Мир находится в постоянном движении, и любой язык, в том числе и английский, принимает новые формы. В наши дни английский язык не является приоритетом немногих

стран. Он принадлежит тем, кто на нем говорит, независимо от цели или необходимости пользования им, вследствие этого современный английский язык неоднороден. Внутри британского варианта выделяются три языковых вида: консервативный английский (язык королевской семьи и парламента), принятый стандарт (язык СМИ, его еще называют BBC English), и продвинутый английский (язык молодежи) (Advanced English). Английский язык, который изучают в школах всего мира иностранцы, – это язык учебников. Он относится к базовому стандартному английскому. Он лишен колорита, что и отличает язык носителей от иностранцев. Английский язык в современном мире является, прежде всего, средством коммуникации. Причем не всегда с носителем языка, а людьми разных национальностей друг с другом. Английский язык в среде экономики, бизнеса – это новый удобный не мертворожденный эсперанто.

По мнению директора российского представительства британской школы Language Link Роберта Дженски сейчас развивается и закрепляется усредненный универсальный английский. Он подвижен и вбирает в себя особенности разных языков. Именно этот английский и есть «язык международного общения» [1]. К этому языку относится так называемый «международный язык бизнеса» (деловой английский язык). Английский в качестве языка бизнеса не относится к «американскому английскому». Хотя бизнес – американское изобретение, язык бизнеса – не «американский английский». Это профессиональный язык. Как и язык любой профессии он имеет определенный, довольно ограниченный набор терминов, клише необходимых для пользования представителями этого рода деятельности. Язык бизнеса осваивается вместе с профессией (в подавляющем большинстве бизнес - школ мира преподавание ведется на английском языке). Базовое содержание этих курсов одинаково во всех англоязычных странах. Понятие «обучение профессиональному английскому» предлагает использование языка в качестве средства овладения определенными знаниями для будущей профессии.

Современный век информации сократил время и расстояние для передачи сообщения. Он переводит мировую экономику с промышленного производства на производство услуг и товаров, определяемых в первую очередь, информационными системами. Информационная революция переоценивает наш мир, не принимая в расчет ни границы, ни географию. Некогда ограниченная печатным словом информация в последние два десятилетия проложила путь к компьютерам и Интернету. Компьютерное общение стирает грани между разговорным и письменным английским языком. Общение через компьютер способствует использованию менее официального разговорного языка и проявляет терпимость к разнообразным и в то же время сугубо индивидуальным стилям. Это нашло отражение в языке мировой паутины, который пришел на смену академическому языку. В своей статье «English as a global language» Дэвид Кристал пишет, что в мире до сих пор не существовало языка, который был так широко распространен в качестве средства общения [2].

Поэтому в современном деловом мире невозможно обойтись без знаний английского языка. Особенности владения деловым английским касаются многих типов деятельности применительно к разным отраслям экономики. Огромную важность освоения этих особенностей подчеркивают многочисленные программы, направленные на обучение работников международных компаний, а также все возрастающий спрос менеджеров, директоров и секретарей на специализированные курсы английского языка, адаптированные под профессиональную область компании.

Деловой английский содержит в себе несколько аспектов. Под этим понятием объединены навыки бизнес-коммуникации, бизнес-корреспонденции, профильного английского языка [3]. Однако, для того чтобы приступить к изучению делового английского, необходимо для начала достичь уровня Intermediate. Навыки бизнес-коммуникации необходимы для общения по телефону на английском языке, проведения презентаций и выступлений с использованием характерных речевых оборотов и интонаций. Такие знания необходимы сотрудникам компаний от секретарей до топ-менеджеров и директоров. Правильное ведение телефонных переговоров и умение грамотно презентовать свои идеи – неотъемлемая часть работы с

партнерами компании. Простые, легко усваиваемые фразы позволяют действовать дружелюбнее, вежливее и увереннее.

Навыки бизнес-корреспонденции на английском языке нужны для деловой переписки, ее форм и правил. Изучив текстовые блоки, речевые обороты и стандартные формулировки грамотно составленного бизнес письма вы сможете создавать максимально информативные и легкие для восприятия письма.

Изучение профессиональной английской лексики чаще всего требуется юристам, финансистам, экономистам, медикам и специалистам других областей.

Например, для участников валютного рынка знание английского языка является одним из обязательных условий успешного трейдинга. Заметим, не просто обиходного английского языка, а терминологии, используемой на торговой площадке, в финансовых новостях, а также при заключении контрактов на открытие счетов у брокеров.

Ведение бизнеса в международном масштабе подразумевает выход на новые рынки сбыта, а это значит, что возникает необходимость в переводе и локализации документов, большого количества рекламной, маркетинговой и другой информации. Кроме того, все документы должны соответствовать требованиям и законодательствам разных государств. В наш высокотехнологичный век для бизнеса стираются все границы. Но при более детальном рассмотрении, можно столкнуться с подводными камнями в отношении законодательства многих стран. При осуществлении международной предпринимательской деятельности многие компании сталкиваются со сложностями в документообороте. Все документы необходимо переводить на иностранные языки и приводить в соответствие международным стандартам и законодательствам тех стран, где будет осуществляться коммерческая и предпринимательская деятельность. Иначе говоря, все документы необходимо легализовывать. Для того чтобы документ имел юридическую силу на территории другой страны, на нем проставляется апостиль или применяется полная консульская легализация. Апостиль – это упрощенная форма легализации документов (для стран участниц Гаагской конвенции от 5 октября 1961 г.), и в его проставлении также необходимы знания делового английского языка.

Не менее важно знание банковского английского для российских специалистов. Современный банковский сектор в России растет колоссальными темпами, опережая темпы роста экономики в целом, обуславливая приток новых кадров. Огромное количество иностранных банков в отрасли, иностранных партнеров, иностранная терминология – все это определяет необходимое условие успешной работы и продвижения сотрудников, а именно – знание банковского английского.

Деловой английский язык в современной России становится неотъемлемой частью профессиональных знаний хорошего специалиста. Об этом свидетельствуют программы курса бизнес-образования MBA (Master of Business Administration). Наряду с такими дисциплинами, как количественные методы в экономике и управлении, менеджмент, коммерция, стратегический менеджмент, правовое регулирование предпринимательской деятельности, маркетинг и т.д., не меньшее значение в программе имеет и деловой английский, как связующее звено всех дисциплин, язык бизнеса.

Процесс глобализации в современном мире уверенными темпами набирает обороты. Уже сформировалась четкая тенденция организации все большего количества стран мира в единую технологическую и информационную сеть. Разные национальные экономики имеют свои специализации в производстве разных благ, имеют специфичные рынки и уникальных потребителей. В связи с этим экономические агенты обладают свойством динамичности и в целях повышения эффективности не ограничивают свою деятельность географическими рамками одной страны. В данной ситуации сложно переоценить значение унифицированного инструмента деловых коммуникаций – делового английского языка.

Исторически сложилось, что процесс перехода России к рыночной экономике не может проходить самобытным способом – большое количество отраслей развивается с использованием иностранного опыта и капитала. Причем создаются иностранцами бизнесы не только новые для нашей страны, но и с их помощью модернизируются уже существующие

деловые процессы, а значит, в родной стране русский бизнесмен обязан знать на достойном уровне английский язык, оперируя как в финансовой сфере, так и, например, заказывая за границей оборудование для выпекания вафель.

Статистика иностранного присутствия в российской экономике постоянно растет – почти каждая крупная международная компания уже имеет свое представительство в России. Количество русских сотрудников в таких компаниях, конечно, преобладает, однако им приходится взаимодействовать с иностранными специалистами, занимающими, как правило, ключевые позиции в компании. Российский специалист, нанимающийся в иностранную компанию, должен использовать навыки владения иностранным языком уже на самом раннем этапе работы – обучении. Наиболее аффилированные представительства уделяют начальной подготовке кадров значительное внимание, на что указывает факт привлечения партнеров и топ-менеджеров компании в процессе обучения новичков. Таким образом, человек, не имеющий возможности общаться с носителями иностранного языка на должном уровне, будет испытывать значительные трудности в развитии и продвижении по карьерной лестнице. На более поздних этапах профессионального развития успешный сотрудник будет обязан являться достойным представителем компании на переговорах с партнерами и коллегами по всему миру. Прослеживается очевидная связь между владением английским языком на уровне носителя языка и карьерным ростом в компании.

Более того, существующие темпы роста экономики России и все большее соответствие организации национального бизнеса и законодательной базы международным стандартам, обуславливают увеличение инвестиционной привлекательности нашей страны и объемов внешней торговли. Приоритетно сырьевая направленность русского экспорта имеет широкую потребительскую базу по всему миру, а значит, в эти отношения вовлечено большое количество иностранных партнеров и посредников. Необходимость владения английским языком на уровне носителя языка осознаются все большим количеством топ-менеджеров, директоров и других ключевых фигур российских компаний, представляющих Россию на международном рынке. И чем быстрее российская экономика полностью «заговорит» на универсальном языке деловых коммуникаций, тем удобнее будет работать с нами иностранным партнерам, возлагающих на потенциал России большие надежды.

За последние полвека сильно возросла роль именно английского языка как показателя успешности и образованности человека, что непосредственно влечет за собой его более интенсивное и глубокое преподавание в большинстве учебных заведений нашей страны и что немаловажно, большинство из них ВУЗы. Сейчас мировые стандарты современного образования направлены на подготовку образованного, думающего и творчески развитого человека, способного адаптироваться в нашем быстро меняющемся мире и современном социально-экономическом окружении.

Также нередко качественное знание иностранного языка может позволить молодым людям получить специальность за границей. Такое образование может быть как дополнительное к уже имеющемуся образованию или новым, непосредственно связанным с его будущей профессиональной деятельностью. Уже давно отмечено, что студентов, хорошо владеющих иностранными языками, более активно привлекают к научной работе, принимают в различные студенческие организации, доверяют им представлять институт на международных конференциях и допускают до участия в грантах, что в дальнейшем позволяет им получать различные бонусы в системе образования (которые в будущем также могут повлиять и на их профессиональную деятельность), что поднимает не только их авторитет, но и авторитет ВУЗа, который они представляют.

Студенты, владеющие деловым английским языком на высоком уровне, при построении своей карьеры в будущем, с большей вероятностью смогут привлечь иностранный капитал в свои компании, заручиться поддержкой инвесторов и вести более активную деятельность со своими иностранными партнерами. Подобное международное сотрудничество, позволяет вывести российский бизнес на качественно новый уровень, повышая в целом автори-

тет России на международном рынке, что повлечет за собой улучшение экономической ситуации.

Думается, что каждый человек хотел бы быть успешным и удачливым в бизнесе. А в этом случае опять же очень даже может помочь знание делового английского языка. Во-первых, это дополнительные знания, во-вторых, специалиста владеющего деловым английским языком работодатели охотней берут на службу. Впрочем, и это не самое главное. Основной момент - это возможность окунуться в мир загадочного и непостижимого, это возможность общения с людьми и с другим пластом мировоззрения и ментальности. Таким образом, современный деловой человек в России все чаще отказывается от услуг переводчика при общении с зарубежными партнерами и, изучив деловой английский язык, преодолевает языковой барьер наряду с барьером к успешному бизнесу!

The skill of proper using foreign language is an important factor in solving the problems of economic contacts` development by the specialists of different professions. In the modern world studying business English has won the unprecedented importance, which provides the necessary business contacts between Russian and foreign specialists. Students possessing business English at a high level can build a successful career abroad or in future install effective cooperation with the international colleagues. Constant business contacts with the foreign partners demand the ability to make stylistically, grammatically and lexically correct business letter, the skill to understand adequately the contents of the documents and export-import contracts written in English, the skills to conduct business negotiations and to translate properly the speech of the both negotiating sides. That is why during the period of globalization and rapid development of commercial contacts with the representatives of business companies the necessity of studying business English as a language of international business communication has grown so much especially as a means of practical use.

The key words: *business English, communication business correspondence, globalization, commercial contacts, quality*

Список литературы:

1. Dennis R. Presto, Roger W. Shay. 1996 Varieties of American English. Washington, D.C. U.S. Information Agency.
2. Crystal, D. 1997. English as a global Language. Cambridge University Press.
3. *Деловой английский: учеб.* / Андреева Н.А. (и др.); отв. ред. Л.С. Пичкова. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. С.3

Об авторе

С.Г. Полякова – канд. экон. наук, ст. преп., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, sweet.er@mail.ru

УДК 338.1

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.Г. Рулинская

Государственное регулирование сельского хозяйства улучшилось в настоящее время вследствие мер по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций, более эффективному использованию их ресурсного потенциала. Традиционные методы оценки госпрограммы сельского хозяйства несовершенны. Дискриминантный анализ предоставляет много возможностей для диагностики и прогнозирования кризисного состояния.

Ключевые слова: *финансовое оздоровление, госпрограмма, антикризисное управление, методика оценки финансового состояния, традиционные методы, дискриминантный анализ, прогнозирование кризисного состояния.*

В период экономического оживления в агропромышленном производстве, начавшегося в 2000 году, стало очевидно, что именно через активное проведение политики модернизации аграрной сферы возможно преодоление последствий затяжного аграрного кризиса, стабилизация ситуации и активное продвижение реформ. Это было подкреплено созданием комплекса организационных, экономических и социальных условий, предусмотренных ПНП «Развитие АПК», способствовавших повышению инновационной активности во всех сферах АПК и во всех типах хозяйств.

В начале реформ государство практически полностью устранилось от регулирования развития сельского хозяйства, в результате чего появились первые признаки ресурсно-воспроизводственного кризиса. Тогда с целью ликвидации неплатежеспособных хозяйств стала применяться процедура банкротства. Предполагалось, что на смену неэффективным собственникам придут более эффективные и сразу восстановят устойчивое развитие сельскохозяйственных организаций. Но этого не произошло, и кризис в отрасли продолжал углубляться. Затем было принято решение провести оздоровление кризисных предприятий посредством государственного регулирования. В 2000 году Постановлением Правительства РФ № 301 «Об утверждении положения о Федеральной службе России по финансовому оздоровлению и банкротству» была создана структура, основными задачами которой стали: разработка и реализация мероприятий по финансовому оздоровлению и реструктуризации неплатежеспособных организаций. Предполагалось, что функционирование данной службы позволит оздоровить деятельность сельскохозяйственных предприятий, повысить уровень государственного регулирования развития отрасли и более эффективного использования ее ресурсного потенциала. Однако широкие полномочия данной федеральной службы лишь ускорили процедуры банкротства сельхозтоваропроизводителей, а экономический кризис в отрасли продолжал углубляться, проявляясь в разрушении материально-технической базы и воспроизводственных пропорций. В целях улучшения экономической ситуации в 2002 году был принят Федеральный закон «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей», который в основном направлен на проведение реструктуризации долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей в целях снятия с них бремени кредиторской задолженности, накопившейся в годы сложного периода в экономике страны и убыточности сельскохозяйственного производства в эти годы. Принятых мер для оздоровления сельхозтоваропроизводителей было недостаточно, поскольку они были направлены в основном на реструктуризацию долгов, но не на создание условий для экономического роста. Ресурсно-воспроизводственный кризис в сельском хозяйстве продолжается до сего времени, свидетельством тому служит преодоление допустимого предела доли импорта продовольствия (30%). Эта ситуация грозит России потерей продовольственной безопасности и все большей зависимостью от зарубежных поставщиков продовольствия.

Тем не менее, предпринятые государством меры способствовали существенным положительным изменениям в финансовом состоянии сельскохозяйственных предприятий к настоящему времени, выраженным в сокращении кредиторской задолженности, улучшении финансовой сбалансированности деятельности хозяйств. По данным департамента экономических программ, анализа и управления государственным имуществом Минсельхоза России по состоянию на 01.04.2008г., соглашение о реструктуризации задолженности подписали 12820 хозяйств, что составляет 41,5% общего их числа. Сумма реструктуризированной задолженности по организациям, подписавшим соглашения, составила 84,1 млрд. руб. в том числе пеней и штрафов по налогам в бюджеты всех уровней 44,1 млрд. руб. по данным Росстата, на 01.05.2008г. просроченная кредиторская задолженность составила 29,4 млрд. руб. и снизилась по сравнению с 2006 г. практически в 3 раза (1).

Результаты реструктуризации показывают, что 16% организаций, включенных в программы финансового оздоровления, утратили право на реструктуризацию долгов, т.е. они не способны выполнить жесткие условия процедуры. В то же время 28% сельхозтоваропроизводителей не могут принять участие в программе финансового оздоровления, так как в половине случаев уже возбуждено дело о банкротстве, четверть организаций не могут уплатить

текущие платежи в течение одного месяца до принятия решения о реструктуризации долгов. Приведенные данные еще раз подтверждают, что Закон «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» в целом не дает полной защиты от банкротства и содержит лишь механизмы реструктуризации долгов товаропроизводителей, не затрагивая более глубоких проблем, решение которых требует шагов, выходящих за рамки реструктуризации задолженности и реорганизации предприятий.

Известно, что любая экономическая система может успешно развиваться только при условии соблюдения принципа расширенного воспроизводства, в основе которого лежит устойчивое развитие всех составных элементов системы. Но для того, чтобы эта система развивалась, она должна быть управляема. Именно для устойчивости и управляемости развития агропромышленного комплекса Минсельхозом России совместно с заинтересованными ведомствами и общественными организациями на основе Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» была разработана и утверждена Правительством Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции сырья и продовольствия на 2008 -2012 годы». Одной из главных задач Государственной программы является повышение устойчивости сельского хозяйства за счет мер по финансовому оздоровлению сельхозтоваропроизводителей, расширению их доступа к кредитным ресурсам. Для ее решения из бюджета предполагается выделить за пять лет около 293 млрд. руб., или 53% всех выделяемых на программу средств (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика выделения средств на финансовое оздоровление сельскохозяйственных товаропроизводителей России, 2008 – 2012 гг.

	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	Всего за 5 лет	2012г. в % к 2008г.
Всего средств на обеспечение программы	76295,6	100000,0	1200,0	125000,0	13000,0	551295,6	170,4
В том числе на достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства	44003,9	51283,7	65622,3	64935,8	66854,5	292700,2	151,9
Доля, %	57,7	51,3	54,7	51,9	51,4	53,1	-

При этом возникает парадоксальная ситуация: субсидированными кредитами смогут воспользоваться только платежеспособные организации, и тогда остается нерешенной задача осуществления финансового оздоровления субъектов, находящихся в кризисе, поскольку им практически недоступны средства, выделяемые государством на эти цели. В связи с этим требует уточнения содержание экономической категории «финансовое оздоровление», а также применяемых инструментов по оздоровлению.

Одни экономисты сводят финансовое оздоровление к чисто техническому процессу, связанному с ликвидацией задолженности, другие под финансовым оздоровлением понимают процесс выведения сельскохозяйственных организаций из убыточных в рентабельные, третьи рассматривают финансовое оздоровление как элемент антикризисного управления, четвертые считают финансовое оздоровление условием для экономического роста. В большинстве же точки зрения ученых сходятся во мнении о необходимости комплексного подхода, сочетающего антикризисное управление с теорией экономического роста. Такой подход актуализирует вопросы совершенствования методического обеспечения анализа финансового состояния сельхозтоваропроизводителей, основная цель которого – не столько диагностировать банкротство, сколько выявить причины утраты финансовой устойчивости, осуществить прогнозирование финансового состояния организаций на перспективу.

Финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают в условиях допустимого риска бесперебойное функционирование, достаточную рентабельность и возможность рассчи-

таться по обязательствам в установленные сроки. Сущность устойчивости финансово-хозяйственной деятельности предприятия заключается в его способности адаптироваться к изменениям внешних и внутренних условий хозяйствования и противостоять этим изменениям таким образом, чтобы поддерживалась динамика функционирования предприятия в соответствии с поставленными перед ним текущими и перспективными задачами. Для мониторинга финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий согласно концепции финансового оздоровления, сочетающей антикризисное управление с теорией экономического роста, необходимо создать инструментарий оценки финансового состояния, который включал бы комплекс оценочных показателей и параметров.

Методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей утверждена Постановлением Правительства от 20.01.2003г. №52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» и используется территориальными комиссиями для определения варианта реструктуризации долгов в зависимости от показателей финансового состояния должника и в соответствии с базовыми условиями реструктуризации долгов. Методика позволяет разбить сельхозпредприятия по финансовой устойчивости на 5 групп. Каждой группе назначены свои условия реструктуризации – от 5 до 7 лет отсрочки платежей и от 4 до 6 лет выплаты долгов в рассрочку. Финансовое состояние должника определяется с помощью коэффициентов, значение каждого из коэффициентов оценивается в баллах в соответствии с утвержденными параметрами.

Действующая шкала коэффициентов (включающая 6 коэффициентов: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент критической оценки, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент финансовой независимости, коэффициент финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат) и их балльная оценка для распределения хозяйств в целях реструктуризации задолженности не до конца себя оправдывает, так как ее использование при оценке финансового состояния предприятий не всегда дает возможность неблагоприятным хозяйствам оказаться в группах с неблагоприятным финансовым положением и получить временную отсрочку выплаты долгов перед бюджетом и внебюджетными организациями, что позволит устойчиво развиваться.

Действующая система коэффициентов и их балльная оценка требуют изменения еще и потому, что не отвечают требованиям построения статистической группировки. Как в самой таблице коэффициентов, так и в разделении всей совокупности на качественно однородные группы при определении баллов установлен неравный интервальный шаг, что неправомерно с точки зрения статистики, поскольку дается характеристика количественных различий в величине признаков внутри групп одинакового качества, а в этом случае используются только равные интервалы.

Определение максимального и минимального значений коэффициентов ликвидности исходило из их нормативных значений, разработанных для определения кредитоспособности заемщика, без учета специфики деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Следует заметить, что значение коэффициента текущей ликвидности на предприятиях сельского хозяйства значительно выше нормативного и при этом наблюдается практически нулевая абсолютная платежеспособность, что объясняется высокой долей запасов в общей структуре оборотных активов организаций. Значительная часть оборотных средств сельскохозяйственных предприятий формируется в натуральной форме, минуя денежную фазу кругооборота, они затрачиваются одновременно и с длительным перерывом. В результате имеет место значительная неравномерность потребности в оборотных средствах в разные периоды года. Все это оказывает влияние на уровень показателей не только ликвидности, но и финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат.

Недостатком действующей шкалы определения финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий является также незначительный разрыв между максимальным и минимальным значениями коэффициентов (примерно 1,5 раза), что сужает интервальный

разрыв, который не позволяет объективно оценить финансовое состояние хозяйств при делении их на пять групп.

Для устранения отмеченных недостатков, вскрытых в результате анализа всех шести коэффициентов финансовой устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей, учеными и практиками предлагаются новые шкалы коэффициентов ликвидности, увеличивающие диапазон между максимальными и минимальными значениями показателей, а также учитывающие особенности формирования оборотных активов в сельском хозяйстве. Предлагаемые значения коэффициентов и баллов обеспечивают более объективное определение соотношений оценки между рассматриваемыми хозяйствами. Так, по шкале, предложенной и апробированной Л.В. Поповой и Л.А. Мелиховой на примере сельхозпредприятий Волгоградской области, различия между максимальным и минимальным значениями коэффициентов увеличиваются от 2 до 7 раз, а также выравнены интервалы балльных значений, что позволило авторам получить более равномерное размещение хозяйств по группам устойчивости, что полностью отвечает требованиям методики статистических группировок (). В результате авторами получено новое, более полно соответствующее реальному финансовому состоянию, перераспределение предприятий исследуемой совокупности.

Множество существующих методик, при помощи которых происходит оценка финансово-хозяйственной деятельности организаций, использует установившуюся сегодня систему универсальных нормативных критериев отдельно рассчитанных относительных показателей, что снижает объективность получаемых результатов. На наш взгляд, наиболее точной методикой оценки финансового состояния экономического субъекта, учитывающей не только внутреннее перемещение активов, но и его отраслевую принадлежность и специфику деятельности внутри отрасли, является использование дискриминантного анализа.

Модели классификации и прогнозирования финансового состояния, разработанные на основе многомерного дискриминантного анализа, наряду со скоростью расчета гарантируют высокую достоверность полученных результатов. Говоря о широком применении дискриминантных моделей в финансовом анализе, необходимо отметить сложность разработки подобной модели в связи с высокой степенью ее наукоемкости, что сдерживает ее использование на практике. Отдельной особенностью модели, разработанной при помощи дискриминантных методов, является условие ее применения в экономической среде, на материалах которой проводилось исследование, что, с одной стороны обеспечивает высокую степень объективности, а с другой – представляет главное ограничение автоматического использования готовой модели без адаптации к различным территориям.

Нами проведено исследование, базирующееся на данных годовых бухгалтерских отчетов 126 сельскохозяйственных организаций Брянской области, не входящих в пригородную зону и специализирующихся на выращивании зерновых культур и картофеля, производстве молока и мяса крупного рогатого скота. Система оценочных показателей включает 22 коэффициента, характеризующих платежеспособность, финансовую устойчивость, деловую активность, ресурсообеспеченность и другие аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятий. В ходе исследования была произведена оценка финансового состояния каждого предприятия с присвоением классности. Таким образом вся исследуемая совокупность была поделена на пять групп, тождественных по смысловому содержанию с официально действующей. Применялся метод пошагового дискриминантного анализа с исключением, который предполагает удаление из функции наименее значимых переменных, при условии сохранения способности искомой модели к классификации.

В процессе анализа было установлено, что переменными, максимально точно отражающими степень финансового состояния применительно к исследуемой совокупности, являются (из 22 коэффициентов):

X_1 – коэффициент текущей ликвидности (отношение суммы оборотных активов к сумме краткосрочных обязательств);

X_2 – промежуточный коэффициент покрытия (отношение суммы денежных средств, быстро реализуемых финансовых активов и краткосрочной дебиторской задолженности к сумме краткосрочных обязательств);

X_3 – коэффициент финансовой независимости (доля собственного капитала в общей сумме баланса);

X_4 – коэффициент рентабельности активов (прибыль от реализации на 1 руб. активов);

X_5 – коэффициент кредиторской задолженности (удельный вес кредиторской задолженности в сумме пассивов).

Полученные в ходе исследования данные показали, что наибольшую значимость в модели имеет переменная X_3 – коэффициент финансовой независимости, наименее значимым – X_1 – коэффициент текущей ликвидности. Классификационная модель, являющаяся линейной комбинацией отобранных наблюдаемых величин, имеет следующий вид:

$$Z = 1,342 X_1 + 9,774 X_2 + 65,983 X_3 + 32,121 X_4 + 57,133 X_5 \quad (1)$$

Используя имеющуюся в нашем распоряжении выборку сельскохозяйственных организаций, мы рассчитали значения функции по каждой из них. Путем группировки числовых значений функции, используя полученную классификацию организаций по степени финансового состояния, были определены границы таких групп:

$Z < 20,5$ – состояние кризиса;

$20,5 < Z < 41,3$ – предкризисное финансовое состояние;

$41,3 < Z < 58,6$ – удовлетворительное финансовое состояние;

$58,6 < Z < 76,9$ – хорошее финансовое состояние;

$Z > 76,9$ – предприятие обладает значительным запасом финансовой устойчивости.

Репрезентативность исследуемой выборки позволяет оценить продуктивную способность модели, т.е. способность предсказывать наступление кризисного финансового состояния. Для этого проводится выравнивание значений модели по исследуемой выборке нормальным распределением, что позволяет рассчитать вероятность наступления кризисного финансового состояния каждой организации. При этом снижение значения функции предопределяет увеличение вероятности возникновения кризиса.

Таким образом, совершенствуя методики оценки финансового состояния сельскохозяйственных организаций в рамках концепции их финансового оздоровления, базирующейся на антикризисном управлении и теории экономического роста, можно получать высокую степень объективности оценки, что очень существенно, поскольку позволяет выйти за рамки реструктуризации задолженности и реорганизации предприятий и затронуть более глубокие проблемы обеспечения их экономической состоятельности.

В целом, механизм финансового оздоровления сельхозтоваропроизводителей включает следующие направления: формирование межотраслевых отношений, обеспечивающих не только простое, но и расширенное воспроизводство отрасли; создание эффективной рыночной среды, позволяющей справедливо распределять полученный конечный доход на всех этапах сельскохозяйственного производства и доведения продукции до конечного потребителя; определение путей преодоления бедственного положения сельского населения на основе повышения уровня экономической занятости, использования возможностей самих сельских территорий для создания альтернативных рабочих мест; развитие интеграционных процессов и становление реальной кооперации во всех ее многообразных проявлениях; совершенствование земельных отношений в сельском хозяйстве; создание системы государственной поддержки научно-технического прогресса и инновационной деятельности агропромышленном комплексе; адаптация к условиям агропромышленного комплекса теории рисков при различных вариантах социально-экономического развития страны; анализ последствий глобализации и вхождения в ВТО, защита отечественных производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

The state regulation of agriculture has increased nowadays owing to the measures on financial improvement of agricultural organizations, widening their excess to credit resources. Official methods of evaluation of financial state of agri-

cultural organizations are imperfect. Discriminative analysis has plenty of opportunities to diagnose and forecast the crisis condition.

The key words: *financial improvement, financial state, anticrisis management, state program, traditional methods, descriptive analysis, forecasting*

Список литературы

1. Банк В.Р. Финансовый анализ: Учеб. Пособие / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. М.: ТК Велби, изд-во «Прспект», 2006. 344 с.
2. Ю.В. Кулик, Н.И. Оксанич. Проблемы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 16. С. 12-15.
3. Л.В. Попова, Л.А. Мелехова. Совершенствование методического обеспечения оценки финансового состояния сельхозтоваропроизводителей // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 16. С. 12-15.

Об авторе

А.Г. Рулинская - канд. экон. наук, проф., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

УДК 378.933

УНИВЕРСИТЕТ – БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

А.Г. Титов, М.В. Богданова

Рассматривается инновационная деятельность университетов в современном аспекте; отображается взаимосвязь университетов с развитым инновационным потенциалом и крупными предприятиями, а также с малым бизнесом. В результате предложена модель взаимодействия социально-экономической и научно-технической сфер.

Ключевые слова: *университет, инновационный потенциал, развитие, регион, инновационная экономика.*

На заседании Государственного Совета Российской Федерации 24 февраля 2004 года В.В.Путин подчеркнул: «Инновационный прорыв для современной России – это реальное слагаемое быстрой модернизации страны, путь повышения качества жизни людей и конкурентоспособности экономики. Инновационная политика должна быть одним из наших самых приоритетных национальных проектов».

Возросшие за последние годы экономические возможности государства позволили ему достичь определенных успехов в экономике, науке и, что особенно важно, стратегическом прогнозировании и планировании, активно реализовывать функции целеполагания в развитии экономики и гуманитарной сферы, начать наращивать государственные вложения в области, связанные с интеллектуальной деятельностью.

Целью государственной политики в области развития науки и технологий является переход к инновационному пути развития страны на основе важных приоритетов.

В 2006 году были утверждены «Приоритетные направления развития науки, технологий и техники Российской Федерации» и «Перечень перспективных технологий Российской Федерации».

В 2007 году впервые за последние годы Министерством образования и науки Российской Федерации был разработан проект долгосрочного прогноза научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2025 года, сделана попытка определить место Рос-

сийской Федерации в глобальном пространстве науки и технологий, выстроить национальные приоритеты научно-технологического развития.

В последние годы стабильно сохранялась положительная динамика финансирования науки из федерального бюджета. Ассигнования на научные исследования и разработки гражданского назначения за счет средств федерального бюджета в 2006 году составили 76,1 млрд. рублей против 29,96 млрд. рублей в 2002 году. В бюджете 2007 года на эти цели расходы составили 99,7 млрд. рублей, что более чем в 2,5 раза превышает уровень 2002 года.

К 2010 году данный показатель предполагается довести до 173,7 млрд. рублей, что составит увеличение по сравнению с 2002 годом более чем в 5 раз. [1, с. 10]

Тем не менее динамика роста затрат на науку отстает от роста ВВП. Доля затрат на исследования и разработки в ВВП даже несколько сокращается – с 1,07% в 2005 году до 1,05% в 2007 году.

Хроническое недофинансирование науки в предшествующие годы привело к оттоку в другие сферы деятельности большого количества талантливых ученых и специалистов. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, за период 1990-2005 гг. снизилась более чем на половину.

Еще одной проблемой является возрастающая неравномерность в распределении бюджетного финансирования между регионами страны, поставившая Московский регион в преимущественное положение перед остальными, отсутствие эффективных мер со стороны Министерства образования и науки РФ по развитию региональных центров перспективных исследований.

Беспокойство вызывает наметившееся в последние годы снижение интереса частного бизнеса к инвестициям в сферу науки и инноваций, основным источником финансирования которой остается федеральный бюджет. Так, по данным Министерства экономического развития РФ, доля средств предпринимательского сектора в финансировании науки составляет сегодня в России менее 30%, тогда как аналогичный показатель в США – 63,7%, в Германии – 66,8%, в Японии – почти 75%.

Таким образом, инициативы руководства страны по переходу к инновационному сценарию экономического развития, по определению приоритетных областей научно-технической деятельности недостаточно закреплены на законодательном уровне и на уровне подзаконных нормативно-правовых актов и организационных мер Правительства Российской Федерации.

В сложившейся ситуации необходимо выработать комплекс мер стратегической государственной инновационной политики, причем в числе приоритетных направлений ее реализации должны быть: развитие региональных и территориальных систем инновационного развития, поддержка государственного сектора науки, инновационное развитие оборонно-промышленного комплекса.

Основные положения государственной инновационной политики определены в настоящее время не на законодательном уровне, а подзаконными актами. «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» утверждены Председателем Правительства Российской Федерации 5 августа 2005 г (№ 2473п – П 7). Особую роль в инновационном прорыве должны сыграть высшие учебные заведения и в первую очередь университеты, имеющие многоступенчатую структуру и значительный научный потенциал, до настоящего времени не включенные в инновационный прорыв. [2, с. 17]

Рост темпа научно-технического прогресса ставит перед университетами триединую задачу (рис. 1), включающую проведение научных исследований, подготовку специалистов и материализацию результатов НИОКР, то есть включение их в рыночный оборот. Для этого вузам нужна развитая инфраструктура (рис. 2), способная не только обеспечивать ускоренную передачу полученных знаний в высокотехнологическое производство, но и порождать инновационные предприятия, ведущие бизнес «со скоростью мысли».

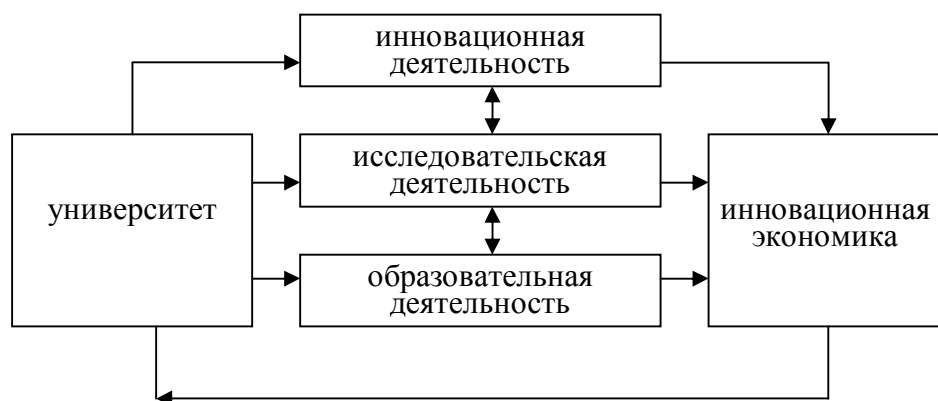


Рисунок 1 – Триединая задача университетов

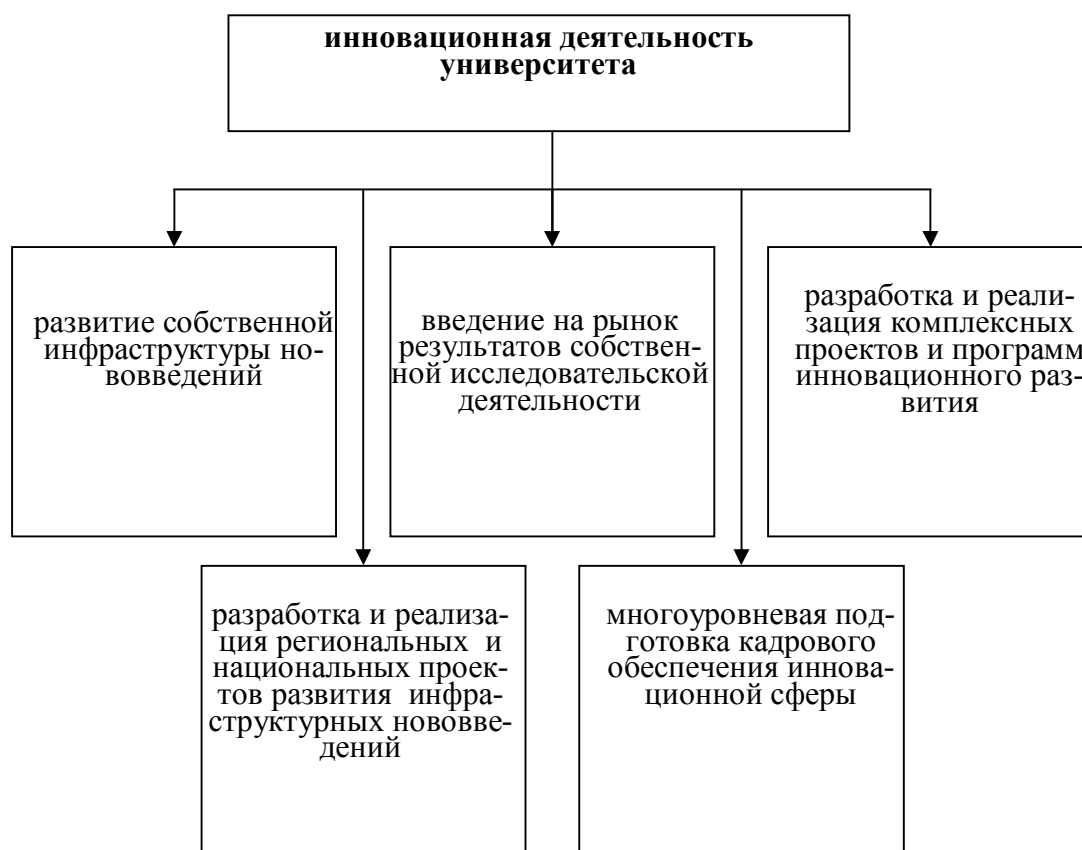


Рисунок 2 – Инновационная деятельность университетов

Организация производит конкурентоспособную продукцию только до тех пор, пока она способна реализовывать инновации. Но сама собой эта способность не возникает. Авторы изобретений или новых идей не всегда осознают их рыночной ценности. А вот материализация их потребует осознанных усилий, спланированной работы для своего правового, информационного, экономического и прочего обеспечения. И эти задачи должны решать университеты с развитым инновационным потенциалом, разветвленная сеть которых призвана стать основой для построения вузовского системного сегмента инфраструктуры метаяровня – национальной инновационной системы. Важно отметить, что в процессе ее становления вузам необходимо установить непосредственные взаимосвязи с предприятиями реального сектора экономики, разработки и реализации для них программ развития (рис. 3). Такие комплексные проекты по плечу университетам, прежде всего политехнической направленности. Основное их преимущество – способность выполнять комплексный анализ деятельности

предприятия: технологический, энергетический, экологический, кадровый, управленческий. А также вырабатывать управленческие решения для развития в условиях ограниченных ресурсов и реализовывать полный цикл создания нового продукта – от маркетинга до сдачи «под ключ».



Рисунок 3 – Отображение взаимосвязи университета с развитым инновационным потенциалом и комплексное развитие крупных предприятий

Обязательным условием для ускорения наукоемкого развития национальных экономик является интенсивное развитие малого предпринимательства как среды повышенной инновационной активности. Поэтому университеты должны успешно работать и с малым бизнесом. Практика показывает, что в России сегодня просто катастрофически не хватает специалистов, профессионально подготовленных для этой сферы и психологически готовых к тому, чтобы в условиях неопределенности работать эффективно.

Однако в настоящее время в стране наиболее высока потребность в кадрах, непосредственно организующих и координирующих выполнение инновационных проектов в различных отраслях российской экономики. Это со всей очевидностью проявляется при становлении инновационных предприятий малого бизнеса, при реализации международных проектов, при диверсификации и перепрофилировании деятельности разного направления предприятий и организаций.

Разработкой таких методов и средств управления инновационной деятельностью, развитием системных способностей руководителей проектов, работников предприятий инфраструктурного обеспечения и непосредственных создателей новых продуктов – инженеров и научных работников, занимается инноватика.

Эта новая область знаний, по существу, формируется на наших глазах. Экономическая ситуация в России требует быстрого развития ее как науки и как комплекса учебных дисциплин, для чего необходимы некоторые организационные меры. В первую очередь – формирование нового направления высшего профессионального образования по подготовке специалистов для инновационной сферы.

В Основах государственной инновационной политики РФ до 2010 г. установленной целью является «перевод научно-промышленного потенциала России на инновационный путь развития, построение экономики, основанной на научных знаниях, которая освободит экономическое развитие страны от экспортно-сырьевой зависимости и обеспечит высокую динамику экономического роста в перерабатывающих отраслях». Иными словами, стратегическая цель государства заключается в уменьшении относительной доли продукции сырьевых отраслей в ВВП (диверсификация производства) и обеспечении технологической безопасности экономики России. [3, с. 8]

Инновационность экономики означает переход на интенсивный тип расширенного воспроизводства, в основе которого лежит научно-технический прогресс и инновационная

деятельность как факторы, обеспечивающие конкурентные преимущества социально-экономических систем.

Уровень инновационности экономической среды зависит от многих факторов, основными из которых являются накопленный интеллектуальный потенциал, соответствующая нормативно-законодательная база и институциональная основа, наличие инвестиционных ресурсов. На рисунке 4 представлена одна из моделей взаимодействия социально-экономической и научно-технической сфер.



Рисунок 4 – Модель взаимодействия социально-экономической и научно-технической сфер

Отечественная промышленность, по-видимому, не может быть в ближайшие годы источником инновационного рывка из-за отсутствия финансовых ресурсов, кадров, структуры управления и сопровождения инновационной деятельности, ориентации на экстенсивную стратегию развития и ценовую конкуренцию. Таким образом, в ближайшее время центрами системной интеграции инновационной активности в России могут быть территории и сохранившаяся система вузовской и академической науки.

Роль вузов в построении региональной инновационной системы связана с развитием следующих направлений деятельности:

- воспроизводство научно-технического (интеллектуального) потенциала, необходимого для разработки и коммерциализации инноваций;
- производство инновационной продукции и услуг собственными силами;

- инкубирование и генерация предприятий малого наукоемкого бизнеса, связанных с вузом;
- формирование инновационной инфраструктуры поддержки ИД, обслуживающей потребности региональной инновационной системы;
- подготовка кадров для ИД;
- формирование инновационной культуры в бизнес-среде.

Активность вузов в развитии всех вышеуказанных видов деятельности будет способствовать формированию центров инновационной активности регионов и создаст институциональную основу региональной инновационной системы.

Региональные инновационные системы не могут быть замкнутыми, а должны действовать на едином рыночном пространстве, при этом будет возникать постоянный обмен товарами, информационными, материальными и человеческими ресурсами. Необходимо учитывать то, что вклад научно-образовательного комплекса в валовой региональный продукт будет сравним с вкладами других отраслей экономики.

Понятие «потенциал» включает в себя источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы физическими и юридическими лицами, в том числе предприятиями, организациями, административно-территориальными образованиями, государством для решения задач, достижения целей в определенной области.

Применительно к деятельности промышленного предприятия, научно-технической организации правомерно говорить о наличии у них общего или совокупного потенциала и его составляющих, а именно:

- научно-технического потенциала;
- производственно-технического потенциала;
- социально-экономического потенциала;
- кадрового потенциала;
- инновационного потенциала.

Все части общего (совокупного) потенциала тесно связаны между собой. Эффективная реализация общего (совокупного) потенциала зависит от состояния как каждой из его частей, так и вместе взятых. Именно сбалансированность частей общего (совокупного) потенциала является основным условием полной его реализации, поскольку отставание одной из них выступает сдерживающим фактором.

В этой связи изучение инновационного потенциала предприятия, научно-технической организации, города, региона, страны в целом представляет особую актуальность. Существовавшая ранее система реализации научно-технических, технологических разработок и изобретений, известная как внедренческая, была рассчитана на иную модель хозяйствования, нежели рыночная экономика. С отказом от этой модели зачастую ликвидировались или ослаблялись те структуры, без которых невозможна и в условиях рыночной экономики полноценная инновационная деятельность, например, патентные службы. С другой стороны, в нужном качестве не создавались и не развивались такие инновационные структуры, которые связаны преимущественно с рынком, например, служба маркетинга. Это привело к тому, что инновационный потенциал во многом складывался стихийно, его структуре был присущ внутренний дисбаланс. Такое положение явилось тормозом в реализации уже имеющихся научно-технических разработок и изобретений, вымыванию из структуры экспорта и с внутреннего рынка отечественной наукоемкой продукции. [4, с. 22]

Постановка данной проблемы имела целью не только определить структуру инновационного потенциала, но произвести оценку состояния важнейших его частей и элементов.

Инновационный потенциал предприятия, научно-технической организации – это совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, экономических, правовых, социокультурных и иных возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств, т.е. получение инноваций.

Так, инновационный потенциал состоит из четырех частей, это:

1. Задел научно-технических (технологических) собственных и приобретенных разработок и изобретений. Причем, здесь учитывается также возможность и способность предприятия или организации найти и приобрести права на использование необходимых ему разработок, а также заказать новые научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по интересующей их тематике.

2. Состояние инфраструктурных возможностей самого предприятия, организации, обеспечивающих прохождение новшеством по всем этапам инновационного цикла, превращение его в нововведение или инновацию.

3. Внешние и внутренние факторы, отражающие взаимодействие инновационного потенциала с другими частями совокупного потенциала промышленного предприятия, научно-технической организации и влияющие на успешность осуществления инновационного цикла.

4. Уровень инновационной культуры, характеризующий степень восприимчивости новшеств персоналом, организации, его готовности и способности к реализации новшеств в виде инноваций.

Следовательно, инновационный потенциал является сложным многофакторным феноменом. Вместе с тем налицо необходимость определения последовательности именно тех действий, которые являются ключевыми для обеспечения инновационного развития системы. К ним, в первую очередь, следует отнести:

- ежегодный мониторинг состояния и тенденций изменения инновационного потенциала (предприятия, региона, страны и т.д.);
- формирование инновационной культуры как идеологии и технологии инновационного развития научно-технического, производственно-технологического, финансово-экономического, кадрового и собственно инновационного потенциалов системы;
- комплексное исследование состояния защиты, охраны и использования интеллектуальной собственности;
- разработка моделей инновационной инфраструктуры предприятия, научно-технической организации, региона;
- создание системы базовых предприятий и организаций по развитию инновационного потенциала;
- разработка учебно-методического комплекса программ, пособий и других материалов, включая аудиовизуальные, для подготовки персонала в области инновационного развития.

Как показывает мировой опыт, решение стратегических задач экономики, и именно такой является инновационное развитие, требует первоочередных вложений именно в гуманный капитал, т. е. в человека, формирования такой модели поведения, которая бы не только им осознавалась, но и разделялась. Реализация предлагаемых мер ведет к практическому решению задачи инновационного развития.

Innovative activity of universities in modern aspect is considered; the interrelation of universities with the developed innovative potential and the large enterprises, and also with a small-scale business is displayed. The model of interaction of social and economic and scientific and technical spheres is as a result offered.

The key words: *university, innovative potential, development, region, innovative economy.*

Список литературы

1. Добрецов Н.Л. Развитие инновационной деятельности и создание национальной инновационной системы // Вестник РАН. 2003. N 10. С.893-894.

2. Лисин Б.К., первый зам. директора Института стратегических инноваций, В.Н. Фридлянов, зам. министра Министерства промышленности, науки и технологий. – «Инновационный потенциал как фактор развития». Межгосударственное социально-экономическое исследование. 2005. С 50 .

3. Рекомендации парламентских слушаний на тему «Приоритеты поддержки отечественной науки и механизмы стимулирования инновационной деятельности» 27 февраля 2008 г. г. Москва.

4. Федоров М.П. Роль университетов в инновационной экономике // Инновации. 2006. №4. С. 35-44.

Об авторах

А.Г. Титов – канд. экон. наук, проф., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

М.В. Богданова – канд. экон. наук, ст. препод., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 33

ЭКОНОМИЧЕСКИ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ВТОРИЧНОГО РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ

Л.И. Гранкин

Изложены необходимость и предпосылки к организации рынка подержанной сельскохозяйственной техники. Приведена классификация сельских товаропроизводителей – продавцов и покупателей подержанных сложных сельскохозяйственных машин. Проанализированы тенденции, этапы и перспективы развития рынка подержанной сельскохозяйственной техники. На основе прогнозной оценки емкости вторичного рынка основных видов сельскохозяйственных машин, внесено предложение по разработке и реализации программы формирования в АПК рынка подержанной сельскохозяйственной техники. Определена прогнозная емкость рынка сельскохозяйственных машин в Брянской области в 2010 г. Показано, что рынок подержанных машин является необходимым условием и мощным фактором повышения технической оснащенности хозяйств.

Ключевые слова: рынок подержанной сельскохозяйственной техники, сельские товаропроизводители, этапы становления вторичного рынка сельскохозяйственной техники, емкость рынка сельскохозяйственных машин, прогнозная оценка емкости вторичного рынка.

У сельхозпредприятий, особенно средних и слабых, проявляется интерес к рынку подержанной сельскохозяйственной техники.

Появилась необходимость и реальные предпосылки к организации рынка подержанной сельскохозяйственной техники. Во-первых, у сельских товаропроизводителей скопилось много старых, ненужных им машин, агрегатов, узлов, деталей, которые они готовы продать на тех или иных условиях. Во-вторых, постепенно улучшается экономическое состояние сельских товаропроизводителей. Однако их расслоение по экономическому положению остается. Высокорентабельные предприятия станут приобретать новые машины и после относительно непродолжительной эксплуатации, будут продавать их слабым и средним хозяйствам, которые еще более изношенные машины продадут ремонтным предприятиям или другим, менее рентабельным сельским товаропроизводителям. В-третьих, многие предприятия по ремонту техники заинтересованы в ее приобретении с целью восстановления и последующей продажи. Таким образом, станет более активно, чем сейчас, функционировать рынок новых машин и развиваться рынок подержанной техники.

Сельских товаропроизводителей – продавцов и покупателей подержанных сложных машин (тракторы, комбайны, автомобили и др.) можно разбить на три группы в зависимости от финансового положения, состояния продаваемых и покупаемых машин и периодичности их поступления на рынок.

К первой группе относятся сельские товаропроизводители, которые будут выставять на продажу машины, отработавшие в основном не более трех-пяти лет, имеющие еще большой ресурс работоспособности. Это преимущественно крупные, высокорентабельные сельские товаропроизводители, которые при необходимости могут пользоваться банковскими кредитами без опасения, что не смогут их вовремя вернуть.

Ко второй группе относятся экономически менее состоятельные сельские товаропроизводители, которые в большинстве случаев будут эксплуатировать сложную технику в пределах нормативного срока ее амортизации (порядка 8 – 10 лет). Продавать они будут маши-

ны в рабочем состоянии, но которые требуют постоянных и достаточно высоких вложений, а также неработоспособные машины, нуждающиеся в том или ином ремонте.

К третьей группе относятся преимущественно слабые сельскохозяйственные предприятия и фермерские хозяйства, владельцы личных подсобных хозяйств, их кооперативы и товарищества. Они будут выставлять на продажу машины, прослужившие 10-12 и более лет и находящиеся «на ходу», но с малым остаточным ресурсом, а также машины, работоспособность которых восстановить практически невозможно.

Сельские товаропроизводители первой группы являются покупателями главным образом новых сложных машин, а второй и третьей группы – поддержанных машин; новых и поддержанных, но исправных агрегатов и узлов.

Основные продавцы и покупатели машин со сроком службы более 10-12 лет – сельские товаропроизводители только третьей группы. Машину, не находящую спроса среди сельских товаропроизводителей, ее последний собственник может продать ремонтному предприятию или посреднику на запчасти или как металлолом.

Сейчас отчетливо проявляется тенденция сокращения доли убыточных и роста рентабельных хозяйств. Сельские товаропроизводители второй группы переходят в первую, а третьей – во вторую. Когда этот процесс примет массовый характер, то существенно изменится структура спроса на сложные машины различных возрастных групп. Возрастут объемы продаж новых машин, сократятся сроки их эксплуатации у первого покупателя. А следовательно, расширится и рынок поддержанной техники. Эти тенденции повлияют и на ситуацию на рынке услуг по техническому содержанию новой и поддержанной техники. Произойдут структурные сдвиги в объеме спроса на технику различных возрастных групп, изменится число посредников и ремонтных предприятий, возрастут их производственные мощности, а значит, улучшится организация и технология ремонта. Развитие рынка поддержанной сельскохозяйственной техники пройдет в три этапа, которые будут отличаться друг от друга динамикой наращивания емкости рынка, а также возрастной структурой продаваемых машин. Первый – стартовый этап, второй – этап интенсивного развития торгового потенциала и, наконец, третий – этап стабильного функционирования рынка.

Началом первого этапа становления рынка поддержанной техники в большинстве регионов России является 2000 год, когда стала постепенно улучшаться экономическая ситуация в аграрной сфере. Все больше хозяйств за счет собственных средств, а чаще за счет финансовых и товарных кредитов, помощи государства и негосударственных инвесторов покупают или получают по лизингу новую технику. Если общая ситуация и тенденции в экономике страны не ухудшатся, то можно ожидать, что первый этап продлится до 2008 года.

По мере увеличения прослойки экономически крепких и средних хозяйств на рынок станет поступать все больше поддержанных, но находящихся в рабочем состоянии машин и машин, которые можно отремонтировать. Это ознаменует начало второго этапа становления вторичного рынка сельскохозяйственной техники. Будут развиваться, и совершенствоваться организационная структура и механизмы рынка, в частности, механизмы формирования цен и способы реализации техники. В результате они придут в соответствие с аналогичными механизмами вторичного рынка в странах с развитым сельским хозяйством. Это будет означать, что начался третий, заключительный этап становления отечественного рынка поддержанной сельскохозяйственной техники. Когда он выйдет на стабильный, рабочий режим функционирования, тогда можно будет ожидать, основываясь на многолетней зарубежной практике, что соотношение продаж новых и поддержанных машин составит примерно 1:3 – 1:4.

Долговременная стратегия развития сельскохозяйственного производства заключается в реализации достижений научно-технического прогресса. В сельское хозяйство должны поступать машины, в конструкции которых будут воплощены передовые идеи отечественной и зарубежной науки, машины, с помощью которых можно будет принципиально изменить технологию механизированных работ и на этой основе многократно повысить производительность труда, уменьшить потери при уборке урожая, улучшить качество и снизить себестои-

мость сельскохозяйственной продукции. Однако пока состояние отечественного сельскохозяйственного машиностроения и финансовое положение подавляющего большинства сельских товаропроизводителей не позволяет перейти к широкомасштабной реализации этой стратегии. Сейчас даже за технику, полученную по лизингу, своевременно расплачиваются лишь не более 10-15% сельскохозяйственных предприятий. Поэтому в этих условиях курс на оснащение сельскохозяйственных предприятий новой техникой необходимо сочетать с курсом на развитие вторичного рынка машин.

Предлагается для Брянской области разработать и реализовать программу формирования в АПК рынка подержанной сельскохозяйственной техники, определить его емкость, возрастную структуру продаваемых машин, другие его параметры.

Прогнозная оценка емкости вторичного рынка основных видов сельскохозяйственных машин была рассчитана по формуле:

$$E_3 = \frac{(M_{\delta} \times (1 + K_{обн}) - M_{кр}) \times K_{итп} \times K_{нм}}{T_{0-3}}, \text{ где:}$$

E_3 – емкость вторичного рынка после его стабилизации, число сделок купли-продажи в течение года;

M_{δ} – технологическая потребность в машинах без учета влияния НТП и инновационных мероприятий (численность машин в 1990 году);

$K_{обн}$ – коэффициент обновления парка;

$M_{кр}$ – численность машин по состоянию на начало первого года периода прогноза;

$K_{итп}$ – коэффициент учета влияния НТП и инновационных мероприятий на технологическую потребность в машинах;

$K_{нм}$ – число продаж подержанных машин в расчете на одну проданную новую;

T_{0-3} – продолжительность первого и второго периода становления вторичного рынка, лет.

Эта формула получена исходя из того, что технологическая потребность в тракторах должна быть равна их численности в докризисном 1990 году с поправкой на научно-технический прогресс и инновационные мероприятия. Поправка отображена выражением:

$$M_{итп} = M_{\delta} [(1 + K_{обн}) - M_{кр}] K_{итп}, \text{ где:}$$

$M_{итп}$ – технологическая потребность в машинах с учетом влияния НТП и инновационных мероприятий.

Если определение технологической потребности в машинах выделить в отдельную, самостоятельную задачу, то формула для расчета емкости их вторичного рынка на третьем этапе его функционирования упрощается. Она будет иметь вид: $E_3 = M_{итп} \times K_{обн} \times K_{нм}$

По формуле определена емкость рынка сельскохозяйственных машин в Брянской области в 2010 году. Исходные данные и результаты расчета приведены в таблице.

В 2010 году по сравнению с 2000 годом существенно изменится возрастная структура продаваемой техники. Так, продажа тракторов со сроком службы до 8 лет возрастет с 8 до 50%, продажа тракторов со сроком службы 13 и более лет сократится с 52 до 20%. Примерно такие же структурные сдвиги произойдут и на областном рынке зерноуборочных комбайнов

Таблица 3.1 - Прогноз емкости вторичного рынка тракторов, комбайнов
Брянской области в 2010 году

Показатели	1990г.	2000г.
Исходные данные		
Наличие техники на конец года, шт.		
Тракторов	13845	9624
Зерноуборочных комбайнов	3259	2354
Кормоуборочных комбайнов	1100	816
Временной горизонт прогнозирования	2001-2010гг.	
Коэффициент обновления парка	0,125	
Коэффициент учета влияния НТП и инноваций	0,85	
Кратность продаж подержанных машин	3	
Емкость вторичного рынка в 2010 году (будет продано), шт.		
Тракторов	3260	
Зерноуборочных комбайнов	780	
Кормоуборочных комбайнов	310	

Таблица 3.2 - Возрастной состав парка тракторов и зерноуборочных комбайнов
в Брянской области

Срок службы, лет	Численность тракторов				Численность зернокомбайнов			
	на 01.01.2000		на 01.01.2010		на 01.01.2000		на 01.01.2010	
	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%
До 7	770	8	6922	50	235	10	1955	60
8 – 12	3850	40	154	30	1130	48	488	15
13 и более	5004	52	2763	20	989	42	816	25
Всего	9624	100	13845	100	2354	100	3259	100

По значимости для покупателей, а следовательно, по влиянию на объемы продаж в один ряд с ценой и потребительскими свойствами машины можно поставить уровень организации послепродажного технического сервиса. Большинство сельских товаропроизводителей отдаст предпочтение тем дилерам, которые обеспечат сервисное сопровождение машины в течение ее полного жизненного цикла независимо от того, сколько раз машина за это время перепродавалась

Рынок подержанных машин, организованный в соответствии с изложенной концепцией, является необходимым условием и мощным фактором повышения технической оснащенности хозяйств, особенно экономически неблагополучных. При наличии в регионах такого рынка существенно сократятся затраты сельских товаропроизводителей на приобретение техники.

It was stated the necessity and preconditions to organisation of the used farming machine market. It was given the classification of the agricultural commodity producers – sellers and buyers of the secondary complex farming machines. It was analysed tendencies, stages and perspectives of the development of the market of used farming machines. On the base of prognostic estimate it was made a suggestion of elaboration and realisation by the programm of forming the used farming machine market in the Agro-Industrial Complex. It was defined prognostic market capacity of the farming machine market in the Bryansk Region in 2010. It was indicated, that the used farming machine market is indispensable condition and vigorous factor to increasing of rural sector technique.

The key words: *used farming machine market, agricultural commodity producers, stages of formation by secondary market of farming machins, market capacity of farming machine market, prognostic estimate of the secondary market capacity.*

Об авторе

Л.И. Гранкин – генеральный директор АО «Брянксельмаш».

УДК 379.854: 908 (470.319)

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ТУРИЗМА КАК ПЕРСПЕКТИВНОЙ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

О.Н. Дьяченко

Социальная ориентация развития общества закреплена в основных документах Российской Федерации. Этими документами законодательно оформляется приоритетное развитие социальной сферы в ходе проведения экономических преобразований, а экономика данной сферы названа «социально-ориентированная».

Определение роли и места социального туризма в экономике страны позволяет выявить состояние данной отрасли в России. Формирование источников доходов для субсидирования развития социального туризма особенно актуально в связи с основными целями Правительства РФ на долгосрочную перспективу: повышение уровня жизни населения, снижение социального неравенства, сохранение культурных ценностей страны.

Ключевые слова: *туризм, социальный туризм, модели развития социального туризма.*

Туризм является понятием социальным. Однако, как отрасль рыночной экономики он в современных условиях превратился в чисто коммерческий вид деятельности. Социальный туризм – это путешествия, субсидируемые из средств, выделяемых государством на социальные нужды.

Уровень развития социального туризма отражает общее состояние социальной сферы в стране. Данный вид туризма в Российской Федерации признан приоритетным направлением государственного регулирования туристской деятельности.

Потребителями социального туристского продукта в России могли бы стать граждане, нуждающиеся в социальной защите:

- инвалиды всех групп и категорий;
- ветераны труда;
- пенсионеры;
- дети-сироты и дети из многодетных семей;
- лица, работа которых связана с высоким профессиональным риском;
- другое слабо защищенное население.

Специфика социального туризма определяет, что денежный оборот происходит преимущественно внутри страны. То есть расширяются налоговая база и спрос на товары местных производителей, стимулируется развитие производства во всех формах, а также сферы услуг.

Социальный туризм является значимым фактором возрождения малых городов России. Он способствует повышению инвестиционного рейтинга инфраструктуры и индустрии внутреннего туризма, что в свою очередь, будет стимулировать интенсификацию въездного туризма. Кроме того, данный вид туризма может стать механизмом улучшения структуры внешнеэкономического баланса [2]. За счет развития этого направления можно частично сократить утечку твердой валюты из страны. Развитие социального туризма будет способствовать созданию новых рабочих мест и сохранению имеющихся, решению проблемы занятости в регионах.

В настоящее время в России сложилась экономическая ситуация, когда доходная часть бюджета, по сравнению с бюджетами ведущих стран, невелика, также продолжают оставаться значимыми проблемы мирового экономического кризиса. В данных условиях прямая государственная поддержка туризма в целом, и социального туризма, в частности, практически нереальна. Необходимо искать другие подходы к существующей проблеме.

В целом, возможны три варианта возрождения и развития социального туризма [3]:

- прямое финансирование социального туризма в рамках бюджетов социальной сферы на различных уровнях;
- прямая и косвенная доленая поддержка социального туризма государством, туристскими предприятиями и заинтересованными организациями;
- развитие социального туризма по схеме – туризм развивает туризм.

Первый вариант возможен при: высоком экономическом уровне развития страны, экономической и политической стабильности, признании социальной сферы наиболее предпочтительной, а сферы туризма – приоритетной отраслью народного хозяйства.

Теоретическая возможность принятия данного варианта при этих условиях обоснована, так как определение социального туризма предполагает его датирование из бюджетов различных уровней, в рамках средств, выделяемых на социальную сферу.

В настоящее время такой вариант становления и развития социального туризма практически неосуществим, но его можно рассматривать как перспективную модель при наличии перечисленных условий.

Второй вариант представляет собой модель формирования источников развития социального туризма по субсидарно- долевому принципу, где основная составляющая прямых инвестиций должна приходиться на внебюджетные фонды, фонды предприятий, банковско-финансовый сектор, страховые компании, зарубежных инвесторов. Государство в данном случае косвенно поддерживает развитие социального туризма путем:

- достижения и сохранения высокой инвестиционной привлекательности страны;
- разработки нормативно-правовой базы развития социального туризма;
- предоставления данному виду туризма налоговых преференций;
- создания надежной кредитно-финансовой системы.

Рассмотренный вариант может быть использован, если сложатся условия для последовательного развития социально-ориентированной экономики.

Третий вариант является наиболее жестким и предполагает развитие социального туризма за счет самой туристской отрасли. В настоящее время эта отрасль находится в кризисном состоянии, как и ряд других отраслей, в связи с мировым экономическим кризисом, хотя кризисные явления не столь глубоко затронули данную сферу. Поэтому представленный вариант развития социального туризма более всего ориентирован на перспективу, когда роль туристской индустрии в ВВП будет на уровне большинства развитых стран – 20 – 30%.

Основой развития социального туризма может стать вторая модель, в которой должны сложиться следующие предпосылки:

- приоритетность развития социального туризма должна стать реальностью;
- потребителями социального турпродукта должны стать четко определенные социальные группы населения;
- адресная поддержка данных социальных групп населения должна быть гарантированной;
- форма данной поддержки должна предусматривать право выбора социального туристского путешествия;
- цены социальных туров должны быть соразмерны уровню благосостояния и социальной защиты;
- механизм компенсации затрат по реализации социальных туров должен стимулировать развитие туристских предприятий, формирующих и предоставляющих данные туруслуги.

Социальные туристские услуги наиболее востребованы в следующих видах туризма:

- лечебно-оздоровительном;
- экологическом и культурно-познавательном;
- детско-юношеском;
- молодежном;
- для инвалидов, ветеранов и пенсионеров;
- для зарубежных соотечественников.

Отдельные шаги по формированию социального туризма в последние годы делаются в рамках реформ (пенсионной, здравоохранения и др.). Например, после «монетизации» льгот у некоторых социальных групп населения страны появилась возможность оздоровления в санаториях. Однако, данный опыт не столь широко распространен, нет стройной системы, кроме того, не существует четкого выделения именно направленности «социальный туризм».

Одной из сложнейших проблем при разработке модели развития социального туризма является формирование целевых инвестиционных ресурсов. Такое формирование должно базироваться на балансе интересов государства, туристских предприятий, инвесторов и потребителей турпродукта.

При низком инвестиционном рейтинге туристской отрасли и высоких инвестиционных рисках обеспечить баланс интересов всех сторон, в частности потенциальных инвесторов социального туризма, без государственной поддержки практически невозможно. Такая поддержка возможна в следующих формах:

- участие государства в прямом субсидировании социального туризма;
- предоставление участникам социального туризма определенных налоговых льгот;
- льготная ресурсная поддержка;
- предоставление режима льготного кредитования и др.

Некоторые специалисты [1, 3, 4] предлагают использовать в качестве источника доходов для развития социального туризма дополнительный сбор на полученную выручку от выездного туризма, а также пограничный сбор. Обсуждается возможность использования в качестве дополнительного источника дохода социальной туристской ренты. Такая рента (как результат хозяйственного использования туристских ресурсов) может быть представлена в качестве амортизационного фонда накопления. Но в настоящее время предложенные варианты источников доходов идут в разрез с действующим законодательством и их использование возможно лишь в перспективе, после изменений и поправок в действующую систему налогообложения.

Также в качестве потенциального источника финансирования туризма можно рассматривать вступительные и членские взносы действительных членов различных ассоциаций и фондов развития социального туризма, в том числе самих социальных туристов.

Эффективными источниками финансирования социального туризма могли бы стать инвестиционно-кредитные схемы и льготное налогообложение, действующее в малом предпринимательстве.

Также, в качестве возможных источников финансирования социального туризма можно рассматривать систему кредитной кооперации и кредитных союзов.

Использование предлагаемых источников в рамках действующего законодательства могло бы частично решить проблему финансирования социального туризма.

При разработке программы развития социального туризма в РФ целесообразно провести многовариантное моделирование потенциальных финансовых потоков, включая и ранее отмеченные. Другими словами, требуется разработка проекта бизнес-плана финансирования социального туризма по субсидарно-долевому принципу.

The Social orientation of society's development is consolidated in the basic documents of Russian Federation. The primary development of social sphere while conducting economic transformations is legislatively validated by these documents, and the economics of a given sphere is called «social-oriented».

The determination of social tourism part and place country's economy allows to discover the condition of the given branch in Russia. The formation of profits' sources to subsidize the development of social tourism is especially relevant owing to the main purposes of the R. F. Government for long-term perspective: improvement of population's standard of living, reduction of social inequality, the country's cultural values preservation.

The key words: tourism; social tourism; models of social tourism development.

Список литературы

1. Дурович А.П. Организация туризма. – СПб.: Питер, 2009.
2. Квартальнов В.А. Туризм. – М.: Финансы и статистика, 2007.

3. Шенгелия Н.О. Концепция программы развития туризма в Российской Федерации. Труды Академии туризма. Вып. 5. – СПб., 2007.
4. Щавлев А.В. Актуальные проблемы развития социального туризма в современной России. Труды Академии туризма. Вып. 6. – СПб., 2008.

Об авторе

О.Н. Дьяченко – канд. экон. наук, доц., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

УДК 338.5

ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ ДОСТУПА К УСЛУГАМ ИНФРАСТРУКТУРЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ РЫНКА ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК

О.Н. Зайцева

В условиях конкурентного рынка независимые перевозчики должны иметь недискриминационный доступ к услугам инфраструктуры железнодорожного транспорта и для организации перевозок заключать договор с владельцем инфраструктуры ОАО «РЖД» о праве ею пользоваться за определенную плату. Инфраструктурная составляющая тарифа за перевозку грузов предполагает обеспечивать нормальное функционирование и развитие всего производственно-технического комплекса железнодорожного транспорта, то есть в полной мере покрывать издержки на содержание инфраструктуры и поддерживать определенный уровень рентабельности.

Для оплаты пользования инфраструктурой в мировой практике существуют различные подходы. Они учитывают ряд факторов, наиболее важными из которых считаются:

- компенсация переменных и постоянных расходов на содержание транспортной инфраструктуры;
- обеспечение возможности недискриминационного доступа к услугам инфраструктуры;
- оптимизация распределения пропускной способности между производителями перевозочных услуг.

В сфере железнодорожного транспорта достаточно часто применяется принцип ценообразования по Рамсею, в основе которого лежит зависимость цены на услуги от показателя эластичности спроса на эти услуги: цена тем больше по сравнению с величиной предельных издержек, чем меньше коэффициент эластичности. В теории использование данного принципа принимается экономически целесообразным с точки зрения обеспечения наиболее полного возмещения эксплуатационных расходов в части постоянных издержек. Однако зарубежный опыт (в частности, практика эксплуатации железных дорог в США в условиях функционирования нескольких перевозчиков) показывает, что присутствие этого принципа при определении цены доступа к услугам инфраструктуры мешает соблюдению принципа недискриминационности. Стоит к тому же заметить, что система оплаты услуг инфраструктуры, основанная на предельных издержках, компенсирует лишь 20-30% расходов на ее содержание.

В основе цены доступа лежит себестоимость содержания инфраструктуры, которая включает постоянные и переменные расходы.

Оплата услуг инфраструктуры, в части переменных расходов, зиждется на использовании измерителя тонно-километров брутто. Данный подход предполагает дифференциацию размера оплаты в зависимости от таких показателей, как нагрузка на ось, скорость движения поездов, что вызвано их влиянием на показатели износа пути.

В практике калькулирования себестоимости грузовых и пассажирских перевозок в РФ расходы по содержанию верхнего строения пути и других постоянных устройств, традиционно увязывались с измерителем тонно-километров брутто. В ходе большого количества исследований определена доля таких расходов, которая зависит от объема перевозок.

Плата за доступ к услугам инфраструктуры, призванная компенсировать постоянные расходы, может представлять собой некоторую переменную величину, зависящую от показателей, характеризующих работу подвижного состава (например, такого показателя, как поезд-километры) или иметь фиксированный размер. Однако следует отметить, что фиксированный размер платы за доступ к услугам инфраструктуры в части постоянных расходов создает барьер входу на рынок перевозок мелких перевозочных компаний.

Размер цены доступа зависит также от размера государственного финансирования содержания и эксплуатации железнодорожной инфраструктуры. В мировой практике в основе платы за доступ к услугам инфраструктуры может лежать полная (США, Латвия) или частичная (Болгария — 60%, Румыния — 50%, Венгрия — 80%) компенсация расходов на содержание инфраструктуры в части постоянных расходов.

При функционировании на рынке перевозочных услуг вертикально интегрированной компании проблема определения цены доступа решается путем применения принципа паритетного ценообразования. Величина цены доступа, диктуемая альтернативной стоимостью (для монополиста), создает благоприятный фон для доступа на рынок только тех перевозочных компаний, эффективность эксплуатационной деятельности которых выше, чем у компании-монополиста. Однако в условиях полного отделения инфраструктуры от перевозок принцип паритетного ценообразования неприменим.

Механизм организации взаимодействия перевозчиков и владельцев инфраструктуры возможен на принципах оптового рынка грузовых перевозок. Перевозчики сначала приобретают объемы транспортных обязательств, гарантируя тем самым финансирование объектов инфраструктуры железных дорог, а затем привлекают под них объемы перевозок индивидуальных или консолидированных грузоотправителей.

В мировой практике применяются две основные модели реализации перевозчиком права доступа к услугам инфраструктуры.

Предоставление такого права через продажу ниток графика тесно связано с вопросами планирования движения поездов. В качестве объективных критериев дифференциации цены доступа рассматриваются: время отправления (прибытия) поездного формирования, время в пути следования, вероятность съема поездов (т.е. показатели надежности), значимость которых для перевозчиков варьируется в зависимости от ряда факторов, одним из которых, например, является род перевозимого груза.

Назначение второго элемента состоит в оптимизации распределения ограниченной пропускной способности. Формирование (оплата) подобной составляющей цены доступа возможно по принципу «ex ante» (величина доплаты определяется заранее, а оплата производится авансом) и «ex post» (величина доплаты определяется на момент организации перевозки).

Размер надбавки, взимаемой в случае ограничений пропускной способности и оплаты по принципу «ex ante», может уточняться в ходе аукционов по продаже имеющейся пропускной способности.

Плата за предоставление возможности выхода на некоторый участок сети включает три составляющие: предельные издержки, компенсация постоянных и накладных расходов и доплата за обеспечение приоритетного продвижения поезда в условиях ограниченной пропу-

ской способности, зависящая от реального маршрута и времени. Минимальный размер доплаты должен представлять собой величину расходов, связанных со съемом поездов, необходимым для пропуска данного состава. Общая сумма таких расходов должна складываться из расходов, определяемых отдельно по станциям.

Следует подчеркнуть, что в результате аукционов (торгов) величина доплаты формируется рыночным путем, отражая индивидуальные оценки ниток графика перевозчиками. Как правило, она не может быть ниже начальной (заявленной) величины. Система аукционной продажи ниток графика, таким образом, не только компенсирует расходы на содержание инфраструктуры, но и создает доходную базу для инвестиций в увеличение пропускной способности.

Альтернативной моделью оплаты ниток графика является компенсационный механизм определения величины надбавки. Такой механизм (*ex post*) учитывает величину потерь компании-перевозчика, вызванных нарушением сроков доставки грузов, и обеспечение такой системы приоритетности продвижения поездных формирований, которая бы минимизировала эти потери.

Подобный подход предполагает возможность назначения поезвному формированию некоторого класса приоритетности в зависимости от величины потерь, вызванных нарушением сроков доставки (эластичность спроса по времени). Присвоение классов приоритетности может осуществляться с помощью системы страхования гражданской ответственности владельца инфраструктуры, где предметом страхового соглашения становится соблюдение договорных сроков доставки грузов.

Рассмотренные модели имеют определенные достоинства и недостатки, их реализация зависит от вида перевозок, наличия резервов пропускной и провозной способности и других факторов. В общем же случае - если суммировать модельные цели - право доступа к услугам инфраструктуры должно гарантировать перевозчику выполнение согласованных графиков доставки грузов. И все это - при том, что цена доступа соответствует пониманию доступной цены.

In competitive market environment independent carriers must have undiscriminatory access to infrastructure services of rail transport and to organize transportation they must set up a privileges contract to use it for a certain payment with the owner of public corporation "RR". Infrastructure component of the goods transportation rate presupposes to provide the normal functioning and development of the whole production and technical complex of rail transport, that is to pay off the running costs of the infrastructure totally and to maintain the certain level of profitability.

The key words: *competitive market, corporation "RR" transport, infrastructure.*

Список литературы

1. Сидорова О. С. Услуги альтернативных перевозчиков / Мир транспорта №4, 2008.
2. Терешина Н.П., Трихунков Н.Ф. Экономика железнодорожного транспорта М. 2006.
3. Шкурина Л. В. Оценка конкурентоспособности транспортной продукции. М. 2007.

Об авторе

О.Н. Зайцева – канд. экон. наук, ст. преп., Брянский Государственный Университет им. ак. И.Г.Петровского, bryanskgu@mail.ru.

УДК 33

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ (НА ПРИМЕРЕ ГЕРМАНИИ)

Л.М. Ковалева

В большинстве стран программа регулирования рынка жилья, социального, массового и коммерческого, выбиралась правительством.

Основой программы стало массовое вовлечение частного капитала, государственных и негосударственных фондов с одновременной поддержкой их деятельности, а также распределение бюджетных средств на федеральном и местном уровнях.

Ключевые слова: рынок жилья, государственное регулирование, система девелопмента, инвестиции, субсидирование, социальное, массовое и коммерческое жилье, депозитарные институты, ипотечное кредитование, кооперативное участие.

В преддверие обращения к данным, раскрывающим особенности функционирования рынка жилья в зарубежных странах, хочется обозначить то общее в мировой практике, что составляет основу большинства «устоявшихся» форм регуляции отраслевых отношений.

В реализуемой разными правительствами политике, наряду с возможностью диверсификации механизмов инвестирования в жилищную сферу и вариантами посредственного влияния на порядок функционирования рынка жилья, при решении актуальных проблем имеет место следование общесистемным принципам - преемственности, вариативности и глобальности. При этом каждая из составляющих неразрывно связана с содержанием решаемых государством стратегических задач и включает соответственно:

- меры поддержки и совершенствования используемых механизмов на основе обращения к ранее применяемым видам воздействия на структуру хозяйственных отношений, инициативу поиска и заимствования позитивного опыта;

- усилия уполномоченных субъектов по модификации состава методов и способов воздействия на свойства делового и потребительского поведения, в соответствии с промежуточными и (или) перспективными целями;

- учет факторов, индивидуально либо в комплексе влекущих изменения качественных и количественных показателей эффективности функционирования жилищного рынка, вместе с постоянным обращением к критериям оценки уровня социально-экономического развития государства и, в частности, развития значимых для общества институтов.

Особенности регулирования рынка жилой недвижимости в ряде европейских стран наверняка заслуживают первоочередного анализа, что может быть связано как с территориальной близостью России и государств европейского континента, так и с присутствием общих задач в экономике и социальной сфере. Надо сказать, что для большинства европейских стран преломление указанных выше принципов отражается на результатах государственного вмешательства в деловую среду.

При воздействии на процесс инвестирования в проекты жилищного строительства, включая индивидуальное жилищное строительство, активно используются возможности институционализации рыночной инфраструктуры. Важными являются финансовые инструменты частных компаний и государственных фондов, как и установление нормативных барьеров на рост обязательств потенциальных домовладельцев по финансовому или имущественному возмещению стоимости объектов недвижимости (земельных участков, квартир, коттеджей и пр.). Несостоятельность рынка жилья здесь выступает существенным по силе стимулятором для принятия важных решений на самом высоком уровне. В целом, характерной чертой

для большинства стран Европы является соблюдение целей поддержки частной собственности, обеспечение быстроты и прозрачности сделок на рынке жилья. Реагирование власти на ухудшение социального и экономического климата выражается в инициализации механизмов использования допустимых способов обеспечения населения необходимым благом, имеющих свою специфику (вне преимущества задач улучшения макроэкономических показателей) и включаемых в разрабатываемые среднесрочные и долгосрочные программы развития отрасли. Совершенствованию управления рыночными процессами в любой из стран наверняка может способствовать весомый опыт проведения жилищной политики в Германии. Поскольку последнему не противоречат ретроспективный анализ и идентификация ключевых предпосылок часто признаваемой на современном этапе эффективности системы хозяйствования, попытаемся обозначить ключевые элементы в процессе регулирования немецкого рынка жилья.

Надо отметить, что в послевоенный период состояние населенных пунктов Германии имело угрожающий характер и, в частности, на начало 1946 года жилой сектор находился в катастрофическом состоянии. Вследствие военных действий было полностью разрушено более 1,162 млн. зданий (около 22 % фонда жилой недвижимости), на западе страны почти 70 % домов получили той или иной степени повреждение. Из оккупированных районов произошел массовый приток беженцев (более 8 млн. чел), вместе с чем резко увеличился недостаток пригодных для проживания помещений. Наряду с дестабилизацией в политике, после войны в ФРГ малоэффективно функционировала финансово-кредитная система, была реальна угроза прогрессирования запредельной инфляции и, соответственно, проявилась крайне низкая деловая (инвестиционная) активность.

В отсутствие спроса на вооружение, державшего фашистскую экономику «на плаву», страна фактически вернулась в эпоху бартерного обмена. Распад экономической системы мог привести, в частности, к трудно обратимым негативным процессам в сферах создания и распределения жилья. Однако этого не произошло, в большинстве своем по причине интенсификации использования средств государственного влияния. Базисом выбранной реформаторским правительством программы «оживления» рынка оказалось масштабное привлечение частного капитала, средств государственных и внегосударственных фондов с одновременной поддержкой их целевой деятельности, а также дозированное распределение бюджетных средств на федеральном и местном уровнях.

Провозгласив переход к свободным ценам и осуществив денежную реформу, власть через развитие законодательства и деятельность исполнительных органов обеспечила становление довольно эффективной системы деvelopeмента. Результативность оказалась следствием применения следующих мер.

1. В целях реализации долгосрочной стратегии возведения доступного и надежного жилья было создано министерство жилищного строительства (Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau) - центральное ведомство, осуществляющее регулирование и контроль за деятельностью субъектов на рынке капитального строительства.

2. Были определены: приоритет возведения жилых зданий при выделении земельных участков и, соответственно, преимущество местных органов самоуправления при делегировании полномочий в решении земельных вопросов. Региональные власти наделялись правами не только на сепарацию категорий объектов земельного фонда, но и на конфискацию земельных участков с последующей передачей их девелоперу. При невозможности отчуждения было предусмотрено соблюдение интересов всех сторон. Владелец участка получал финансовую компенсацию от муниципалитета (Bundesländer) и (или) застройщика, благодаря чему последний мог своевременно привлечь подрядчика к работе.

3. Инвесторам в жилищно-строительную отрасль (потенциальным собственникам имущества) предоставлялись льготы при формировании чистого дохода за счет снижения ставок налогообложения и ускоренной амортизации.

4. Заинтересованному в коммерческом успехе девелоперу государство гарантировало возмещение части вложений в объект жилой недвижимости. Данное правило функциониро-

вало при погашении разниц понесенных бизнесом затрат на возведение здания и совокупной суммой оплаты жилья нанимателями помещений.

Об эффективности строительной индустрии свидетельствует тот факт, что только за двенадцать послевоенных лет в Германии было возведено более 250 млн. кв. м. жилья и объем инвестиций ежегодно превышал 5%-й порог от ВВП страны. В материалах анализа жилищной политики подчеркивается, что столь интенсивный прорыв при восстановлении фонда жилья был невозможен вне отыскания полноценных источников ресурсного обеспечения. Такими источниками стали:

- государственный фонд финансирования жилищного строительства, пополняемый за счет перечисления банками большей части платежей (до 90 %) по ранее выданным ипотечным кредитам;
- поступления от налога на землю владельцев, не предоставивших земельный участок для строительства;
- специальный орган жилищного кредитования (выдающий кредиты застройщикам под 6,45 % годовых);
- средства коммерческих банков, принуждаемых к преимущественному финансированию строительства по ставке не более 4,5 %;
- средства граждан.

В зарубежной литературе справедливо указывается на тот факт, что регулирование рынка жилья в Германии изначально основано на «законодательно подкрепленной согласованной деятельности федерального и местного управления при реализации общенациональных целей». Говоря другими словами, участием государственных институтов в регулировании рынка жилья присуще соблюдение скорейшей реализации равноценно на всех уровнях эффективных решений. Например, в период острой нехватки в ФРГ доступного жилья одной из таких инициатив оказалось выделение категорий строящейся жилой недвижимости - *социального, массового и коммерческого* жилья, распределяемого соответственно уровню получаемого нуждающимся денежного дохода.

Несомненно, в обеспечении граждан местом для постоянного проживания сыграло роль жилищное законодательство ФРГ, строго ограничивающее наймодателей в праве расторжение договоров аренды (*Wohnungszwangswirtschaft*). Именно в знаковый, переходный для немецкой экономики период (1950-1965 гг.), вместе с удачным привлечением частного инициативы и сопутствующими нормативными изменениями сыграли роль: 1) субсидирование строительства предназначенных к предоставлению в аренду объектов (формирование на федеральном и региональном уровнях так называемого *общественного жилого комплекса*, доступного и для малоимущих граждан; 2) контроль местными органами власти порядка распределения жилых площадей; 3) судебная протекция прав домохозяйств, не являющихся собственниками жилья.

Адаптивность государственного подхода к решению проблем на немецком жилищном рынке проявилась в соответствии способов регулирования складывающейся обстановке.

Уже к началу 70-х гг. правительством ФРГ было поддержано направление на либерализацию норм об охране прав владения и правилах пребывания в жилых помещениях. Повышение арендной платы собственником стало признаваться «допустимым» при наличии положительных резолюций региональных органов исполнительной власти и идентификации обоснованного уровня стоимости жилых единиц конкретного комплекса - из соотношения с родственными типами строительных объектов. Тем не менее, приоритет устранения резких ценовых колебаний на рынке аренды был сохранен. Увеличилось потребление, сократился спрос и дальнейшая поддержка планомерного развития больше рыночных механизмов распределения жилья обеспечили устойчивость развития отрасли.

Отметим, что отказ от тотального распределения жилья нуждающимся изначально компенсировался в ФРГ системным подходом к предоставлению жилой недвижимости на условиях социального найма. Последнее вместе с поддержкой государственных институтов и непрерывным мониторингом за совершенствованием способов приобретения коммерческого

жилья обеспечили равные возможности для потребителей. Правильность такого рода социально ориентированной политики, реализуемой и в рамках «региональных жилищных стратегий» (Wohnraumversorgungskonzepte), подтвердилась как в количественных показателях роста строительного комплекса, так и в результатах удовлетворения реального спроса населения.

Уже к началу нового тысячелетия (за период 1950-2001 гг.) только в Западной Германии было возведено около 8,75 млн. объектов жилой недвижимости, из которых свыше 62 % отдавалось арендному сектору. Несмотря на тот факт, что в «чистом виде» социальное жилье составило лишь десятую часть рынка (согласно Рис.4 средний показатель в соотношении с рядом других государств европейского континента), более чем для 60 % граждан ФРГ подобная возможность удовлетворения потребности в жилье оказалась максимально доступной.

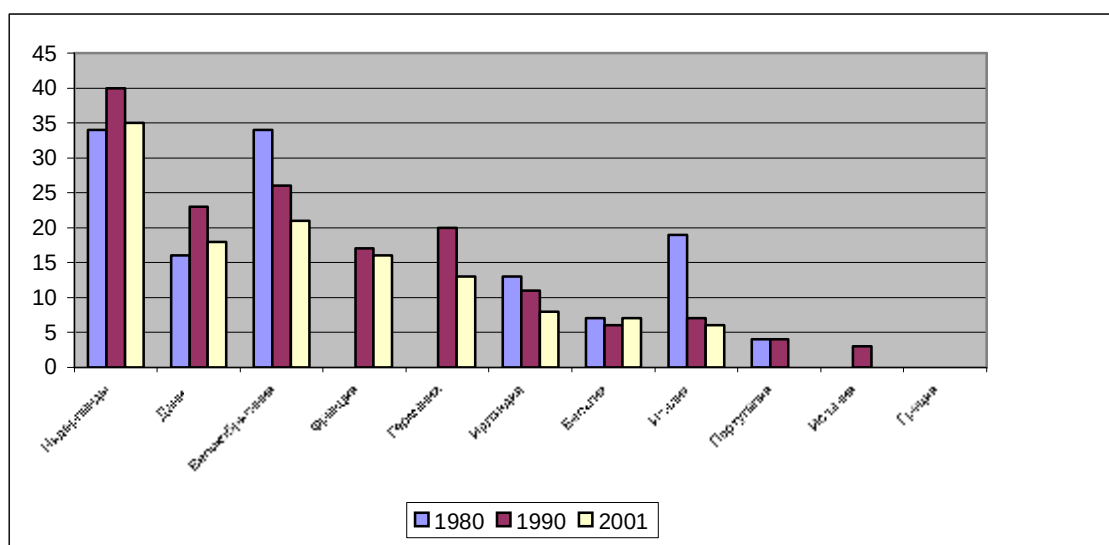


Рис.1.5. Социальное жилье в странах Европы (% от фонда жилой недвижимости)

К началу процесса консолидации немецких территорий более чем впечатляющий показатель имеет динамика развития рынка - почти втрое выросло количество объектов недвижимости при сохранении пропорций по видам владений (коммерческого и некоммерческого жилья, относительно принадлежности собственникам и т.д.). За усилением позиций государства в сферах создания (восстановления) и распределения недвижимости, а также за своевременным принятием социально значимых законов, проведением гибкой политики «принуждения» бизнеса к деятельности в капиталоемкой среде, произошел *соразмерный потребительскому спросу* виток развития немецкой жилищной индустрии.

Возвращаясь к вопросу стимулирования рыночных механизмов, хочется отметить, что сегодня в Германии региональными властями поддерживается контроль за экстремальными проявлениями дефицита жилой недвижимости и неплатежеспособности домашних хозяйств. Хотя рост стоимости аренды и собственности по-прежнему являются предметом пристального внимания, итогом незначительных изменений оказалось снижение объема вакантного жилья. Констатируется, что фактор такого снижения для многих населенных пунктов не располагает к «нормальному функционированию рынка», а тем более его развитию. Как итог преимущество отдается развитию системы возмездного обеспечения строительства и приобретения жилой недвижимости.

Для монетарной политики в Германии на современном этапе характерно продвижение властью двух смежных структур финансирования жилищной сферы - соответственно посредством классической «банковской» модели и модели «использования ипотечных инструментов».

На практике первая модель характеризуется широким распространением депозитарных институтов (коммерческих, сберегательных банков, кредитных кооперативов), которые покрывают около 45 % потребности рынка в средствах на строительство и покупку жилья. В противовес прочим учреждениям-концентраторам ссудного капитала деятельность последних испытывает сильную зависимость от нормативных установок федерального правительства. Как следствие данный сектор заполнен организациями, осуществляющими в основном масштабные транзакции.

В системе жилищного кредитования, например, довольно длительное время (с 1948 г.) функционирует Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) - банковский орган, деятельность которого связана с поддержкой целого спектра финансовых операций. Более трети целевых средств данного учреждения имеет назначение - кредитование строительства и приобретения жилья, что превышает его компенсируемые расходы на коммунальное хозяйство (~ 17%) и сравнимо с основными инвестициями на развитие бизнеса и защиту окружающей среды (~43 %). Следуя законодательству и установкам исполнительной власти, KfW занимает ведущее место в процессах обновления и модернизации жилищных объектов, оказывает финансовую помощь молодым семьям при покупке либо строительстве собственного жилья.

Вторая модель основана на поддержке системы специализированных учреждений кредитования. В данной «среде» ипотечными банками организуется предложение закладных и муниципальных облигаций для инвесторов в жилую недвижимость. Здесь действует характерный для большинства европейских стран принцип одноуровневого рефинансирования целевых средств банковских институтов.

Стоит отметить, что такого рода ценные бумаги, имея достаточную степень надежности, являются привлекательным объектом как для хеджа краткосрочных рисков небольшими фондами, так и средством диверсификации инвестиционного портфеля крупными «игроками» на рынке капитала.

Для домохозяйств, осуществивших сделку с ипотечным банком, предусмотрены гибкие условия погашения основного долга и сумм процентов по кредиту (~4-6 % годовых), равно как имеют место и законодательно определенные гарантии финансовой помощи государства (перспектива получения дотаций объемом обычно до 10% стоимости жилья). Очень важно, что в ФРГ фактор возможности своевременного удовлетворения гражданами жилищной потребности в противовес стимулированию сугубо рыночных механизмов, признается отстаиваемой ценностью, в том числе и для ситуации обеспокоенных должниками трудностей при выплате ипотечного долга.

Последнее характерно и для реализуемых в рамках модели второго типа контрактных схем взаимного кредитования. Здесь как альтернатива ипотечным институтам функционируют строительные сберегательные кассы (Bausparkassen). Данного типа «сберегательные сообщества» являются привлекательной формой осуществления права на жилище и для малообеспеченных немцев и для представителей среднего класса, поскольку в них изначально применяется беззалоговый принцип приобретения жилья. Базис образует лишь правило среднесрочного (обычно от 6 до 15 лет) накопления претендентом денежных средств на индивидуальном расчетном счете с последующей выдачей ипотечного займа.

Комбинация накопительного и кредитного контрактов в Bausparkassen происходит способом, при котором заинтересованному в покупке жилья инвестору на первом этапе необходимо накопить около половины требуемой суммы (включая начисления), после чего он получает право получения кредита с низким уровнем процентной ставки. Предложенная вниманию схема отражает ситуацию, где потенциальным заемщиком в течение чуть более восьми лет осуществляются ежемесячные накопительные платежи в размере 0,45 % контрактной суммы при ежегодном 3%-ом начислении по депозиту. Частые периодические платежи в кредитном периоде составили лишь 0,6 % объема накопления, что эквивалентно минимальному уровню комиссии за выдаваемый по «обычной схеме» ипотечный кредит.

Надо сказать, что идея *кооперативного участия* в решении проблем приобретения жилья не стала совершенной новацией в форме германских сберегательных ассоциаций.

Строительные общества подобного типа были основаны в Великобритании еще в XVIII веке, в США - в начале XIX столетия. Везде они выполняли функцию компенсации недостатков банковских ипотечных займов, ограничивающих доступ к приобретению или строительству жилья. Однако именно в Германии начиная с 20-х гг. XX столетия за счет поддержки на федеральном уровне стройсберкассы получили распространение и сохранили за собой статус принадлежности к унитарным, обеспечивающим протекцию интересов вкладчиков, институтам банковского типа.

Подводя итог вышеизложенному, отметим, что полученные достижения не имели бы сегодня такой степени значимости в германской республике, если бы не своевременное усиление позиции государства в системе рыночных отношений и отсутствие, в целом, противоречий между направлениями проводимой экономической политики и имущественным положением потенциальных потребителей. Оказалась справедливой поддержанная «сверху» и продвигаемая в муниципалитетах по сей день базовая идея, включенная в принцип «непреложности соответствия стоимости жилой недвижимости доходу, получаемому покупателем».

Четкое понимание правительством невозможности своевременного обеспечения собственным жильем каждой германской семьи есть основание развития сферы социального жилья и сектора предоставляемой в аренду недвижимости. Сочетание законодательной, исполнительной и контрольной функций позволило государству отстоять свои интересы в экономике жилищной отрасли, а также интересы бизнеса и граждан - приобретателей жилья.

Опыт решения анализируемой проблемы в ФРГ и позитивная динамика развития рынка жилья, несомненно, стали примером для многих стран европейского континента.

Подобным образом для развитых европейских государств сегодня характерна поддержка социально ориентированных программ. Приблизительно в одинаковых границах вмешательства проводится политика привлечения к строительству и восстановлению жилья частного капитала. Имеет место периодическое использование нормативных и экономико-организационных инструментов влияния на отраслевые отношения. Однако есть и различия, касающиеся форм и способов решения государством стратегических задач, характера и направлений развития институциональной среды, а также порядка предоставления социальных гарантий для реципиентов на жилищном рынке.

The basis of the program became the mass involving private capital, means of state and non-state fund with simultaneous support of their special purposes activity, and also dosated distribution of the budget means on the federal and local levels.

The key words: *market of housing: social, mass and commercial, state regulation, investment, mortgage, state programmers.*

Список литературы

1. *Angeloni, I., A. Kashyap, B. Mojon, and D. Terlizzese.* The Output Composition Puzzle: A Difference in the Monetary Transmission Mechanism in the Euro Area and the U.S., ECB, University of Chicago and Bank of Italy, 2003. P.5-8
2. *Перенимаем опыт. Как решили проблему доступного жилья в Германии/* URL : <http://www.rokf.ru/realty/2007/02/09/112900.html>.
3. *U.Scholten.* Rotating Savings and Credit Associations in Developed Countries: The German–Austrian Bausparkassen. **Journal of Comparative Economics**, Volume 28, Issue 2, June 2000, P.347
4. *Housing in Britain - Past and Present Challenges.* - Mode of access: World Wide Web. URL: www.cchr.net/ppimageupload/image37581.pdf
5. *Housing Statistics 2007, Department for Communities and Local Government*, February 2008, London. P.44
6. *Evaluating the Impact of Houses in Multiple Occupation and Selective Licensing: The baseline before licensing in April 2006.* Housing Research Summary, Number 239, 2007- Mode of access: World Wide Web. URL: <http://www.communities.gov.uk/publications/housing/239-licencing.pdf>

7. Hubert F. German's Housing Policy at the Crossroads. Berlin, 2003. P.15

Об авторе

Л.М. Ковалева – аспирант Брянского государственного университета им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

УДК 338.4

РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ТРУДА – ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

Т.А Николаева, А.Г.Титов

В представленной статье рассматривается роль и значение регламентации и показана роль и значение должностных инструкций и профессиональных стандартов.

Ключевые слова: *аналитический метод нормирования труда, методы нормирования труда, организация труда руководителя, разделение труда, управленческие решения.*

В основу регламентации труда в управлении положен принцип нормирования. Поэтому одной из наиболее значимых тенденций в организации нормирования, труда в странах с развитой рыночной экономикой является усиление координационной деятельности центральной службы нормирования труда в рамках всей фирмы, нацеленной на создание единой нормативно-информационной базы с целью более эффективного решения целого ряда хозяйственных, организационно-экономических, социальных и технических вопросов.

Так, в США политика повышения производительности труда и качества трудовой жизни связана с деятельностью Министерства труда, где функционирует отдел производительности и технологии, основными функциями которого являются измерение и анализ производительности по секторам и отраслям экономики, исследование влияния научно-технического развития отраслей на рабочую силу и разработка соответствующих рекомендаций.

В Великобритании действуют общенациональные и отраслевые правила и стандарты, регулирующие процессы установления, замены и пересмотра норм труда.

В Японии успешно функционирует общенациональный центр производительности, специализирующийся на вопросах анализа человеческого фактора в управлении и производстве, предоставления и реализации социальных гарантий, внедрением систем стимулирования и социальной защитой работников при повышении напряженности норм труда.

Наличие подобного подхода к нормированию в странах с развитой рыночной экономикой, во многом, основывается на четком представлении того, что труд в сфере управления неотделим от информации, поскольку он всегда связан с ее добыванием, переработкой, передачей и использованием. Следовательно, возникает объективная необходимость ее упорядочивания и формализации использования.

При этом в деятельности по управлению, как и в любом трудовом процессе, существуют предметы труда, средства труда и сам труд. В случае деятельности по управлению предметом труда являются различные виды информации, отражающие определенное направление воздействия на управляемый объект. Средствами же труда являются разного рода средства вычислительной и организационной техники.

Однако, несмотря на то что деятельность в целом можно в целях анализа рассматривать как единство целей, средств и результатов, все же необходимо учитывать, что эти категории обладают и собственной логикой и своей внутренней структурой. Так, цели могут

подразделяться на общие, формулирующие основания существования, например, той или иной конкретной должности в структуре предприятия и ее основное назначение, и частные, определяющие основные направления деятельности на должности (на практике их, как правило, обозначают как "задачи").

Для реализации любой деятельности, кроме того, необходимо наличие определенных материальных и информационных ресурсов. Ввиду кооперативного характера деятельности на предприятии также надо иметь возможность привлекать других работников для реализации предписанной деятельности, т.е. обладать некоторыми человеческими ресурсами. Все это как раз и составляет структуру категории "средства". Что же касается категории "результаты", то она включает способ выявления результата и меру его определения в части достижения желаемого состояния выполнения определенных видов деятельности и возможные действия в случае отклонений от предписанного порядка.

При этом необходимо учитывать, что наиболее существенными признаками организационного порядка выступают осведомленность сотрудников о своих обязанностях, при которой превалирующей формой их организации становится самоконтроль вместо внешнего контроля, оценка результатов труда «место оценки хода выполнения работ, персональная ответственность вместо размытой коллективной ответственности.

Эти и другие составляющие выступают частью общего процесса реструктуризации и обеспечиваются посредством метода организационного проектирования, представляющего собой разработку организационно-функциональной модели с дальнейшей ее фиксацией в базовых регламентах производственно-хозяйственной деятельности.

Ход развития теории и практики организации и управления привел к тому, что одним из способов организации труда работников начинает выступать фиксация в определенных документах наиболее рациональных способов выполнения работы.

Основными условиями перехода к документационной фазе организационного закрепления труда выступают, во-первых, потребность в констатации определенных фактов и действий. Во-вторых, необходимость точно фиксировать и передавать информацию с целью ее долговременного хранения, использования и трансляции. В-третьих, неизбежное оформление деятельности в рамках структурных подразделений. Следствием этого является необходимость определения статуса, структуры и функций. Одновременно возникает необходимость регулирования деятельности в подчинении заранее установленным правилам.

Такие правила облекаются в форму документов, называющихся регламентационными, а процесс организационного закрепления труда работников в документной форме называется регламентацией труда. В существующей практике организации и управления под регламентационными документами понимаются такие, в которых предписывается порядок выполнения определенной деятельности.

Таким образом, использование регламентационных документов самым тесным образом связано с процессом формализации деятельности. В настоящее время формализация вызвана процессом усложнения управленческой деятельности. Так, рост производства, темпов его развития, увеличение объема и качества информации, используемой в управлении, так или иначе, ведет к росту и усложнению коммуникаций в организационной системе.

Внедрение передовых достижений научно-технического прогресса требует соответствующего уровня профессиональной подготовки менеджеров и в значительной мере основывается на требованиях мгновенного принятия эффективных управленческих решений и т.п. При этом объекты приложения регламентации как способа организационно закрепления труда работников находятся в постоянной динамике и никогда не были неизменными.

Первоначально регламентация труда применялась к организации труда государственных чиновников, затем этот способ организационного закрепления труда в силу своей высокой эффективности начал переноситься в сферу материального производства, где первоначальным ее объектом становятся рабочие. Следующим этапом в применении регламентационных документов стало приложение их к труду менеджеров предприятий; управленческие работники производственных организаций становятся основным объектом приложения рег-

ламентации, в нашей стране самое широкое применение нашли карты организации труда в качестве нового вида регламентационных документов, который в 70 - 80-е годы был развит Новосибирским опытом регламентации труда.

В целом, основное назначение регламентации труда сводится к регулированию деятельности по управлению предприятием, упорядочиванию выполнения конкретных управленческих работ, организационному закреплению рационального разделения труда и, в конечном счете, к обеспечению эффективной организации и координации труда менеджеров и должностной подготовке работников предприятия. Кроме того, помимо требований рациональной организации труда, регламентация обусловлена действием человеческого фактора.

Это связано с тем, что возможности оперативной памяти человека существенно ограничены и это, в свою очередь, требует фиксации необходимых рациональных взаимодействий различных должностных лиц и подразделений. Данное требование связано с необходимостью изучения и разработки рациональной технологии управления, с анализом и систематизацией информационных потоков, с распределением полномочий и ответственности в рамках конкретной организационной структуры.

В этой связи необходимо отметить, что регламентация труда, являясь неотъемлемой частью организационного проектирования, позволяет не только закрепить выработанные проектные решения, но и более эффективно производить процесс внедрения, при этом выработанные регламентационные документы становятся действенным средством контроля за процессом внедрения оргпроектов.

Однако регламентация выступает не только как завершающий этап организационного проектирования, но и используется в самом его процессе, причем сначала в роли средства исследования, а затем средства проектирования деятельности организационных систем. Регламентация труда может рассматриваться как средство снятия различных недостатков оргпроектирования: на завершающем этапе она обеспечивает также адаптацию работников предприятия к новым проектным условиям, преодолевая тем самым негативное восприятие со стороны персонала в отношении проводящихся нововведений.

Поскольку результатом процесса регламентации является определенный нормативный документ длительного пользования, фиксирующий правила осуществления деятельности, то и сам процесс регламентации представляет собой часть общего процесса нормирования труда. Любая же деятельность предполагает наличие определенной системы норм ее осуществления, направленных не только на результаты (нормы выработки, обслуживания), но и на сам процесс деятельности (технологические нормы, нормы дисциплины или охраны труда).

Следовательно, производственных организаций без норм нет и быть не может, любая же норма представляет собой модель наиболее эффективной деятельности, иными словами - зафиксированное представление о целях, средствах и результатах деятельности. Так или иначе, норма является результатом определенного процесса моделирования деятельности, но норма это не любая модель деятельности, а модель наиболее эффективной с точки зрения ее субъекта деятельности.

Поэтому следующим этапом порождения нормы выступает сравнение отобранной модели деятельности с другими. Кроме того, норма - это такая модель, которая предназначена для реализации не теми, кто ее разрабатывал, а совсем другими работниками. Соответственно, обе стороны - проектировщик и исполнитель - должны трактовать ее однозначно. Значит, возникает третий этап порождения нормы, заключающийся в том, чтобы добиться аутентичного толкования этой модели обеими сторонами.

В содержательном смысле норма представляет собой модель наиболее эффективной деятельности, а регламентация труда предполагает упорядочивание выполнения конкретных работ по управлению, т.е. определение способов наиболее эффективного выполнения трудовых операций.

Следовательно, все три этапа процесса нормирования труда также осуществляется и в процессе регламентации труда. Именно поэтому регламентация представляет собой не этап

общего процесса нормирования, а определенную специфическую его форму. При этом предполагается, что работник может и не совершить требуемого от него действия. Иными словами, нормы и нормативы как способ детерминации действия, изначально предполагают его альтернативность, ввиду чего существует и обратное - санкции за их неисполнение. Следовательно, санкции и нормы различаются по направленности своего воздействия. Если норма является предписанием для исполнителя, то санкции - предписанием для субъекта управления. С одной стороны, нормы выступают в качестве моделей осуществления какой-либо деятельности, а с другой - критериями выполнения деятельности, при этом нормы являются результатом моделирования деятельности нижестоящего работника субъектом управления, а для конкретного исполнителя - как процессуальная модель деятельности. Как критерий норма появляется при оценке выполнения деятельности исполнителя субъектом управления.

В соответствии с этим структура полной нормы, включая, помимо модели деятельности, еще и санкции за их неисполнение, обладает следующими составляющими: целевой стандарт, деятельностный стандарт, результативный стандарт (модель деятельности); деятельностный и результативные санкции. Все типы норм, где присутствуют предписания на результат деятельности, к процессу регламентации не относятся. Соответственно, процесс регламентации включает в себя два типа норм: содержащие прямые предписания на средства деятельности и нормы, содержащие предписания на общую направленность деятельности.

Вместе с тем, разделение работников аппарата управления на три категории (руководители, специалисты, технические исполнители) по существу отражается в разных способах их организационного закрепления, при этом общей тенденцией является документирование норм, возникающих в процессе совместного труда. В данном случае основным условием процесса регламентации выступает возможность операционного описания управленческого труда.

Если характер труда технических исполнителей отражает достаточно рутинный, часто повторяющийся процесс, в силу чего появляется возможность пронормировать их труд практически полностью, но вместе с тем результатом труда этой категории работников выступает идеальный, но не материальный продукт, то это означает, что методы прямого нормирования к ним не применимы. Поскольку труд технических исполнителей, по существу, сводится к реализации выработанных норм, то это уже само, но себе предполагает расчленение на составляющие операции деятельности.

Следовательно, труд технических исполнителей в весьма широких пределах поддается операционному описанию. В то же время характер труда руководителей, реализующих в основном организационную деятельность, а также труд специалистов, где ее доля достаточно велика, не позволяет представить процесс их труда в качестве строгой последовательности тех или иных операций. Это, в свою очередь, объясняется тем, что процесс выработки норм, составляющий содержание организационной деятельности, по своему содержанию носит уникальный, неповторяющийся многократно характер.

Именно поэтому с целью фиксации труда руководителей возможно произнести только содержательное описание на уровне задач; для фиксации же труда Специалистов можно произвести предметно-методологическое описание основных приемов и способов труда. Между тем, труд технических исполнителей хорошо поддается пооперационному описанию. Это означает, что регламентирование труда руководящего состава возможна, однако при этом акцент в нормативном регулировании его деятельности переносится с операционного на целевое.

Иными словами, организационное закрепление труда руководителей может осуществляться как регламентация исключительно по форме, но по содержанию представляет собой самостоятельную специфическую форму нормативного регулирования.

В данном случае важнейшим требованием регламентации выступает необходимость операционального описания регламентирующих действий, что само по себе отвечает ее сущности. Если же это требование не соблюдается, то возникает ситуация, когда возможна не только широчайшая трактовка обязанностей и ответственности, но и дублирование регла-

ментируемых действий. Следствием этого, как правило, является масштабная организационная дисфункциональность - причина многих случаев снижения эффективности системы управления и развития организационных конфликтов.

Для того, чтобы избежать подобной ситуации, необходимо не только согласованная координация регламентационного процесса, но и учитывать то обстоятельство, что уже на стадии внедрения результатов организационного проектирования регламентационные документы должны использоваться таким образом, чтобы, с одной стороны, они выступали как средство адаптации работников к новым условиям, а с другой - находили бы свое широчайшее применение в качестве средства контроля за процессом внедрения результатов организационного проекта.

Большая роль в регламентировании труда отводится должностным инструкциям и профессиональным стандартам. Должностная инструкция - документ, регламентирующий производственные полномочия и обязанности работника.

Эффективному управлению предприятием, тесному взаимодействию всех подразделений и служб, исключению дублирования в работе способствует разработка нормативных документов, регламентирующих их деятельность, четко определяющих функции, права и обязанности каждого подразделения, а также отдельных исполнителей с учетом специфических особенностей их деятельности.

Документами, регламентирующими деятельность персонала, являются должностные инструкции. Должностная инструкция это не только руководство к действию для самого работника, но и основа для проведения оценки результатов его трудовой деятельности, принятия решения о его дальнейшем внутреннем движении и переподготовке. Должностная инструкция содержит информацию для проведения обоснованного отбора работников при найме, оценке уровня соответствия кандидатов на вакантные должности.

Анализ должностных инструкций (обязанностей, полномочий и т. п.) - один из источников информации для совершенствования организационной структуры, планирования мероприятий по повышению производительности труда.

Профессиональные стандарты (ПС) - это минимально необходимые требования к профессиональному уровню работников с учетом обеспечения производительности и качества выполняемых работ в определенной отрасли экономики.

Профессиональные стандарты включают в себя наименование должностей и соответствующие им квалификационные и образовательные уровни, перечень конкретных должностных обязанностей, выполнение которых позволит работнику реализовать трудовые функции в границах его компетенции.

Профессиональные стандарты направлены на повышение профессионализма и личностных качеств персонала. Профессиональный стандарт содержит требования по компетенции работников на различных уровнях квалификации. Основными элементами профессионального стандарта являются действия как основа профессиональной деятельности, а также знания, умения, личностные качества, способствующие выполнению этих профессиональных действий.

In the presented article a role and value of regulation is examined and a role and value of post instructions and professional standards is outlined.

The key words: analytical method of setting of norms of labour, methods of setting of norms of labour, organization of labour of leader, division of labor, administrative decisions.

Список литературы

1. Уколов В.Ф. Теория управления: учебник / В.Ф. Уколов. 2-е изд., доп. М.: Экономика, 2004. 655 с.
2. Управление персоналом организации: учебник для вузов / под ред. А.Я. Кибанова. 3-е изд. Перераб. И доп. М.: ИНФРА М, 2005. 638 с.

Об авторах

Т.А. Николаева – докт. пед. наук, проф., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

А.Г. Титов - докт. экон. наук, проф., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru

УДК 338.4+338.96

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ
И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ**

Е.А. Савинова

Исследование посвящено проблемам стратегического управления на промышленных предприятиях. Проблема эффективного управления рассматривалась многими отечественными и зарубежными учеными, но до сих пор остаются открытыми некоторые вопросы.

В рамках современного подхода к организации стратегического управления стратегия рассматривается в виде комплекса целей, стоящих перед предприятием в каждый конкретный момент времени и средств достижения этих целей. Стратегическая инициатива является решающим, ключевым моментом в стратегическом управлении.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегическая инициатива, управленческое решение.

Необходимость перманентного повышения качества управленческих бизнес-процессов, определяющих структуру и функциональную направленность современного производственного менеджмента определяется повышением требований конкурентной среды, обострением конкуренции с транснациональными корпорациями на внутреннем национальном рынке с последующей адаптацией примененных методов и инструментов стратегического управления к российским условиям хозяйствования, увеличением числа факторов, негативно влияющих на нормальный ход воспроизводственного процесса, изменением роли и статуса предприятий в национальной экономики и приданием им статуса основного звена обеспечения устойчивого роста конкурентоспособности и благосостояния российской нации.

Актуальность модернизации системы управления промышленностью страны неоднократно подчеркивалась в Посланиях Президента РФ Федеральному собранию, необходимость такой модернизации, направленной на рост эффективности стратегического управления в масштабах секторов и отраслей национальной экономики давно осознана как в системе государственного управления отдельными секторами, отраслями и комплексами промышленности страны, так и самими промышленными предприятиями. Расширение сферы применения стратегического управления, внедрение новых методических и методологических подходов к организации производства с использованием принципов стратегии и комплексности позволит повысить эффективность целевых комплексных программ, имеющих существенное народнохозяйственное значение, обеспечить высокое качество процессов выработки, рассмотрения, реализации и контроля управленческих решений с точки зрения комплексного учета их актуальности и возможных последствий, в конечном итоге – положительно скажется на конечных результатах деятельности промышленных предприятий за счет повышения точности и обоснованности, а значит, увеличения положительных и снижения негативных последствий принимаемых управленческих решений.

Безусловно, и вопросам стратегического управления, и вопросам эффективности работы промышленности в целом, и вопросам повышения результативности и качества работы

ее отдельных отраслей и предприятий в отечественной и зарубежной литературе в предыдущие годы было уделено немало внимания.

Однако, несмотря на большой вклад таких ученых, как Алексеева А.А., Алтухова А.Г., Морозова В.В., Мышенкова К.С., Петренко И.М., Попова Е.Б., Посуныко Н.С., Радаева В.В., Ансоффа И., Беста М., Букереля Ф., Дункана Д., Долена Д. в развитие идей в данном научном направлении экономической науки, многие проблемы здесь так и остались малоизученными. Прежде всего, это концепция организации стратегического управления на промышленных предприятиях, состав и функциональная направленность стратегического управления, методы оценки уровня стратегичности корпоративного менеджмента. Актуальным остается применение научных достижений в промышленности страны, адаптация предлагаемого инструментария к практическим нуждам и потребностям отечественных промышленных предприятий.

В рамках современного подхода к организации стратегического управления стратегия рассматривается в виде комплекса целей, стоящих перед предприятием в каждый конкретный момент времени и средств достижения этих целей [1;136]. Вне зависимости от конкретной отраслевой специфики, каждое предприятие в той или иной мере реализует свою стратегию в следующих функциональных областях: рабочая сила, закупочная деятельность и снабжение, исследования и разработки, финансы и контроль, производственная специализация, целевые рынки, маркетинг, продажи, оптовые каналы сбыта, производство.

Современные подходы к организации стратегического управления в отраслях промышленности не учитывают характера взаимосвязей между предприятиями в составе кластеров и стратегических групп и уровня неопределенности этих связей, что нивелирует синергетический эффект от совместной работы подобных форм промышленной кооперации и интеграции, препятствует разработке и реализации стратегических планов развития отраслей и секторов экономики страны.

Активно предлагаемые в последнее время стратегии развития промышленности страны на основе активной государственной политики характеризуются отсутствием четких взаимосвязей между стратегией государства в отношении промышленности и промышленных предприятий, кроме того, остается актуальной проблема внедрения этих стратегий в практическую деятельность промышленных предприятий и отраслей [2;56]. Четкая научная логика абсолютно не работает в условиях российских реалий, когда интересы промышленности страны практически полностью игнорируются государством, которое в лучшем случае их не замечает, а в худшем – активно препятствует любому развитию.

Существует острая потребность в поиске нового вида стратегического ресурса, который позволит выработать и объединить стратегии государства и промышленности страны, разработать понятную и дееспособную политику развития перерабатывающих отраслей промышленности, прекратить процессы недобросовестного банкротства и рейдерства в базовом секторе экономики страны. Очевидно, что организация стратегических процессов развития в промышленности принесет за собой и целый комплекс социально-экономических эффектов. В конечном итоге должен поменяться императив российской нации, не имеющий сегодня четкого вектора развития.

Любое управленческое решение, принимаемое в рамках корпоративной стратегии, несет в себе элемент неопределенности, который компенсируется профессионализмом и активными действиями руководителей предприятия. Именно в противостоянии новым, не поддающимся выявлению, измерению и управлению рискам и состоит роль руководителя, определяющая его место в реализации корпоративной стратегии.

Предлагаемый нами подход к организации стратегического управления промышленностью страны включает в себя: установление единого стандарта в мониторинге, анализе и оценке ситуации, принятии управленческих решений на всех уровнях корпоративного и государственного управления; ликвидацию догматизма в организации корпоративного и государственного управления, максимальное поощрение самостоятельности и инициативы корпоративного менеджмента в рамках общенациональной стратегии развития; приучение

управленческих кадров всех уровней управления к самостоятельности, быстрому, а потому действенному и эффективному управлению в рамках стратегии предприятия; создание единой и прозрачной системы контроля управленческих решений и повышение уровня ответственности менеджеров всех уровней и сфер управления за реализацию общенациональной стратегии, а в ее рамках – стратегий более мелких субъектов.

Итогом совместного претворения в жизнь предлагаемых принципов в рамках организации стратегического управления на различных уровнях хозяйствования, должно стать сочетание свободы в решении экономических задач и личной инициативы менеджеров. Такое сочетание является безусловным конкурентным преимуществом стратегического порядка, поскольку повышает гибкость и эффективность принимаемых и реализуемых управленческих решений, снижает время реакции, учитывает при реализации стратегии «личный фактор» менеджеров (их способность выявлять и реализовывать скрытые потенциальные возможности, проистекающие из конкретики складывающейся обстановки и трудно выявляемые с других уровней управления). В свою очередь, предлагаемый стратегический подход прекрасно сочетается с конкурентными преимуществами в других областях, позволяя реализовывать стратегический замысел и захватывать стратегическую инициативу.

На основе предлагаемого подхода появляется возможность практического использования концепции стратегической вовлеченности, которая рассматривает предприятия как внутренних потребителей услуг государства и определяет необходимость координации векторов развития предприятий (отраслей) и государства;

Любое действие, предпринимаемое в рамках корпоративной стратегии, осуществляется в условиях неопределенности и риска, осложненных независимой, маскируемой и трудно выявляемой политикой конкурентов. Такое положение дел становится постоянным и неисчерпаемым источником изменений экономической конъюнктуры. Различные организационные трудности и сопротивление конкурентов еще больше усиливают неопределенность, снижая до нуля точность прогнозов и повышая значимость фактора времени в реализации корпоративной стратегии.

Проведенные нами исследования показали, что руководитель каждого промышленного предприятия имеет собственное представление об экономической конъюнктуре, стратегических возможностях и опасностях, замыслах и деятельности конкурентов. Очевидно, что управленческое решение каждого вышестоящего руководителя, с одной стороны, должно четко указывать конкретное направление корпоративной стратегии, а с другой – учитывать постоянное обновление обстановки и предоставлять руководителям нижестоящего уровня максимально возможную свободу в реализации стратегии, которая будучи помноженная на профессионализм, и даст победу в каждой конкретной ситуации. Более того, управленческое решение любого руководителя устаревает уже в момент его принятия, поскольку существует временной лаг между выявлением «стратегического окна», его идентификацией, выработкой программы действий в рамках корпоративной стратегии и ее реализации. Коррективы корпоративной стратегии ложатся на плечи руководителей низшего уровня управления и непосредственно исполнителей и не могут и не должны выполняться руководителями среднего и высшего звена. Вместе с тем, руководители этих уровней несут ответственность уже не только за количество и качество принимаемых управленческих решений, но и за систему реализации стратегии, предусматривающую инициативные действия нижестоящих уровней управления по реализации стратегического замысла. В случае нарушения этого принципа корпоративная стратегия теряет гибкость, становится догматичной, массивной и неэффективной в быстро меняющихся условиях остроконкурентной деловой среды.

Практическое применение такого подхода к реализации корпоративной стратегии предполагает реализацию следующих задач:

- 1) установление единого стандарта в мониторинге, анализе и оценке ситуации, принятии управленческих решений на всех уровнях корпоративного и государственного управления;

2) ликвидация догматизма в организации корпоративного и государственного управления, максимальное поощрение самостоятельности и инициативы корпоративного менеджмента в рамках общенациональной стратегии развития;

3) адаптация управленческих кадров всех уровней управления к самостоятельности, быстрому, а потому действенному и эффективному управлению в рамках стратегии предприятия;

4) создание единой и прозрачной системы контроля управленческих решений и повышение уровня ответственности менеджеров всех уровней и сфер управления за реализацию общенациональной стратегии, а в ее рамках – стратегий более мелких субъектов.

Итогом совместного претворения в жизнь предлагаемых принципов в рамках организации стратегического управления на различных уровнях хозяйствования, должно стать сочетание свободы в решении экономических задач и личной инициативы менеджеров. Такое сочетание является безусловным конкурентным преимуществом стратегического порядка, поскольку повышает гибкость и эффективность принимаемых и реализуемых управленческих решений, снижает время реакции, учитывает при реализации стратегии «личный фактор» менеджеров (их способность выявлять и реализовывать скрытые потенциальные возможности, проистекающие из конкретики складывающейся обстановки и трудно выявляемые с других уровней управления) [4; 39]. В свою очередь, предлагаемый стратегический подход прекрасно сочетается с конкурентными преимуществами в других областях, позволяя реализовывать стратегический замысел и захватывать стратегическую инициативу.

В сегодняшних российских реалиях актуальным становится «стратегическое вовлечение», суть которого сводится к выработке и эффективной реализации единых для государства и бизнеса целей, направленных на реальный рост благосостояния всей российской нации. В этом случае возникает необходимость реализации следующей принципиальной схемы управления:

1) государство в лице высших руководителей страны, ответственных за формулирование целей общенационального развития и контроль за их достижением;

2) государство в лице структуры управления промышленностью страны, сочетающей в своей работе движение в направлении общенациональных целей, свободу и инициативу в принятии управленческих решений, всеобъемлющую ответственность за результаты работы промышленного сектора экономики страны;

3) промышленные предприятия, объединенные с государством единым пониманием обстановки и целями развития, действующие на тех же стратегических принципах и реализующие социальную ответственность бизнеса в виде роста занятости, доходов своих работников и их домохозяйств, снижения ожиданий риска, повышении уверенности в будущем.

Текущее понимание стратегической ситуации в отношении национального развития и развития промышленности в частности полностью противоречит традиционно сложившимся в промышленно развитых странах принципам организации управления. Министерство промышленности и энергетики РФ не имеет всех необходимых полномочий по организации стратегического управления промышленностью страны, оставаясь номинальным участником, а по сути – формальным наблюдателем, не имеющим реальной возможности управлять процессами развития в промышленности.

Сегодня существует разрыв между декларируемыми государством целями (в том числе ростом национальной конкурентоспособности) и возможностями промышленности страны, обусловленный отсутствием единой структуры управления промышленностью (сегодня в стратегическом управлении промышленностью участвуют до 89 организаций, и каждая – со своими целями и вектором развития). Представители государства активно используют свои властные полномочия в личных целях, что в условиях отсутствия системы контроля стратегического управления на корню подрывает все инициативы промышленных предприятий в части развития. Промышленные предприятия в этих условиях нашли единственно верный способ – маскировку и упор на своем бедственном положении. Для реализации стратегической вовлеченности все действующие игроки, заинтересованные в развитии национальной

промышленности и достижения через это развитие общенациональных целей, должны скоординировать векторы своего развития, только при таком уровне стратегической вовлеченности промышленные предприятия в своей основной массе смогут активно развиваться, а государство – посредством их развития решать свои стратегические цели [3;217].

Реализация концепции стратегической вовлеченности в стратегическом управлении промышленностью страны возможна в следующей логической последовательности:

1. Организация стратегического управления промышленностью страны

- 1.1. Создание структуры стратегического управления

- 1.2. Передача структуре стратегического управления соответствующих полномочий и осуществление деятельности на принципах единоначалия и ответственности

2. Организация стратегического вовлечения на уровне государства и предприятий с использованием методологии кадрового вовлечения

- 2.1. Стратегическое вовлечение государственных служащих

- 2.2. Стратегическое вовлечение предприятий

Стратегическое вовлечение работников государственной структуры управления промышленностью и промышленных предприятий необходимо осуществлять в соответствии с методологией, включающей в себя этапы понимания, воодушевления, реализации и удержания.

Целью этапа понимания является определение набора эмоциональных и рациональных посылов, способных повлиять на поведение персонала, мер, способных вовлечь работников и изменить их поведение. Реальными действиями на этом этапе стратегического вовлечения могут стать: интервью с государственным и корпоративным менеджментом, лидерами спонтанных групп, работниками; аудит государственной и корпоративной культуры, каналов коммуникаций, отношений работников; сбор реальных историй из внутренней жизни государства и промышленных предприятий, правдиво иллюстрирующих управленческую ситуацию.

Целью этапа воодушевления является создание вдохновляющей стратегии и плана действий, что в свою очередь предусматривает разработку иерархического сообщения, адаптированного для каждого уровня иерархии, разработку наглядной интерпретации сложных концепций, создание историй и легенд, иллюстрирующих основные принципы общегосударственной и корпоративной морали.

Целью этапа реализации должно стать убеждение и консолидация ключевой аудитории – государственных и корпоративных менеджеров. Этот этап включает в себя следующие действия: работа с целевыми группами, коммуникационная деятельность, кампании по развитию вовлечения.

Целью этапа удержания является переводение решения стратегических задач на операционный уровень, достижение коренных изменений в императиве. К действиям этого этапа относятся создание памяток, гидов и инструкций, номинации на звание «лучший», тренинги в области улучшения эффективности, итоговые замеры.

Суть стратегического вовлечения сводится к выработке и эффективной реализации единых для государства и бизнеса целей, направленных на реальный рост благосостояния всей российской нации. В этом случае возникает необходимость реализации следующей принципиальной схемы управления: государство в лице высших руководителей страны, ответственных за формулирование целей общенационального развития и контроль за их достижением; государство в лице структуры управления промышленностью страны, действующей на основе единоначалия и сочетающей в своей работе движение в направлении общенациональных целей, свободу и инициативу в принятии управленческих решений, всеобъемлющую ответственность за результаты работы промышленного сектора экономики страны; промышленные предприятия, объединенные с государством единым пониманием обстановки и целями развития, действующие на тех же стратегических принципах и реализующие социальную ответственность бизнеса в виде роста занятости, доходов своих работников и их домохозяйств, снижения ожиданий риска, повышении уверенности в будущем [4; 155].

Реализация концепции стратегической вовлеченности в стратегическом управлении промышленностью страны возможна в следующей логической последовательности: организация стратегического управления промышленностью страны (создание структуры стратегического управления, передача структуре стратегического управления соответствующих полномочий и осуществление деятельности на принципах единоначалия и ответственности); организация стратегического вовлечения на уровне государства и предприятий с использованием методологии кадрового вовлечения (стратегическое вовлечение государственных служащих, стратегическое вовлечение предприятий);

Стратегическая инициатива является решающим, ключевым моментом в стратегическом управлении. Стратегическая инициатива – это продолжительное давление (влияние) с целью постоянного накопления все больших преимуществ в развитии, наращивания стратегических позиционных преимуществ в конкурентной борьбе – с последующей их реализацией при переходе к ярко выраженным наступательным действиям в этом процессе. В основе стратегической инициативы должен лежать стратегический замысел, имеющий своей целью резкое изменение обстановки, благоприятное для его инициатора. Таким замыслом может быть, например, революционное изменение технологий изготовления, массированное внедрение новых материалов, активная разработка и внезапное внедрение новых форм неценовой конкуренции, введение на фоне опорных решений новых методов управления в условиях риска и неопределенности и т.д. Стратегический замысел, как правило, не лежит на поверхности и требует глубинного изучения ситуации, допускает повышенную степень риска, как правило, неординарен, в большинстве случаев основан на применении интуитивных и эвристических методов обоснования и принятия решений. Стратегический замысел требует проведения многовариантных расчетов прогностического характера на ряд периодов (ходов) вперед, с максимальным учетом фактора неожиданности для конкурентов отрасли или региона, и с оперативным воздействием на складывающуюся финансово-хозяйственную ситуацию. Стратегический замысел и стратегическая инициатива способны обеспечить эффективность стратегического управления только в том случае, если обеспечена должная маневренность ресурсами и наличие достаточного количества стратегических резервов для этой цели.

Стратегическое управление, на наш взгляд, должно, в конечном счете, найти свое отражение в установлении для этой цели целевых стратегических ориентиров и целевых стратегических нормативов.

Целевыми стратегическими ориентирами логично, по нашему мнению, считать конкретные характеристики генеральной цели и целей всех других уровней развития экономических объектов на национальном и на региональном этапах управления.

В свою очередь, целевыми стратегическими нормативами можно считать количественные цифровые задания, достижение которых означает поэтапное приближение к целевым стратегическим ориентирам развития экономических объектов.

В этой связи, выдвинутую Президентом Российской Федерации национальную идею – создание конкурентоспособной экономики в стране можно, в соответствии с вышесказанным, считать классическим образцом целевого стратегического ориентира, а выдвинутую им же задачу удвоения за 10 лет валового внутреннего продукта (ВВП) – образцом целевого стратегического норматива.

Применение рассматриваемого подхода к организации стратегического управления делает возможным реализацию концепции «стратегической вовлеченности», которая рассматривает предприятия как внутренних потребителей услуг государства и определяет необходимость координации векторов развития предприятий (отраслей) и государства.

The research is devoted to the problems of strategic management in industrial companies. The problem of effective management had been investigated by many Russian and foreign scientists but there still being some unsolved questions.

According to the modern approach to the organization of strategic management the strategy is considered as the complex of current aims and resources for reaching these aims. Strategic initiative is the crucial moment in strategic management.

The key words: *strategic management, strategic initiative, management decision.*

Список литературы

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. -СПб.: Питер, 1999.- 413 с.
2. Данилин О. Принципы разработки ключевых показателей эффективности (КПЭ) для промышленных предприятий и практика их применения. М.: Управление компанией, 2003, №2. 21 с.
3. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. М.: Олимп-Бизнес, 2003.
4. М. Портер. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Изд-во «Альпина бизнес букс», 2005.

Об авторе

О.Н. Дьяченко – канд. экон. наук, доц., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, svjoan@mail.ru.

УДК 33

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ КАК ОДНА ИЗ ОСНОВ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

О.А. Тельшева

Развитие России до 2020 года предполагает переход экономики страны от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Особенность перехода к инновационному типу развития состоит в том, что России предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития. Это предполагает, что при усилении глобальной конкуренции невозможно догнать развитые страны мира по уровню благосостояния и эффективности управления экономикой, не обеспечивая опережающего прорывного развития в тех секторах российской экономики, которые определяют ее специализацию в мировом хозяйстве. Такой подход требует реализации конкурентных преимуществ в сфере транспорта и энергетики, в сфере научной деятельности и наукоемких технологиях, в развитии инвестиционной инфраструктуры и росте капитализации предприятий, повышении уровня благосостояния населения.

Стратегической целью развития социальной сферы является обеспечение возможности получить качественные и доступные услуги образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты населения, физической культуры и спорта.

Основные задачи развития социальной сферы: развитие кадрового потенциала; повышение обеспеченности населения услугами социальной сферы; повышение качества услуг.

Целевые показатели развития социальной сферы: доведение обеспеченности населения местами в ДОУ до уровня, удовлетворяющего потребности; снижение смертности населения; рост доли населения, регулярно занимающегося физической культурой и спортом, до 35 процентов; доведение количества предоставляемых услуг по социальному обслуживанию до уровня, максимально удовлетворяющего его; создание условий для реализации равных прав населения на доступ к культурным ценностям, сохранение культурного наследия региона, развитие культурного потенциала и обеспечение единого культурного пространства.

Направления развития социальной сферы.

Ключевые слова: *инновационный тип развития; кадровый потенциал; инвестиционная инфраструктура; внедрение здоровьесберегающих технологий; нивелирование по качеству образования; профилактика, диагностика и лечение социально значимых заболеваний; внедрение плоскостных сооружений.*

Важнейшей задаче Развитие России до 2020 года предполагает переход экономики страны от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Особенность перехода к инновационному типу развития состоит в том, что России предстоит одновременно решать

задачи и догоняющего, и опережающего развития. Это предполагает, что при усилении глобальной конкуренции невозможно догнать развитые страны мира по уровню благосостояния и эффективности управления экономикой, не обеспечивая опережающего прорывного развития в тех секторах российской экономики, которые определяют ее специализацию в мировом хозяйстве. Такой подход требует реализации конкурентных преимуществ в сфере транспорта и энергетики, в сфере научной деятельности и наукоемких технологиях, в развитии инвестиционной инфраструктуры и росте капитализации предприятий, повышении уровня благосостояния населения. Что касается развития социальной сферы, то эта задача должна быть основополагающей для органов государственной власти Брянской области, как одна из основ социально-экономического развития региона.

Сеть учреждений образования Брянской области характеризуется сокращением учреждений начального уровня – дошкольных образовательных учреждений и общеобразовательных учреждений, неизменным количеством как учреждений среднего уровня – учреждений начального профессионального образования и ссузов, так и числа вузов. Вместе с тем в последние годы наблюдается рост численности детей в возрасте до 7 лет, что может привести к острому дефициту мест в ДОУ в кратко- и среднесрочной перспективе. В настоящее время норматив обеспеченности населения местами в ДОУ выполняется во всех муниципальных районах и городских округах области, но в некоторых из них ДОУ перезагружены. Численность ОУ сокращается параллельно с численностью учащихся, и в ближайшее время недостатка мест в целом по области не будет. При этом в первую очередь сокращается количество общеобразовательных учреждений, дающих лишь начальное образование. Количество учреждений начального профессионального обучения и ссузов почти не изменилось в последние годы, но число обучающихся в них сокращается. В целом количество специальностей в них разносторонне, и динамика обучающихся по ним не приводит к вытеснению одних специальностей другими. Число вузов также не изменилось, однако число студентов в них, наоборот, в период 2001 - 2006 годов выросло. Проблемой является недостаточная диверсификация образования. Многие социально важные специальности не предусмотрены в образовательной программе, предметы и дисциплины преподаются на недостаточно высоком уровне. Недостаточное выделение лимитов капитальных вложений затягивает на неопределенное время ввод строящихся объектов и препятствует началу строительства новых.

Фактическая обеспеченность населения Брянской области услугами здравоохранения соответствует нормативной по обеспеченности больничными койками и амбулаторно-поликлиническими учреждениями. Но в отдельных муниципальных районах нормативные показатели не достигнуты. По обеспеченности врачами и средним медицинским персоналом почти все районы Брянской области имеют низкий фактический показатель. Таким образом, для приведения объема предоставления услуг здравоохранения в соответствие с нормативами в ряде муниципальных районов следует ввести больничные учреждения и привлечь на работу квалифицированных специалистов. Для улучшения ситуации необходимо проводить реализацию федеральных и областных программ в сфере здравоохранения. Так, в соответствии с ведомственной целевой программой «Материально-техническое обеспечение ЛПУ области» проводится работа по оптимизации сети лечебно-оздоровительных учреждений области за счет комплексного территориального планирования их сети, основанного на потребности населения в оказании медицинской помощи и внедрении ресурсосберегающих медицинских технологий. Для Брянской области с ее тяжелой демографической ситуацией ускоренное развитие здравоохранения имеет повышенное значение. Между администрацией Брянской области и Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации заключено соглашение о реализации приоритетного национального проекта «Здоровье».

Стратегической целью развития социальной сферы является обеспечение возможности получить качественные и доступные услуги образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты населения, физической культуры и спорта.

Основные задачи развития социальной сферы:

развитие кадрового потенциала;
повышение обеспеченности населения услугами социальной сферы;
повышение качеств услуг.

Целевые показатели развития социальной сферы:

доведение обеспеченности населения местами в ДООУ до уровня, удовлетворяющего потребности;

снижение смертности населения;

рост доли населения, регулярно занимающегося физической культурой и спортом, до 35 процентов;

доведение количества предоставляемых услуг по социальному обслуживанию до уровня, максимально удовлетворяющего его;

создание условий для реализации равных прав населения на доступ к культурным ценностям, сохранение культурного наследия региона, развитие культурного потенциала и обеспечение единого культурного пространства.

Направления развития социальной сферы.

Одним из основных направлений развития образования Брянской области должно стать усиленное развитие сферы дошкольного образования, в первую очередь, по обеспеченности населения местами в ДООУ. При этом основной упор должен быть сделан на максимальное удовлетворение потребностей путем приближения услуги к населению, в том числе в сельской местности и новых районах массовой жилой застройки. В зависимости от развития экономики, а значит и потребностей населения в данной услуге (при 100-процентной занятости трудоспособного населения потребность в ДООУ также будет стремиться к 100 проц., для каждого муниципального образования могут быть установлены собственные нормативы обеспеченности (мест на 1000 детей дошкольного возраста), которые должны корректироваться один раз в 3 - 5 лет.

Вторым основным направлением развития системы образования должно стать постоянное повышение качества профессионального образования с учетом потребностей экономики (рынка труда). Требуется проводить изменения содержания образовательных программ в учреждениях начального профессионального образования, ссузах и вузах.

В сфере здравоохранения Брянской области необходимо создание условий для улучшения качества оказания медицинской помощи и повышения ее доступности населению области, достигаемого за счет оснащения учреждений здравоохранения современным оборудованием, обеспечением комфортных условий пребывания больных в лечебных учреждениях.

Развитие физической культуры и спорта, должно быть направлено на повышение обеспеченности населения различными видами спортивных учреждений и рост количества регулярно занимающихся физической культурой граждан.

Основным направлением развития сферы социального обслуживания должно стать постоянное повышение качества и расширение спектра предоставляемых социально-медицинских, социально-психологических, социально-бытовых услуг, что приведет к значительному повышению качества жизни населения, в том числе население пожилого возраста и инвалидов.

Одним из основных направлений развития сферы культуры Брянской области станет развитие учреждений и проведение мероприятий, дающих информацию о поликультурности современного мира в разрезе стран, этнических групп и конфессий. Развитие данного направления должно идти вместе с решением основных задач: поддержкой молодых дарований, развитием образования, повышением квалификации кадров, строительством и реконструкцией учреждений культуры, сохранением памятников истории, поддержкой творчества, развитием библиотечного и музейного дела, киноотрасли и других.

Мероприятия по развитию социальной сферы.

1. Развитие системы образования:

приведение структуры и качества (содержания) образовательных услуг в соответствие с потребностями экономики;

- рост социального статуса работников образования;
- увеличение обеспеченности населения местами в ДООУ до 90 – 95 проц. в городской местности и 80 – 85 проц. в сельской;
- развитие различных форм дошкольного образования, максимально приближенных к населению;
- внедрение здоровьесберегающих технологий;
- расширение услуг дополнительного образования;
- nivelирование разницы между сельскими и городскими учреждениями образования по качеству образования и числу предоставляемых услуг;
- обеспечение полной безопасности образовательных учреждений;
- повышение мотивации профессорско-преподавательского состава на работу в государственных учреждениях профессионального образования;
- развитие патриотического воспитания;
- профилактика безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних, помощь детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей.

2. Развитие системы здравоохранения:

- обеспечение государственных гарантий оказания населению бесплатной медицинской помощи;
- укрепление ресурсного обеспечения первичного медицинского звена, повышение качества и доступности первичной медико-санитарной помощи;
- развитие специализированной медицинской помощи;
- развитие медицины, образования, совершенствование системы подготовки и повышения квалификации кадров, в т.ч. на этапах послевузовского и дополнительного образования;
- профилактика, диагностика и лечение социально значимых заболеваний;
- совершенствование государственного регулирования в области обеспечения лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения;
- улучшение материально-технической базы службы скорой медицинской помощи.

3. Развитие физической культуры и спорта:

- рост числа регулярно занимающихся физкультурой до 35 проц. от всего населения и до 75 – 80 проц. от всех детей, подростков и молодежи;
- кадровое обеспечение отрасли;
- развитие спорта высших достижений и подготовка спортивного резерва;
- реконструкция и строительство спортивных сооружений, доведение до нормативного уровня обеспеченности населения плоскостными сооружениями, бассейнами, спортивными залами;
- развитие пришкольных спортивных объектов.

4. Развитие социального обслуживания:

- приведение структуры и качества услуг по социальному обслуживанию населения в соответствие с национальными и региональными стандартами качества;
- рост социального статуса работников системы социального обслуживания населения;
- кадровое обеспечение стационарных учреждений социального обслуживания для населения пожилого возраста и инвалидов;
- развитие сети и укрепление материально-технической базы учреждений системы социального обслуживания, в том числе стационарных социальных учреждений психоневрологического профиля, за счет средств целевого программного финансирования;
- обеспечение государственных гарантий предоставления населению социальных услуг;
- привлечение частных инвестиций с целью создания учреждений социального обслуживания нового типа и предоставления на их базе платных услуг.

Ожидаемые результаты развития социальной сферы:

- повышение качества и доступности образовательных услуг, соответствие уровня образования к предъявляемым рынком труда требованиям;
- снижение заболеваемости населения;

повышение интереса к физической культуре и спорту;
снижение смертности по основным видам причин;
повышение качества услуг по социальному обслуживанию населения.

Development of Russia till 2020 assumes transition of a national economy from export-raw development to innovative type. Feature of transition to innovative type of development consists that Russia should solve simultaneously problems(tasks) both catching up, and advancing development. It assumes, that at strengthening(amplification) a global competition it is impossible to catch up with the developed countries of the world on a standard of well-being and a management efficiency economy, not providing advancing прорывного developments in those sectors of the Russian economy which define(determine) its(her) specialization in the world economy. Such approach demands realization of competitive advantages in sphere of transport and power, in sphere of scientific activity and high technologies, in development of an investment infrastructure and growth of capitalization of the enterprises, increase of a standard of well-being of the population.

The strategic purpose of development of social sphere is the possibility to receive qualitative and accessible services of formation(education), public health services, culture, social protection of the population, physical training and sports.

The Primary goals of development of social sphere: Development of personnel potential; Increase of security of the population by services of social sphere; Increase of qualities of services.

Target parameters of development of social sphere: Finishing of security of the population by places in ДОО up to a level, Satisfying needs(requirements); Decrease(Reduction) in death rate of the population; Growth of a share of the population, on a regular basis engaged physical training and sports, up to 35 percent(interests); Finishing of quantity(amount) of given services on social service up to a level as much as possible satisfying it(him); Creation of conditions for realization of the equal rights of the population on access to cultural values, preservation of a cultural heritage of region, development of cultural potential and maintenance of uniform cultural space.

Directions of development of social sphere.

The key words: innovative type of development; personnel potential; an investment infrastructure; introduction здоровьесберегающих technologies; levelling on quality of formation(education); preventive maintenance, diagnostics and treatment of socially significant diseases; introduction of plane constructions.

Список литературы

1. Ларичева Е.А. О востребованности выпускников учреждений начального профессионального образования в Брянской области. // Вопросы статистики - № 9, 2007 г.

2. Постановление администрации Брянской области от 20 июня 2008 г. № 604 «Стратегия социально-экономического развития Брянской области до 2025 года».

Материалы периодических изданий Всемирного банка (The World Bank) «World Development Indicators», «World Development Report» за 2006-2007 гг.

3. Материалы периодических изданий Всемирного банка (The World Bank) «World Development Indicators», «World Development Report» за 2006-2007 гг.

Об авторе

О.А. Тельшева – канд. экон. наук, асс., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, e – mail: oksana-telysheva@mail.ru.

УДК 338.4

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

А.Г.Титов, Н.И. Ермашкевич

В работе определяется и устанавливается роль и значение информации в управленческой деятельности. Рассматривается необходимость, цели и задачи информационно управляющей системы. Устанавливается порядок ее проектирования с учетом взаимосвязи внешней и внутренней среды.

Анализируются формы и методы повышения эффективности функционирования информационно-управляющей системы.

Ключевые слова: информация, информационно-управляющая система, источник информации, управленческое решение, компьютерная революция, полезность информации, достоверность информации, информационное обеспечение принятия управленческих решений, управленческий процесс.

В современных условиях мирового социально-экономического развития, особенно важной областью стало информационное обеспечение процесса управления, которое состоит в сборе и переработке информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений.

Перед управляющим органом обычно ставятся задачи получения информации, ее переработки, а также генерирования и передачи новой производной информации в виде управляющих воздействий. Такие воздействия осуществляются в оперативном и стратегических аспектах и на ранее полученных данных, от достоверности и полноты которых во многом зависит успешное решение многих задач управления.

Нельзя не отметить, что любые принимаемые решения требуют обработки больших массивов информации; компетентность руководителя зависит не столько от прошлого опыта, сколько от владения достаточным количеством информации: о быстро меняющейся ситуации и умения ею воспользоваться.

Это необходимо знать и понимать будущим руководителям. От этого зависит не только судьба конкретной личности или предприятия, но и, быть может, судьба России в целом, ее роль на международной арене. Для меня, как для будущего менеджера, "информационный потенциал" играет очень важную роль. Поскольку, наши дни диктуют острую необходимость уверенно чувствовать себя на ногах в обществе, где значение информации для всех сфер общественной жизни постоянно увеличивается. Не вызывает сомнения тот факт, что ключом к успеху в таком обществе будет являться умение четко ориентироваться в огромном океане информации и умение эффективно воспользоваться этой информацией.

"Информация (от латинского *informatio* - разъяснение, изложение), первоначально - сведения, передаваемые людьми устным, письменным или другим способом (с помощью условных сигналов, технических средств, и т.д.); с середины 20 века общенаучное понятие, включающее обмен сведениями между людьми, человеком и автоматом, автоматом и автоматом...".

Наиболее примечательное свойство информации - способность вызывать изменения. Когда люди узнают что-то новое, они начинают жить по-другому, меняются и их потребности в информационных услугах. Непременным условием выживания в условиях рынка и сохранения конкурентоспособности является адаптация к изменяющимся потребностям. Практически ценность информации прямо пропорциональна той роли, которую она играет в принятии решений, и тому, что поставлено на карту этим решением. Ценность информации определяется тем, как вы распорядитесь ею. Сама по себе она стоит немного.

Информация, призванная обеспечить принятие решений, вносит существенный вклад в решение. Она становится фактором производства и подобно труду, материалам и капиталу создает богатства. В этой своей функции информация является элементом конкурентоспособности, равным по значению умелости менеджмента.

Информация состоит из всех объективных фактов и всех предположений, которые влияют на восприятие человеком, принимающим решение, сущности и степени неопределенностей, связанных с данной проблемой или возможностью. Все, что потенциально позволит снизить степень неопределенности, будь то факты, оценки, прогнозы, обобщенные связи или слухи, должно считаться информацией.

Существует многообразие типов информации, используемых менеджерами: факты, оценки, прогнозы, обобщенные связи, слухи.

Факт: событие или условие, которое наблюдается напрямую (простейший вид информации).

Оценки: отличаются от фактов тем, что базируются скорее на умозаключениях и (или) статистических приемах, чем на прямом наблюдении и подсчете. Такая оценка может отличаться от действительного факта по двум направлениям. Так как она базируется на

выборке, на нее влияет ошибка выборки; кроме того, на нее воздействует также ошибка измерения, ибо она основана не на непосредственном наблюдении. Последствия обеих ошибок могут быть сведены к минимуму: первая - путем увеличения размера выборки, вторая - при помощи более точных методов измерения.

Оценки связаны с прошлым и настоящим, тогда как прогнозы - с будущим. Частично они основаны на экстраполяции тенденций, частично на аналогии и частично на здравом смысле.

На практике часто используют обобщенные связи как основу для оценки и прогноза. Например, они устанавливаются между объемом продаж и такими факторами как национальный доход, доверие потребителя, план расходов корпоративного капитала и т.д.

Слух отличается от факта только тем, что источник информации менее надежен. Но слух может быть единственным доступным источником отдельных видов информации, например, планов конкурентов. Таким образом, слухи занимают определенное место в информационной системе любой компании.

Управленческую деятельность можно условно разделить на три основные категории. И именно они, на мой взгляд, определяют и характеризуют преобладающие по важности, по распространению виды и категории управленческой информации.

Информация по стратегическому планированию позволяет высшему управлению нести ответственность за установление долгосрочных целей, накопление ресурсов для достижения этих целей и формулирование политики их достижения. Такая информация может включать перспективные оценки среды, экономические прогнозы и демографические тенденции.

Контрольная управленческая информация используется управляющими среднего уровня для координации различных подконтрольных им действий, приведения ресурсов в соответствии с задачами и разработки согласованных оперативных планов. Информация, которая необходима этим управляющим, может включать производственные сводки и действия, предпринимаемые другими управляющими среднего уровня.

Оперативная информация помогает управляющему нижнего уровня выполнять обычные и повседневные операции, такие как расчет заработной платы и финансовые расчеты, составление таблиц и управление запасами. Этим управляющим были бы необходимы данные о взаимодействии и проблемах, о политике и процедурах, а также о деятельности управляющих в родственных структурах, подразделениях.

Хотя управляющие на различных уровнях организации имеют различные потребности в информации (см. таблица 1), все они сталкиваются с общим "требованием" самой ИУС. Производя больше полезной информации на более широкой основе, система облегчает для контролирующего наблюдателя выявление плохих или слабых решений. Следовательно, можно рассматривать ИУС как встроенный механизм контроля качества, поощряющий обучение на собственном опыте и использование знаний для совершенствования мастерства и исполнения работы.

Таблица 1 - Соответствие потребностей управляющих возможностям ИУС

Уровень управления	Управленческая ответственность	Информация требуемая ИУС	Как используется информация ИУС
1	2	3	4
Высшее управление	Увеличение производительности, рост, накопление и использование ресурсов; выживание всей организации	Данные о среде и тенденции, прогнозы, сводные отчеты об операциях, уведомления об исключительных проблемах	Установление организационных целей, политики, ограничений, принятие решений, касающихся стратегических планов и управления всей организацией

1	2	3	4
Среднее звено управления	Размещение ресурсов в соответствии с распределенными заданиями, установление оперативных планов, контроль операций	Сводки о результатах операций и уведомления об исключительных ситуациях, относящихся к делу действиях и решениях других руководителей среднего звена	Установление оперативных планов и политики, контроль процедур, составление уведомлений об исключительных ситуациях, составление оперативных сводок по распределению ресурсов, о действиях и решениях для других управляющих среднего звена
Нижнее звено управления	Производство товаров или услуг в пределах бюджетов, установление потребности в ресурсах, перевозке и хранении материалов.	Свободные отчеты о взаимодействиях, подробные отчеты по проблемам, оперативные планы и политики, процедуры контроля, действия и решения связанных между собой	Составление уведомлений об исключительных ситуациях и сообщений о состоянии работы, определение потребности в ресурсах, составление рабочих

Среди наиболее важных видов источников информации можно выделить:

1. источники внутри самой компании:

- специализированные группы сотрудников,
- деятельность специализированных групп сотрудников,
- периодические отчеты,
- всевозможные информационные связи;

2. публикуемые источники, такие как:

- отчеты правительственных агентств,
- отчеты торговых организаций,
- научные публикации,
- торговые журналы,
- справочники и списки,
- общие публикации;

3. другие компании:

- поставщики,
- рекламные агентства и средства массовой информации,
- заказчики (включая дилеров и оптовиков),
- конкуренты;

4. информационная индустрия:

- фирмы, занимающиеся исследованиями в области маркетинга,
- другие специализированные агентства, такие как служба газетных вырезок, служба проверки рекламы, служба кредита и т.д.

В большинстве компаний львиную долю используемой менеджерами информации обеспечивают внутренние источники. Специализированная группа работников занята целиком или частично информационным обеспечением. Она может включать такие отделы как: маркетинговые исследования, анализ продаж, планирование, экономический анализ, исследование операций и системный анализ.

Кроме создания подобных специализированных групп, каждая компания практикует регулярные отчеты линейных руководителей и служащих, такие как доклады продавцов по телефону, разработанные для получения текущей рыночной информации.

Публикуемые источники поставляют разнообразную информацию по многим вопросам, относящимся к управлению, таким, как население, экономические условия, производство, продажи, правовые и нормативные акты и т.д. Объем и надежность такой информации очень разнятся по отраслям и странам мира. Тем не менее, очень трудно найти проблему, по которой нет хоть какой-нибудь опубликованной информации.

Другие компании способны поставлять полезную информацию фирмам, с которыми они согласовываются или связываются, стремясь продать товары или предоставить услуги. Производитель потребительских товаров может получить приблизительную смету продаж нового продукта конкурента, узнав с помощью поставщика упаковки количество упаковки, приобретенной конкурентом. Рекламные агентства и средства массовой информации регулярно информируют рекламодателя: первые - в качестве части своих услуг, а последние - желая продать "время и место". Покупатели, особенно дилеры и оптовики, часто способны предоставлять чрезвычайно полезную информацию об исполнении товара, проблемах упаковки или обслуживания, а также действиях конкурентов. Даже конкуренты снабжают друг друга информацией, несмотря на существование строгих законодательных ограничений на виды информации, которой можно обмениваться без риска наказания за тайный сговор.

В настоящее время, все большая доля информации поставляется фирмами специализирующимися на сборе и анализе информации, предлагаемой впоследствии либо любому заказчику в виде стандартизированного продукта, либо строго по заказу.

К качеству информации предъявляются определенные требования, прежде всего требование о том, чтобы она удовлетворяла пользователей информации, иначе говоря, была полезной.

Полезность информации оценивается внутренними и внешними пользователями, которые предъявляют к ее качеству следующие требования:

- уместность и своевременность информации - способность повлиять на принятие решения пользователем и удовлетворить его интересы в нужный момент или к определенному сроку;
- достоверность информации - гарантия объективности и правдивости представляемых данных, что предполагает необходимость указания методов сбора, учета и обработки информации, чтобы пользователи могли правильно понимать назначение представляемой информации и проверить ее;
- сопоставимость информации - возможность сравнения показателей с данными по другим фирмам, регионам, государствам, что требует применения определенных стандартов в предоставлении информации;
- доступность и понятность информации - представление информации в ясной для понимания форме, чтобы пользователь мог применять ее для принятия решения, не боясь допустить ошибку. Для ясного понимания информации необходимо, чтобы формы ее представления отражали существо вопросов, были четкими, без излишней детализации, правильно переведенные на иностранные языки;
- конфиденциальность информации - строгий учет и контроль за распространением информации среди внешних пользователей, а также за ее содержанием и характером.

Таким образом, информация должна быть целенаправленной и ориентированной на соответствующие уровни управления.

Информация необходима для рационального решения проблем. Порой, однако, необходимая для принятия хорошего решения информация недоступна или стоит слишком дорого. В стоимость информации следует включить время руководителей и подчиненных, затраченное на ее сбор, а также фактические издержки, например, связанные с анализом рынка, оплатой машинного времени, использованием услуг внешних консультантов и т.п. Поэтому руководитель должен решить, существенна ли выгода от дополнительной информации, на-

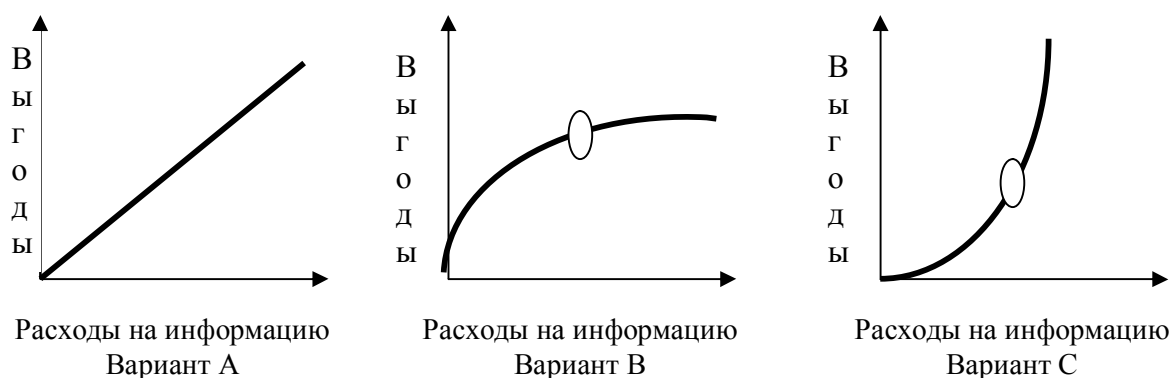
сколько само по себе важно решение, связано ли оно со значительной долей ресурсов в организации или с незначительной денежной суммой.

Если информацию получить по приемлемой цене непросто, но такая возможность скоро появится, самое правильное для руководителя - отложить принятие решения. Здесь, правда, сделано допущение, что время не является критическим фактором и потери от задержки будут более чем перекрыты выгодой от принятия более качественного решения на основе дополнительной информации. Выгода и издержки по большей части субъективно оцениваются руководителем, что, в особенности, относится к оценке руководителем стоимости собственного времени и ожидаемых в результате принятия решения улучшений.

На рис. 1 проиллюстрированы три варианта обстоятельств, с которыми может столкнуться руководитель, оценивая затраты и выгоду от дополнительной информации. По варианту "А" выгода от каждой дополнительной единицы информации равна затратам на ее получение. В той мере, в какой руководство готово платить за получение дополнительной информации, оно будет иметь дополнительную выгоду.

Однако ограничения временных и интеллектуальных возможностей менеджера в плане усвоения и использования все большего количества информации должны, в конечном счете, сделать покупку дополнительной информации экономически нецелесообразной.

Зависимость между стоимостью информации и выгодой от ее приобретения



По варианту "В" расходы на получение дополнительной информации перекрываются выгодами до определенной точки. За нею руководству не следует стремиться к получению дополнительной информации, поскольку даже при улучшении решения с ее помощью расходы превысят выгоду.

По варианту "С" выгоды от получения дополнительной информации, очевидно, превосходят затраты на нее. В такой ситуации получение дополнительной информации явно желательно. Тем не менее, и в этом случае временные и интеллектуальные ограничения должны, в конечном счете, резко снизить пользу от приобретения информации.

Большая часть информации, на основании которой ежедневно принимаются решения, получается неформальным путем. Управляющий общается с подчиненными, разговаривает с коллегами и клиентами, читает газеты и деловые периодические издания. Из этих источников он узнает много полезного, но этой информации далеко недостаточно для принятия решений по управлению делами даже маленькой организации. Количество информации, появляющейся в результате деятельности некоторой организации и имеющей влияние на успех ведения дел, а также скорость, с которой эта информация изменяется, делает необходимым для руководства применение формальных методов сбора и обработки информации.

Количество информации и возникающие при управлении проблемы заметно увеличиваются с ростом размеров организации. Однако даже относительно маленькая организация должна перерабатывать гораздо больший объем информации, чем это обычно кажется. Например, если рассмотреть среднего размера сеть из 20 магазинов розничной торговли с ежегодным объемом продаж в 10 млн. долл. То такая фирма может иметь 300 служащих, работающих на основе почасовых ставок с несколькими различными уровнями заработной платы.

После каждой рабочей недели администрация должна определить заработок каждого служащего, основываясь на данных об отработанном времени, количестве выписанных чеков и вычесть правильную сумму налога. Фирма может иметь дело с сотнями различных поставщиков и отрабатывать тысячи заказов в год. Текущие инвентарные ведомости могут содержать несколько сот различных видов товаров, причем количество каждого товара может постоянно изменяться и должно контролироваться. Кроме того, ежегодно с клиентами заключаются десятки тысяч сделок, в результате чего изменяется величина товарных запасов и наличных денег. Имеется кроме этого информация о внешней среде предприятия: это законы, торговые правила, правительственные документы, действия конкурентов и т.д. Таким образом, администрация даже такой относительно небольшой фирмы должна перерабатывать более миллиона единиц информации в год. Поток же информации в действительно большой организации с сотнями тысяч служащих, тысячами различных товаров и оборотными фондами в тысячи миллионов долларов уже является непостижимым.

Множество информации о конкретных видах деятельности организации, является лишь небольшой частью всех информационных потребностей фирмы. В большинстве случаев здесь проблем не возникает. Настоящие трудности появляются при необходимости следить за изменениями ситуации. Ресурсы любой организации постоянно находятся в состоянии движения. В любой момент времени в наличии имеется большее или меньшее количество товарных запасов, наличных денег, приходных и расходных счетов. Организация увольняет работников и нанимает новых. Освоение новой технологии может привести к изменению скорости, с которой потребляется сырье и выпускается готовая продукция. Если внешняя среда изменчива, то жизненно важные для организации события могут происходить с ошеломляющей скоростью. И если администрация вовремя не будет получать информацию об этих изменениях, последствия могут быть просто губительными.

Справится с этим потоком информации так, чтобы администрация могла принимать эффективные решения и успешно вести дела компании, - в этом и состоит цель информационно-управляющей системы, сокращенно ИУС.

Информационно-управляющая система определяется как формальная система для выдачи администрации информации, необходимой для принятия решений.

ИУС должна выдавать информацию о прошлом, настоящем и предполагаемом будущем. Она должна отслеживать все относящиеся к делу события внутри организации и вне ее. Общей целью ИУС является облегчение эффективного выполнения функций планирования, контроля, производственной деятельности и процесса управления в целом. Самой важной ее задачей является выдача нужной информации нужным людям в нужное время.

Необходимо отметить, что ИУС не является единственной всеобъемлющей интегрированной системой для удовлетворения всех потребностей администрации в информации. Поскольку может возникнуть желание получить систему такого характера, нужно оговорить этот аспект, что из-за больших сложностей в реальных организациях вероятность создания ее мала. ИУС некой организации скорее состоит из ряда информационных систем, каждая из которых служит для принятия решений в некоторой конкретной области.

Нельзя упустить тот факт, что ИУС неизменно предполагает применение компьютеров. Действительно, последние достижения в области технологии обработки данных внесли огромный вклад в создание информационно-управляющих систем. Некоторые типы ИУС были бы невозможны без той скорости и точности обработки данных, которые дают компьютеры. Однако цели управления требовали и информации, и системы для ее получения задолго до изобретения компьютеров. Еженедельный отчет о продажах, изучение конъюнктуры рынка, ежедневный обзор новостей, который готовит ЦРУ для президента США, доклады инспекторов о простом машин, а также подготавливаемый с помощью ЭВМ обзор ежеквартальных продаж в основных секторах экономики, используемый высшей администрацией фирмы "Америкен Телефон энд Телеграф" - все это примеры применения ИУС.

Компьютерная революция привела к существенным изменениям в обработке информации в организациях. Одно из исследований в области практики управления показало, что

электронная обработка данных и информационно-управляющие системы - это два наиболее широко применяемые в управлении инструмента. По имеющимся оценкам, к концу 90-х годов 70% рабочих мест в США будет в какой-то мере зависеть от деятельности по обработке информации. Затраты на эту деятельность, по некоторым оценкам, составляют, по крайней мере, 70% от валового национального продукта. Существенной частью этой тенденции явится рост использования микрокомпьютеров, которые уже достаточно малы, чтобы располагаться на рабочем месте управляющего и цена которых - уже не дороже хорошей пишущей машинки.

Широкое распространение компьютеров в организациях позволит управляющим всех уровней использовать в своей деятельности большие объемы информации. Например, управляющий современного супермаркета может получать ежедневную, еженедельную, ежеквартальную или годовую информацию о том, какие виды товаров продаются, по какой цене, в каких количествах, что нужно перезаказать, каковы текущие затраты и доходы, какими они могут быть в следующем году и т.д. Часть этой информации получается автоматически, когда контролер с помощью компьютеризированного кассового аппарата считывает записанную на упаковке, в виде бар-кода, информацию о товаре. До внедрения ИУС такого типа время и количество информации, необходимые для проведения подобного анализа, достигали астрономических величин.

Многие до сих пор технологически слабо оснащенные отрасли услуг и сфера конторского труда, связанные с переработкой больших массивов информации, представляют собой сегодня благоприятную почву для применения микроэлектроники. Банки, страховые компании, торговые предприятия все шире начинают использовать ЭВМ различного типа, терминалы, автоматы для учета чеков, автоматизированные системы расчетов, электронных счетов и т.п. Открывается перспектива создания полностью автоматизированных офисов. Американская компания "Микронет" создала в Вашингтоне подобный офис, в котором полностью исключается использование бумаги в делопроизводстве.

Благодаря компьютерной технике, отдельные управляющие могут теперь принимать решения, основываясь на информации, подготавливаемой внутри их компаний. Внутрифирменные базы данных позволяют менеджеру получать сведения о его бизнесе, о рынках, конкуренции, ценах и прогнозах всего за несколько часов.

Компьютеры могут давать управляющим информацию, необходимую для контроля любого типа, которая помогает им сравнивать плановые и фактические результаты, рано обнаруживать расхождения в них и вносить коррективы для разрешения возникших проблем. Однако, как и все инструменты управления, компьютеризированные информационные системы работают так, как они спроектированы, и не могут оказаться лучше. Следовательно, на мой взгляд, необходимо рассмотреть вопросы проектирования ИУС и способы повышения их эффективности.

Не будет преувеличением сказать, что цель ИУС состоит не только в том, чтобы просто выдать и обработать некоторую информацию. ИУС должна быть ориентирована на пользователя, то есть информация, которую она обрабатывает, должна служить потребностям тех управляющих, которые ее получают.

При проектировании информационной системы нужно иметь в виду, что информационные потребности управляющих различны и зависят от их уровня в иерархии и функциональных обязанностей.

Изучая различия в информационных потребностях управляющих, можно условно разделить виды управленческой деятельности на три категории.

1. Стратегическое планирование - процесс принятия решений относительно целей организации, изменения этих целей, использования ресурсов для достижения этих целей и относительно стратегий, обуславливающих получение, использование и размещение этих ресурсов.

2. Управленческий контроль - процесс, посредством которого управляющие обеспечивают получение ресурсов и их эффективное использование для достижения общих целей организации.

3. Оперативный контроль - процесс обеспечения эффективного и квалифицированного выполнения конкретных задач.

Эти категории деятельности примерно соответствуют обязанностям управляющих высшего, среднего и низового звена. ИУС должна давать информацию, соответствующую различным требованиям, предъявляемым к каждой из категорий.

Например, деятельность управляющих высшего звена по стратегическому планированию включает, в первую очередь, вопросы будущего взаимодействия между организацией и окружающей средой. Таким образом, управляющим высшего звена требуется информация из внешних источников. Эта информация не должна быть очень детальной и должна иметь достаточно широкие границы, чтобы были ясны тенденции. Не требуется также и очень большой точности.

Информация для управленческого контроля необходима управляющим и высшего, и среднего звена. Естественно, она должна поступать как из внутренних, так и из внешних источников. Например, руководители высшего звена нуждаются в информации о работе основных подразделений своей компании и о деятельности конкурирующих организаций. Руководителю среднего звена требуется информация о производительности, затратах, обороте и, возможно, об изменениях в требованиях потребителя или в области технологии. Эта информация должна быть более детальной, иметь более узкие границы и быть более точной, чем та, что требуется для стратегического планирования. Она также должна поступать через более короткие промежутки времени, так как временные рамки принимаемых решений здесь меньше.

Информация для целей оперативного контроля, которая касается повседневной деятельности, должна быть очень точной, узкой и самой последней. Она должна поступать почти исключительно из внутренних источников. Например, управляющий непосредственно на производстве должен точно знать, сколько часов в день работает каждый работник, каков дневной или недельный объем выпуска, а также сколько материала использовано и ушло в отходы.

Кроме того, руководителям нужна специфическая информация, относящаяся к области их конкретной профессиональной деятельности. Так, управляющему по сбыту требуется информация о торговых сделках, о вкусах потребителя, о конкурентоспособности новых товаров и т.д. Детальная информация о технических условиях на новое изделие, которая принципиально важна для управляющего производством, не является существенной для принятия решений, касающихся сбыта. Действительно, если ИУС будет регулярно выдавать такую информацию управляющему по сбыту, то это будет лишь мешать ему в работе и отнимать время.

Должны приниматься во внимание и внешние обстоятельства, в которых работает организация. Подвижность и неопределенность внешней среды определяют, какие способы выработки информации являются наиболее подходящими.

Можно выделить четыре основных способа выработки информации: самонаблюдение, взаимодействие, сообщения и анализ. Самонаблюдение - это собственные источники информации человека: образование, опыт, квалификация и другие приобретенные знания. Взаимодействие - это встречи с одним или несколькими людьми, в течение которых происходит взаимный обмен информацией. Сообщения - это письма, файлы данных и специально организованные исследования. Анализ - это выработка информации путем использования количественных моделей и методов принятия решений.

Если подвижность и неопределенность внешней обстановки минимальны, то многие решения могут быть запрограммированы и приняты посредством заранее определенных про-

цедур. Это позволяет пропорционально увеличить использование обезличенных источников информации, таких как сообщения и анализ. Однако, так как многие решения являются нестандартными и неопределенными, то для их принятия нужно использовать больше информации из личных источников, таких как взаимодействие и самонаблюдение. Трудность использования таких источников требует от руководства уделять особое внимание таким поведенческим факторам, как коллективное мнение, разногласия и неформальные взаимоотношения, которые часто влияют на качество получаемой информации.

Этапы проектирования информационно-управляющих систем

Процесс проектирования ИУС можно разделить на пять этапов.

1. Анализ системы принятия решений. Процесс начинается с определения всех типов решений, для принятия которых требуется информация. Должны быть учтены потребности каждого уровня и функциональной сферы.

2. Анализ информационных требований. Определяется, как описано выше, какой тип информации требуется для принятия каждого решения.

3. Агрегирование решений. Решения, для принятия которых требуется одна и та же или значительно перекрывающаяся информация, должны быть сгруппированы в одну задачу управления. Другими словами, ИУС должна быть скоординирована и интегрирована с организационной структурой. Учет опыта решений, принятых одним управляющим или группой, значительным образом "направляет" процесс создания ИУС.

4. Проектирование процесса обработки информации. На данном этапе разрабатывается реальная система для сбора, хранения, передачи и модификации информации. Если предполагается использование компьютера, должны учитываться возможности персонала для обработки данных.

5. Проектирование и контроль за системой контроля. Последний, важнейший этап - это создание и воплощение системы, служащей для оценки выдаваемой ИУС информации и позволяющей распознавать и исправлять замеченные ошибки. Кроме того, было бы необходимо иметь возможность модифицировать ИУС в соответствии с изменениями ситуации. Нужно допустить, что проектируемая система будет иметь много недостатков, в том числе значительных. Следовательно, необходимо определить, в чем именно она имеет недостатки, и создать процедуры для их выявления и корректировки системы с целью их устранения. Таким образом, следует проектировать систему так, чтобы она была гибкой и приспособляемой.

При обсуждении вопросов проектирования ИУС отмечались некоторые из требований к повышению их эффективности, например, требование, чтобы тип выдаваемой информации соответствовал потребностям управляющего для принятия им решения.

К сожалению, множество потенциальных проблем не позволяет эффективно работать даже такой ИУС, которая на первый взгляд хорошо спроектирована. Возможно, потенциальные пользователи не поймут преимуществ системы или будут испытывать перед ней страх и не захотят ею пользоваться. Может также оказаться, что система получилась слишком дорогой. Следовательно, необходимо обратить внимание на то, как разрешить эти и другие проблемы, чтобы новая ИУС оказалась эффективной не только на бумаге, но и на практике.

The article determines the role and the meaning of information in management activity. The necessity, the aims and the tasks of information management system are dwelt upon. The article determines the order of its projecting according to the intercommunication of outward and inner surroundings.

The forms and methods of improving the operation of information management system are analyzed.

The key words: *information, information management system, information resource, management decision, computer revolution, usefulness of information, reliability of information, informational maintenance of making managing decisions, managing process.*

Список литературы

1. *А.П. Егоршин. Организация труда персонала. М.: ИНФРА-М, 2008..320 с.*

2. *Б.М. Рапопорт.* Оптимизация управленческих решений. М.: ТЕИС, 2001. 264 с.

3. *А.Г. Титов.* Организация труда руководителя: учебно-методический комплекс/ Брянск: БГУ, 2009. 164 с.

Об авторах

А.Г. Титов – док. экон. наук, профессор, Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

Н.И. Ермашкевич – канд. экон. наук, доц., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

УДК 33

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЗНАЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ «ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА» В СТРУКТУРЕ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

О.И. Шелепина

Образование как сложный социально-экономический организм выступает в виде единства четырех его качеств: ценности, процесса, системы и результата деятельности. Образование обоснованно относится к высшей ценности человека и общества, так как выступает объективной предпосылкой их существования и развития, определяющей стратегические предпосылки их изменения.

Под человеческим капиталом на протяжении различных временных эпох понимали совокупность знаний, умений, навыков в определенной области, полученной в процессе обучения в специально подготовленных учреждениях, обусловленные физиологическими возможностями каждого человека. Осуществление инвестиций в человеческий капитал способствует повышению производительности труда каждого работника, в человеческий капитал которого производились финансовые вложения, которые в свою очередь способствуют повышению заработной платы работника, являющегося главной целью деятельности индивидуума.

Оценка эффективности инвестиций в человеческий капитал способствует оценить «упущенные возможности», отражающие величину недополученного заработка в каждом временном периоде в результате отсутствия определенного набора знаний и умений по определенной квалификации. Величина их размера составляет так называемые упущенные возможности, выступающие своеобразным резервом для привлечения дополнительных денежных средств.

Ключевые слова: образовательные услуги, инвестиции, эффективность, человеческий капитал.

Начало перестроечных преобразований в экономике было сопряжено с резким изменением роли образования и уменьшением интереса к повышению уровня образования и, как следствие этого, уменьшением потока абитуриентов, желающих получить высшее образование. Альтернатива «образование или быстрое зарабатывание денег» чаще всего решалась в пользу денег.

Данная ситуация была вызвана прежде всего негативными моментами деятельности непосредственно тех служб, которые перестраивали экономику от командно-планового состояния к функционированию на рыночных условиях. При этом основная масса внимания таких служб пришлась на непосредственные экономические процессы и закономерности, а сфера образования оказалась в некотором роде в стороне, в стороне в том отношении, что выпуск специалистов продолжал осуществляться по тем специальностям, которые не были востребованными рынком труда, что в свою очередь вызвало острую необходимость быстрой «перестройки» знаний и умений населения к различным процессам.

С другой стороны, часть населения, которая осуществляла вложения денежных средств в получение образования, т.е. осуществляла, так называемое, инвестирование в обра-

зование с целью получения последующей выгоды, резко сократилась, что можно определить недоверием населения к государственным органам, осуществляющим перестройку экономической жизни страны.

По данным национальной службы занятости в настоящее время наиболее востребованными на рынке труда являются: менеджеры по работе с персоналом, специалисты в области логистики, работники инженерных специальностей.

Образование как сложный социально-экономический организм выступает в виде единства четырех его качеств: образования как ценности, как процесса, как системы и как результата деятельности. Образование обоснованно относится к высшей ценности человека и общества, так как выступает объективной предпосылкой их существования и развития, определяющей стратегические предпосылки их изменения. Коренная особенность образования заключается в том, что в результате применения современных технологий обучения и воспитания здесь тесно переплетаются экономические, педагогические и социальные процессы, неотделимые от таких процессов в обществе. Образование можно определить и как результат усвоения систематизированных знаний, умений и навыков и воспитания соответствующих психологических, нравственных и иных социальных качеств личности. Таким образом, инвестирование в образование, развитие «человеческого капитала» можно считать вложением в перспективу развития человеческого общества.

В процессе интенсивного развития экономических закономерностей, присущих рыночной экономике, население, стремясь найти собственную нишу в окружающей действительности, с помощью необходимого минимума знаний по экономическим вопросам, смогло самостоятельно прийти к выводу, что повышать собственные знания и умения на протяжении всей своей жизни просто необходимо производить поиск специальностей, смежных с имеющейся, и осваивать тонкости данной профессии, т.е. вкладывать финансовые средства в человеческий капитал.

Под человеческим капиталом на протяжении различных временных эпох понимали совокупность знаний, умений, навыков в определенной области, полученной в процессе обучения в специально подготовленных учреждениях, обусловленные физиологическими возможностями каждого человека. Осуществление инвестиций в человеческий капитал способствуют повышению производительности труда каждого работника, в человеческий капитал которого производились финансовые вложения, которые в свою очередь способствует повышению заработной платы работника, являющейся главной целью деятельности индивидуума. При этом знания не являются непосредственно самостоятельной экономической категорией, на основе которой можно производить экономические расчеты эффективности теории «человеческого капитала».

Значимость «человеческого капитала» в структуре факторов развития национального хозяйства значительно возросла в последние десятилетия. Если ранее наиболее значимыми по стоимости являлись вложения в основной капитал, то сейчас, несмотря на существенной обновление основного капитала под влиянием интенсивного технического перевооружения, все более значимыми становится доля накопленных вложений в человека. Техническое перевооружение производства, повышение роли информационных технологий непременно влечет за собой повышение роли инвестиций в образование, интеллектуальное развитие общества.

Многие ученые, экономисты, философы занимались проблемами оценки и разработки теории «человеческого капитала» со времен начала развития индустриального общества. Выдвигалось множество новых и новейших теорий, разрабатывались методики оценки эффективности капитальных вложений в образование, но, суммируя все теории, необходимо выделить моменты общие для всех исследований. Отличительными особенностями человеческого капитала выступают:

- неотделимость от его носителя. В отличие от капитала в любом другом качестве человеческий капитал невозможно передать другому собственнику;

- продолжительность во времени не соизмерима с периодом получения эффекта от вложений в человеческий капитал, чем выше уровень образования у человека, то есть, чем больше вложено в него образовательных инвестиций, тем более он склонен к саморазвитию, тем легче и продуктивней усваивает новые знания;

- эффективность отражается как в экономическом, так и в физическом, социальном, техническом и системном эффекте. Социологические исследования и экономические расчеты выявляют прямую зависимость между ростом образовательного и культурного уровня рабочих и сокращением сроков получения более высокой квалификации, ростом производительности и экономичности использования оборудования, инструментов, сырьевых ресурсов, уменьшением брака, повышением качества выпускаемой продукции;

- период деятельности капитала значительно продолжительнее, чем у физического капитала, при этом необходимо отметить, что в отличие от физического капитала, инвестиции в человеческий капитал не устаревают, а со временем приносят все большую прибыль;

- степень износа физического капитала характеризуется потерей количественных и качественных носителей, что неприменимо к человеческому капиталу;

- эффективность инвестиций в человеческий капитал прямо пропорциональна величине прилагаемых усилий и желания каждого индивидуума.

Инвестиции в образование дают экономический результат, в этом сходятся все исследователи данного вопроса. Общеизвестно, что теория человеческого капитала применима в качестве аналитического инструмента при выявлении экономической эффективности образования.

Основанием для проведения расчета показателей экономической эффективности образования служат предпочтения об увеличении производительности труда работников при осуществлении инвестиций в человеческий капитал, а следовательно и повышении зарплаток населения. Более подготовленным и устроенным людям значительно проще и легче устроиться на высокооплачиваемую работу с необходимым социальным пакетом и улучшенными условиями труда. Образование повышает эффективность различных видов деятельности.

Таблица 2. Динамика образовательного уровня населения России

Годы	На 1000 человек населения имеют образование				
	высшее	среднее	общее	Основное общее	начальное
1959	39	58	63	234	306
1970	65	83	123	284	241
1979	94	127	204	272	185
1989	130	192	274	210	129
2007	191	271	258	182	77

Уровень образования населения можно рассматривать как некий результативный показатель, основанный на информации о состоянии системы образования, которая характеризуется многими показателями, в том числе показателями обеспеченности местами в дошкольных учреждениях, общеобразовательных школах, количеством образовательных учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования, численностью Контингента обучающихся, приемом в учебные заведения и выпуском специалистов, численностью и составом преподавательского состава, числом аспирантов и докторантов, численностью работников научных организаций.

Инвестиции в человеческий капитал могут быть представлены следующими формами:

- формальные инвестиции – как получение знаний, учений и навыков путем прохождения обучения в соответствующих учебных заведениях;

- неформальные инвестиции - знания, полученные путем самообразования и самосовершенствования индивидуумом с целью приобретения определенной специальности.

Человеческий капитал является наиболее ценным ресурсом, позволяющим человеку приспособиться к условиям внешней среды его обитания, имеющий наиболее преобладающее значение, чем финансовые или природные ресурсы.

Как и все остальные виды капитала (трудовой, финансовый, основной и оборотный), человеческий капитал подвержен амортизации, выраженной в форме старения населения, потери части физиологического запаса сил и энергии, естественному процессу забывания полученной информации.

В большинстве случаев амортизационные отчисления на человеческий капитал не учитываются в счете прибылей и убытков, кроме случая подготовки на рабочем месте, когда ее стоимость учитывается в период подготовки. Амортизация физического капитала не осуществляется в один период, а производится в течение срока экономической жизни капитала.

Осуществление инвестирования в человеческий капитал может осуществляться на уровне:

- Конкретной личности: оплата за обучение, расходы на сопроводительный и информационный материал в процессе обучения, расходы на потребительские расходы и поддержание здоровья, потерянные заработки и т.д.

- Предприятия: осуществление оплаты обучения отдельных лиц, направленных на обучение от данного предприятия с целью приобретения необходимых знаний и навыков в процессе освоения новой профессии или повышения квалификации. В настоящее время многие фирмы ведут такую направленную подготовку, хотя она имеет ряд серьезных преимуществ перед «приобретением» готового специалиста на открытом рынке труда.

Проводя подготовку специалистов за собственный счет, фирма приобретает многие преимущества: а) высокая конкурентоспособность на рынке приобретения специалистов для повышения квалификации; б) добровольные увольнения в период подготовки были бы редки; в) возможна направленная подготовка специалиста, полностью знакомого со спецификой деятельности предприятия г) сокращение периода адаптации работника на предприятии; д) специальная узкая подготовка работников данной фирмы резко сократит текучесть кадров по сравнению с даже очень серьезной общей подготовкой.

- Государства - финансирование образовательных учреждений, оказание налоговых льгот и преимуществ предприятиям ведущих переподготовку населения.

Трудность измерения влияния научных знаний на управление, коммерцию, производство определяется необходимостью проведения этой оценки в достаточно длительном периоде, при этом экономический эффект инноваций, требующих повышения уровня подготовки персонала, ощущается не всегда моментально, но может проявить эффект в будущем. Степень отдачи интеллектуальных инвестиций трудно прогнозировать ни по уровню, ни по срокам. Другой причиной сложности оценки измерений является возможность получения нематериальных преимуществ применения знаний, либо возможность оценить их только косвенно. Так применение в современной бухгалтерии новейших программ компьютеризации учета потребовало срочной переподготовки даже опытных работников и даже некоторой социальной напряженности после увольнения части высвободившихся кадров. Но со временем эти люди нашли свое место в малом и среднем бизнесе, чем вызвали повышение эффективности его деятельности и быстрое развитие.

Экономическая ценность образования определяется разностью между привлеченным дополнительным заработком при выполнении различных работ и инвестиций в человеческий капитал.

Оценка эффективности инвестиций в человеческий капитал способствует возможности оценить «упущенные возможности», отражающие величину недополученного заработка в каждом временном периоде в результате отсутствия определенного набора знаний и умений по определенной квалификации. Величина их размера составляет так называемые упущенные возможности, выступающие своеобразным резервом для привлечения дополнительных денежных средств.

Formation as a difficult social and economic organism acts in the form of unity of its four qualities: values, process, system and result of activity. Formation concerns a supreme value of the person and a society as acts as the objective precondition of their existence and the development, defining strategic preconditions of their change.

As the human capital throughout various time epoch understood set of knowledge, abilities, skills in the certain area received in the course of training in specially prepared establishments, caused by physiological possibilities of each person. Realisation of investments into the human capital promotes increase of labour productivity of each worker in which human capital financial investments which in turn promotes increase of wages of the worker who is an overall objective of activity of an individual were made.

The estimation of efficiency of investments into the human capital promotes to estimate «the missed possibilities», reflecting size of the half-received earnings in each time period as a result of absence of a certain set of knowledge and abilities on certain qualification. The size of their size makes the so-called missed possibilities acting as an original reserve for attraction of additional money resources.

The key words: *educational services, investments, efficiency, the human capital.*

Список литературы

1. *Вифлеемский А.Б.* Экономика образования: учебное пособие. М: Народное образование, 2003. С. 384.
2. *Ковалева Н.В.* Мониторинг экономики образования: новые результаты // Экономика образования, 2007. №3.
3. *Сухарев О.С.* Теоретические основы инвестиций в человека и инноваций. М: Центр эволюции экономики ИЭ РАН, 2004. С. 119.
4. *Щетинин В.П.* и др. Экономика образования: Учебное пособие. М: Российское педагогическое агентство, 2001. с. 306.

Об авторе

О.И. Шелепина - канд. экон. наук, ст. преп., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 339.31+336.467

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ТРАНСПОРТНОЙ СФЕРЕ

И.А.Баранова

В статье установлено, что инвестиционные, мотивационные и законодательные противоречия в работе железнодорожной отрасли сдерживают приток инвестиций и уменьшают их отдачу. Значительные объемы капитальных вложений в техническое переоснащение путевого хозяйства требуют усиленного внимания к определению влияния реализации рассматриваемых инвестиционных проектов на результаты хозяйственной деятельности отрасли, железных дорог.

Изучение специфики организационной и производственной структуры железнодорожного транспорта, особенностей экономических и финансовых взаимоотношений внутри отрасли позволили прийти к выводу о низкой эффективности централизованного распределения инвестиционных ресурсов, в связи с чем автором даны рекомендации по оптимизации управления инвестициями путем формирования инвестиционных фондов на уровне дорог.

Ключевые слова: *инвестиции, эффективность инвестиций, инвестиционные фонды*

Экономической эффективности производства, перевозок, и инвестиций отводится важное место в экономике железнодорожного транспорта. Она является критерием целесообразности создания и применения новой техники, реконструкции действующих предприятий, а также мер по совершенствованию производственных процессов и улучшению условий труда.

Инвестиции есть одно из условий научно-технического прогресса и средств для его осуществления и вместе с тем, роста производительности труда.

Повышение эффективности инвестиций, новой техники производства на транспорте, качества перевозок, работ, услуг, является закономерностью и условием экономического роста, социально-экономического развития предприятий и отрасли.

При оценке экономической целесообразности инвестиционных затрат следует различать показатели эффекта и эффективности вложений.

Эффект инвестиций представляет собой разность результата и затрат, эффективность инвестиционных вложений - отношение результата к затратам. Показатели эффекта и эффективности могут выражаться как в стоимостной (денежной), так и в натурально-вещественной форме.

Оценка экономической эффективности инвестиций осуществляется с помощью показателей общественной и коммерческой эффективности [3, с. 25].

Общественная эффективность при железнодорожном строительстве рассчитывается с учетом эффекта, от реализации инвестиционных проектов, образуемого не только на железнодорожном транспорте, но и в других отраслях народного хозяйства. Она может определяться в зависимости от источника бюджетного финансирования на народнохозяйственном, региональном и местном уровне.

Для оценки непосредственной экономической выгоды инвестора используются показатели коммерческой эффективности инвестиционных вложений.

Коммерческая эффективность инвестиций на железнодорожном транспорте определяется эффектом, достигаемым на уровне отрасли, дороги или предприятия. Если инвестором выступает, например, ОАО «РЖД», то коммерческая эффективность рассчитывается в целом для отрасли (для железнодорожного транспорта). На уровне железной дороги коммерческая эффективность реализации инвестиционных проектов оценивается в случае, ко-

гда инвестором является дорога. При инвестировании проектов предприятиями коммерческая эффективность вложений определяется для этих предприятий.

Общественная эффективность инвестиций определяется, как правило, для народнохозяйственных и крупномасштабных проектов, а также и при финансировании инвестиционных мероприятий из бюджета. Экономический эффект реализации проектов при определении показателей общественной эффективности в железнодорожном строительстве представляет собой сумму двух эффектов: коммерческого и внетранспортного. Если коммерческий эффект учитывает непосредственно финансовые интересы инвесторов, то внетранспортный обуславливается эффектами в смежных производственных отраслях экономики, а также социальным и экологическим эффектом, выходящим за рамки железнодорожного транспорта.

В том случае, когда установлено мероприятие, куда будут вкладываться инвестиции, экономическая целесообразность реализации этого мероприятия оценивается с помощью показателей общей эффективности вложений. При определении показателей общей эффективности инвестиций учитывается весь объем инвестиционных затрат и вся совокупность экономических показателей (выручка, себестоимость продукции и другие) последующей эксплуатационной деятельности по реализованному инвестиционному проекту.

Для выбора наиболее экономически рационального варианта инвестиционного проекта используются показатели сравнительной эффективности инвестиций. При определении показателей сравнительной эффективности учитываются только различающиеся по анализируемым вариантам части затрат и экономических результатов, что позволяет уменьшить трудозатраты при выборе решения.

При этом выбранный по показателям сравнительной эффективности инвестиций вариант должен иметь приемлемое значение общей эффективности вложений. Поэтому по выбранному варианту необходимо оценить и показатель общей экономической эффективности потребных для его реализации инвестиций [4, с.104].

Если по показателям сравнительной экономической эффективности инвестиций не представляется возможным выявить рациональный вариант, что бывает при равенстве или при отклонении показателей сравнительной эффективности по вариантам в диапазоне точности расчетов, то для этой цели могут использоваться натуральные показатели, такие как сокращение трудозатрат, топливно-энергетических ресурсов, материалов, объемов земляных работ и другие. Натуральные показатели используются также в том случае, когда в стоимостной форме трудно оценить факторы, оказывающие влияние на выбор варианта. Часто в качестве таких факторов выступают социальные факторы: изменение количества рабочих мест, условий труда, экономии времени, культурно-бытовых условий работников.

Реализацию социальных мероприятий не всегда в полной мере можно оценить в количественном или стоимостном выражении, но проведение многих мероприятий, направленных на решение социальных задач (уменьшение производственного травматизма, профессиональных заболеваний), позволяет получить и экономический эффект, который может выражаться в увеличении количества рабочих дней и объема выпуска продукции, уменьшении затрат по листкам временной нетрудоспособности, на лечение, льготы и компенсации за работу в неблагоприятных условиях (сокращенная продолжительность рабочего дня, спецпитание, спецодежда) и другое.

На железнодорожном транспорте большое социальное значение имеют разработка и реализация мероприятий, направленных на повышение надежности технических средств и безопасности движения поездов, улучшение условий обслуживания и проезда пассажиров. Социальными результатами этих мероприятий являются сокращение количества аварий, крушений и других отказов, приводящих к перерывам движения поездов и в отдельных случаях к тяжелым последствиям для жизни и здоровья людей. Наряду с решением социальных задач они дают и значительный экономический эффект: сокращаются текущие издержки железнодорожного транспорта, потери перевозимой продукции, сроки ее доставки, высвобождается подвижной состав.

Показатели эффективности инвестиций используются для различных целей:

-оценка экономической целесообразности реализации инвестиционных программ и проектов;

- оценка эффективности деятельности инвестора;
- определение рациональных условий кредитования;
- сравнение проектных вариантов;
- оценка внедрения инноваций;
- оценка инвестиционной привлекательности.

Категория экономической эффективности выражает требование закона экономии времени, действующего при всех способах производства.

Экономическая эффективность новой техники определяется такими же методами, что и эффективность инвестиций, т.е. путем сопоставления затрат с полученным эффектом.

В условиях ограниченности инвестиционных и материальных ресурсов задачи оптимизации их использования приобретают особо важное значение. Инвестиции должны направляться в самые важные, неотложные объекты развития и реконструкции транспорта.

Для железных дорог наиболее эффективным будет такой вариант уровня развития техники, технологии и организации перевозок, при котором обеспечивается полное, своевременное и высококачественное удовлетворение потребности клиентов и населения в перевозках с наименьшими затратами на единицу перевозочной работы.

Выбор наиболее выгодных экономических направлений инвестирования позволяет обеспечить наибольший прирост объема перевозок, прибыли на единицу затрат, сокращение срока окупаемости, ускорение темпов НТП. Образцы новой техники, подвижного состава и любого оборудования определяются потребностями экономики. Поэтому повышение эффективности является частью экономической стратегии и нет другого пути для роста производительности труда, объема перевозок и снижения себестоимости перевозок.

Инвестиционная Программа реорганизации путевого хозяйства предусматривает реализацию за 10 лет инвестиций на общую сумму 61485,5 млн. р., в том числе на переоснащение путевой техникой и оборудованием – 46803,5 млн. руб. Это означает, что основным эффект должен быть получен в результате применения современных технологий ремонта и содержания пути комплексами машин нового поколения. При этом необходим максимальный учет и использование всех факторов, влияющих на повышение эффективности их работы. Критерием эффективности в данном случае является максимизация эффекта при заданных затратах (инвестициях).

Анализ состояния инвестиций в железнодорожное строительство в РФ позволил выявить основные факторы, негативно влияющие на экономическую эффективность инвестиций в новые технологии железнодорожного строительства.

Основные факторы, приводящие к сдерживанию инвестиционной деятельности в России, по мнению С.И. Абрамова [1, с. 35], можно условно разделить на следующие группы:

Факторы экономической и финансовой сферы: значительный налоговый пресс; недостаточная развитость и отсутствие стабильности в функционировании кредитно-денежной и банковской систем; дефицит федерального и многих региональных бюджетов; наличие большого числа монопольных структур в стране; недоразвитость рыночной инфраструктуры; недостаточно эффективные формы и конечные результаты приватизации; низкий уровень выполнения договорных обязательств участниками инвестиционного процесса; чрезмерное ослабление государственного регулирования экономики; распыление и недостаточный контроль использования государственных инвестиций; отсутствие надлежащей конкуренции, неразвитость тендерных торгов и конкурсов по многим сферам деятельности.

Факторы социальной и геополитической сферы: отсутствие надлежащей социально-экономической стабильности; отсутствие программы стратегического развития страны; социально несправедливый передел государственной собственности, приводящий к резкому социальному расслоению по доходам и собственности; низкий жизненный уровень насе-

ния; наличие сравнительно высокой безработицы; наличие коррупции и криминализации общества в экономических сферах деятельности; несовпадение в надлежащей мере демократических принципов в организации управления на всех уровнях.

Среди факторов правовой сферы - отсутствие надлежащего правового обеспечения на всех уровнях управления; частая сменяемость отдельных законодательных актов, инструктивных и нормативно-методических документов; низкий уровень исполнения законодательных актов.

Некоторые авторы указывают на наличие факторов, сдерживающих инвестиционную деятельность в информационно-технологической сфере, отраслевой сфере и других.

Бюджетное финансирование железнодорожного транспорта становится исчезающе малым, в связи с этим основными приоритетными направлениями инвестиционной политики наряду с использованием собственных средств, (амортизационного фонда и прибили), становятся [2 с. 5]:

- активная инвестиционная политика за счет выпуска облигаций, ценных бумаг и организации при ОАО «РЖД» собственных брокерских фирм по проведению операций с ценными бумагами;
- привлечение инвесторов в лице грузовладельцев, торгово-сбытовых предприятий на условиях их долевого участия или предоставления тарифных льгот в соответствии с заключенными контрактами;
- создание совместно с морским флотом, портами, иностранными железными дорогами, ассоциацией транспортных банков консорциумов по финансированию крупных инвестиционных программ;
- использование ресурсов коммерческих банков железных дорог и ЖАСО на более долгосрочных договорах;
- тщательный отбор на конкурсной основе по результатам технико-экономических обоснований приоритетных направлений инвестиций как за счет собственных, так и заемных средств;
- максимальное использование возможностей прогрессивных технологий и других ноу-хау;
- рациональное распределение инвестиционных ресурсов.

Централизация управления железнодорожным транспортом приводит к тому, что движение инвестиционных потоков внутри системы ОАО «РЖД» также носит централизованно-распределительный характер и диктует специфический механизм формирования и распределения инвестиционных ресурсов. Основными недостатками такой схемы являются:

- недостаточная финансовая прозрачность финансово-инвестиционной деятельности;
- ограниченные возможности привлечения частных инвестиций;
- дискриминационное отношение при распределении инвестиционных ресурсов к периферийным железным дорогам.

В целях упорядочения управления инвестиционными потоками отрасли необходимо четко распределить ответственность между ОАО «РЖД» и железными дорогами за использование инвестиционных ресурсов. В связи с этим предлагается установить следующее:

- ОАО «РЖД» обеспечивает инвестиционными ресурсами и осуществляет расчеты по инвестиционным мероприятиям общепромышленного характера, по приобретению подвижного состава и оборудования, необходимым инвестициям по безопасности перевозок, экологии, социальной сфере;
- на уровне дорог и иных подразделений также необходимо формирование инвестиционных фондов для удовлетворения их инвестиционных потребностей.

Финансовое состояние железнодорожного транспорта (недостаточность собственного капитала в оборотных активах, значительные объемы кредиторской и дебиторской задолженности, неудовлетворительные показатели текущей платежеспособности) обуславливает дефицит собственных средств. Недостаточная финансовая прозрачность отрасли и от-

сутствие гарантий недискриминационных условий хозяйствования для частных инвесторов, в свою очередь, обуславливают практически полное отсутствие частных инвестиций. Увеличиваются масштабы внутриотраслевого перекрестного субсидирования убыточных видов деятельности за счет прибыльных. В течение последних десяти лет убыточным был лишь пассажирский комплекс железнодорожного транспорта, в 1999-2000 гг. убыточными стали некоторые перевозки грузов во внутригосударственном сообщении, что привело к росту масштабов субсидирования убыточных перевозок за счет доходов от грузовых перевозок в международном сообщении.

Финансовое состояние железнодорожного транспорта характеризуется недостаточностью собственного капитала в оборотных активах, значительными объемами кредиторской и дебиторской задолженности, неудовлетворительным показателем текущей платежеспособности, что свидетельствует о неустойчивом финансовом положении в целом.

С учетом инвестиционной потребности в Агентстве железнодорожного транспорта были разработаны следующие отраслевые программы развития железнодорожного транспорта: «Прогнозирование развития железнодорожного транспорта и потребности в его услугах»; «Создание механизма обеспечения финансовой устойчивости железнодорожного транспорта»; «Развитие отечественного локомотиво- и вагоностроения, ремонта и эксплуатации подвижного состава».

Источниками и способами удовлетворения инвестиционной потребности могут стать:

- увеличение собственного денежного потока за счет снижения затрат, увеличения объема перевозок и повышения тарифов;
- использование внешнего финансирования за счет привлечения частных инвестиций и субсидий;
- оптимизация планов капитальных вложений.

Для эффективного задействования указанных выше потенциальных источников необходимо создать следующие условия:

- финансовая прозрачность хозяйственной деятельности;
- создание организационно-правовой формы хозяйствующих субъектов, привлекательных для частного капитала;
- эффективное внутреннее управление инвестиционной политикой;
- прозрачность тарифной системы и предсказуемость уровня тарифов.

В заключение можно отметить: инвестиции железнодорожного транспорта - это специфическая отраслевая подсистема денежных отношений, жестко регламентированная государством, связанная с формированием, распределением, перераспределением и использованием инвестиционных ресурсов в целях обеспечения функционирования и развития железнодорожного транспорта. Спецификой железнодорожного транспорта является внутрисистемное распределение инвестиционных ресурсов, которое заключается в образовании и перераспределении значительных централизованных фондов и резервов усиливающейся принадлежностью ОАО «РЖД» всех доходных счетов железных дорог, на которых концентрируется 100% выручки получаемой от грузовладельцев и пассажиров, централизованным установлением тарифов на основную деятельность.

In article it is established that investment, motivational and legislative contradictions in work of railway branch constrain inflow of investments and reduce their return. Considerable volumes of capital investments in technical re-equipment of travelling facilities demand the strengthened attention to definition of influence of realization of considered investment projects on results of economic activities of branch, railways.

Studying of specificity of organizational and industrial structure of a railway transportation, features of economic and financial mutual relations in branch have allowed to come to a conclusion about low efficiency of the centralized distribution of investment resources. In this connection the author makes recommendations about optimization of management by investments by formation of investment funds at level of roads.

The key words: *investments, investment effectiveness, investment funds*

Список литературы

1. *Анализ производственно-финансовой деятельности железной дороги*: Учеб. пособие для вузов / В.Г. Гизатуллина, О.И. Пустоход, О.Г. Быченко, И.Г. Бойко. Мн.: Выш. Шк., 1989. 141 с.
2. *Андреева Т.Н.* Открываем дверь инвесторам // Гудок. 2008. 25 июня.
3. *Бланк И.А.* Инвестиционный менеджмент: Учебный курс - Киев: Эльга, Ника-Центр, 2006. 552 с.
4. *Воронин В.Г.* Организация и финансирование инвестиций. Омск: Изд-во Ом-ГУПС, 1999. 212 с.

Об авторе

И.А. Баранова - канд. экон. наук., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

УДК 33

ПРОБЛЕМЫ ОПЕРАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СТРАХОВАНИИ

Лобзова Т.А.

В настоящее время многие российские страховые компании находятся на этапе перехода от административного менеджмента к технологическому. Операционный менеджмент включает комплекс системных мероприятий по управлению операционным результатом страховой компании, предполагающий построение операционных бизнес-процессов, организацию деятельности мидл-офиса, операционное бюджетирование, развитие операционных менеджеров и персонала, IT-сопровождение операционного управления. Операционный менеджмент включает в себя три стадии развития. Операционный результат в страховании отражается в операционном бюджете компании на год и показывает доход (убыток) от страховых операций. Ключевыми областями управления операционным результатом, на которых должна сосредотачивать внимание страховая компания, являются: урегулирование убытков, управление аквизиционными расходами, андеррайтинг, перестрахование.

Ключевые слова: операционный менеджмент, операционное бюджетирование, операционный результат, андеррайтинг, перестрахование, фронт-офис, мидл-офис.

Применение системных методов операционного менеджмента для многих российских страховых организаций пока что не характерно, хотя в отдельных компаниях ведется работа по данному направлению.

В данный момент многие российские страховые компании находятся на этапе перехода от административного менеджмента к технологическому, и с этим связаны многие их управленческие проблемы, порожденные конфликтом перехода в новое качество. Новое время предполагает новых героев, что, естественно, не нравится лидерам уходящей эпохи – менеджерам старого, административного формата. Более того, до сих пор многие «менеджеры-администраторы», которые работают на страховом рынке, не желают понимать новой ситуации. В действительности у страховой компании тоже есть свое производство, которое производит финансовый продукт – страховую услугу. Чтобы создать такой продукт и вести бизнес рентабельно, нужно рационально организованное, эффективное производство. При этом страховой продукт от материального отличается весьма существенно: продав последний, производитель, как правило, забывает о нем. А особенность страхового бизнеса заключается в том, что человек общается с компанией на протяжении всего жизненного цикла страховой услуги – это и разработка, и реализация, и послепродажное обслуживание (урегулирование убытков).

Современные реалии страхового рынка таковы, что работать по принципу «go-go» (наращивание объемов продаж), не понимая предназначения страховой услуги, суть которой заключается в возмещении ущерба (выплате), становится все сложнее. Введение обязательного страхования автогражданской ответственности ярко это подтверждает: многие компании оказались не готовы к организации выплат и построению системы урегулирования убытков.

Тенденции развития российского страхового рынка на ближайшие 5-7 лет таковы, что рентабельность страховых операций будет снижаться вследствие следующих факторов:

- возрастания уровня убыточности, которой нужно научиться управлять;
- роста неоперационных расходов на персонал, инфраструктуру и технологии;
- снижения численности страховых компаний;
- прихода мощных западных игроков со своими технологиями и стандартами.

В этой ситуации российским компаниям нужно научиться управлять операционным результатом. На достижение этих целей и направлен операционный менеджмент.

Под операционным менеджментом понимается комплекс системных мероприятий по управлению операционным результатом страховой компании.

Этот комплекс включает в себя:

- построение операционных бизнес-процессов;
- организацию деятельности мидл-офиса;
- операционное бюджетирование;
- развитие операционных менеджеров и персонала;
- IT-сопровождение операционного управления.

Операционный менеджмент включает в себя три стадии развития.

Для первой стадии характерны: недокументированность операционных бизнес-процессов и отсутствие их регламентации; совмещение фронт- и мидл-офисов; отсутствие профессиональных актуариев, андеррайтеров и «урегулировщиков»; отсутствие системы управления убыточностью по целевым клиентским сегментам, каналам продаж и продуктам; отсутствие операционного бюджетирования; не работают системы мотивации, направленные на повышение операционного результата страховой компании, неразвитость операционной IT-системы.

Вторая стадия характеризуется частичным развитием тех или иных характеристик, присущих операционному менеджменту.

Третья стадия развития подразумевает выполнение следующих функций (рис.1.).

Операционный результат в страховании отражается в операционном бюджете компании на год и показывает доход (убыток) от страховых операций, рассчитываемый по формуле (1).

$$ОР = СП - СВ - КВ - ПАР - ПСР, \quad (1)$$

где: ОР – операционный результат;

СП – страховая премия по договорам прямого страхования, сострахования, входящего перестрахования за минусом премии по исходящему перестрахованию;

СВ – выплаты по договорам прямого страхования, сострахования, входящего перестрахования за минусом доли выплат перестраховщиков по договорам входящего перестрахования;

КВ – комиссионное вознаграждение, выплаченное и полученное по договорам страхования, сострахования и перестрахования;

ПАР – прямые аквизиционные расходы;

ПСР – прирост управленческих страховых резервов.

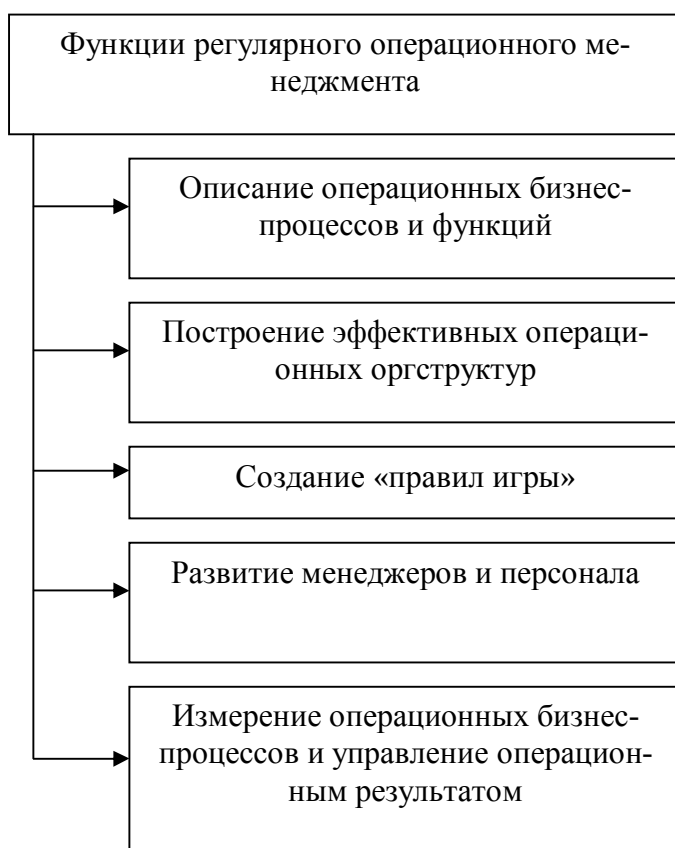


Рис. 1. – Функции регулярного операционного менеджмента

Как видно из формулы, есть четыре ключевые области управления операционным результатом, на которых должна сосредотачивать внимание страховая компания: урегулирование убытков, управление аквизиционными расходами, андеррайтинг, перестрахование. Именно эти операционные бизнес-процессы являются сутью страхования и характерны только для страхового бизнеса.

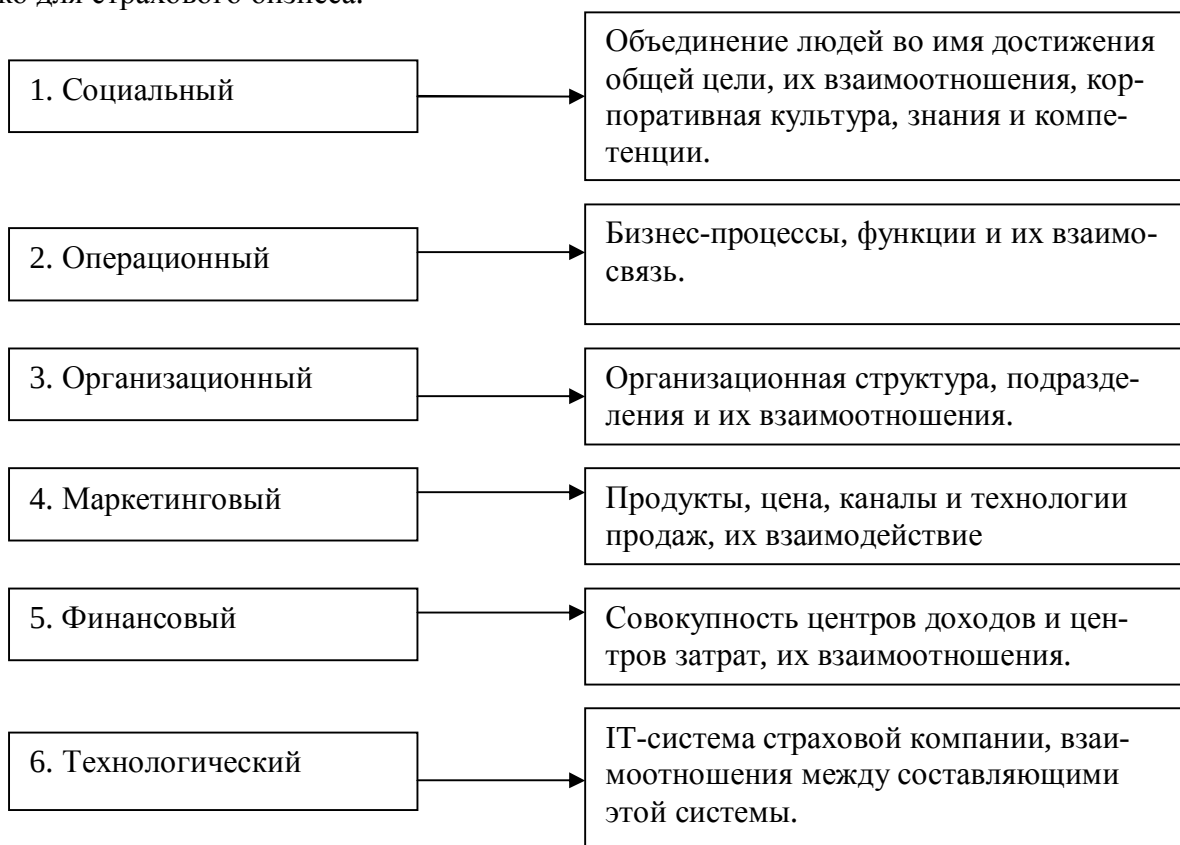


Рис.2. – Структура операционного менеджмента

Проблемы операционного менеджмента во многом связаны с тенденциями развития страхового рынка в РФ. Примерно в 70 % российских страховых компаний операционный менеджмент отсутствует как таковой, 25 % компаний находятся на стадии его «интуитивно-го» использования и только 5 % компаний поддерживают регулярный операционный менеджмент.

Системный подход к операционному менеджменту в страховании предполагает рассмотрение объекта в целостности его составных частей (рис. 2.).

При внедрении системы операционного управления особое внимание необходимо уделить описанию операционных бизнес-процессов (андеррайтинг, сопровождение договоров страхования, перестрахование и урегулирование убытков) и их регламентация (технологическая карта). На основе описанных бизнес-процессов определяются функции, реализуемые в них. Для реализации функций бизнес-процессов создаются организационные структуры, которые наполняются компетентными профессионалами. Именно в такой логике создавалась система операционного менеджмента в Русском Страховом Центре. На сегодня здесь сформировалось восемь операционных управлений по видам страхования (имущественное, личное, автомобильное и др.), которые состоят из отделов андеррайтинга, сопровождения договоров страхования и урегулирования убытков. Операционный менеджер (начальник управления) отвечает за операционный результат по соответствующему виду страхования, обладая всеми инструментами для его управления. Мало того, операционные управления мотивируются от операционного результата, которого они достигают, работая в одной команде. В результате внедрения операционного менеджмента и формирования организационной структуры страховой компании, в которой четко выделены фронт-офис (продажи), мидл-офис (операционная поддержка), значительно возрастает ее инвестиционная привлекательность.

Nowadays many Russian insurance companies are at the stage of transition from administrative management to technological. Operational management includes the complex of system measures on managing operational result of the insurance company, offering to build operational business processes, organization of the activity of a middle office, operational budgeting, development of operational managers and the staff, IT supervision of the operational management. Operational management includes three stages of development/ operational result in insurance is reflected in operational budget of the company for a year and shows income (losses) from insurance operations. The key fields of management of operational result for the insurance company to pay attention to are[^] loss regulation, management of acquisitional costs, underwriting, reinsurance.

The key words: *operational management, operational budgeting, operational result, underwriting, reinsurance, front office, middle office.*

Список литературы

1. Гинзбург А.И. *Страхование*. СПб: Питер, 2006. 176 с.
2. Гвозденко А.А. *Страхование*. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007 464 с.
3. *Проблемы развития страхования* // Страховое ревю. 2006. - № 10 (150).

Об авторе

Т.А. Лобзова – канд. экон. наук, асс., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

УДК 336.027.2

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАСШИРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

В.В. Мандрон

Раскрыт процесс первичного размещения акций компаний на отечественных биржевых площадках и предложены мероприятия по расширению инвестиционных ресурсов путем размещения ценных бумаг на фондовых биржах России.

Ключевые слова: *акция; инвестиционные ресурсы; капитал; первичный рынок ценных бумаг; фондовый рынок.*

Опыт экономически развитых стран показывает, что даже высокий уровень развития банковского кредитования не полностью удовлетворяет спрос на денежные ресурсы, исходящий со стороны реального сектора экономики. В России спрос на капитал велик, а темпы осуществления банковской реформы пока еще не слишком значительны, что дает возможность говорить о необходимости развития механизма первичного размещения акций (IPO) как одной из наиболее актуальных задач стоящих перед экономической наукой в России.

Практическое использование механизма IPO позволяет эмитенту находить инвестиционные ресурсы в условиях недостаточного уровня капитализации компаний и дефицита инвестиционных средств.

В России первое публичное размещение прошло весной 2000 года, когда с начало РТС, а затем ММВБ объявили о создании технологий, позволяющих проводить IPO. Две ведущие российские биржи в полной мере учли мировой опыт, свидетельствующий, что первые кандидаты на IPO – быстро развивающиеся фирмы так называемой «новой экономики» - высокотехнологичные компании, чья работа связана с компьютерными, сетевыми технологиями, телекоммуникациями, сетью Интернет, биотехнологиями.

В РТС был создан сегмент «Новый рынок», на ММВБ – сектор «Высокие технологии». В обоих случаях формировалась специальная процедура листинга, особенности которой были связаны с тем, что компании – потенциальные участники IPO не имели длительной истории, а потому их показатели невозможно было оценить традиционными способами.

Таблица 1 характеризует объемы привлеченных средств отечественными компаниями через механизм проведения IPO за период 1996-2007 гг..

Таблица 1 - Динамика публичных размещений акций российских компаний

Год	Объем привлечения, млн. долл.	Количество IPO
1996	110,8	1
1997	0	0
1998	0	0
1999	144,2	1
2000	353	1
2001	0	0
2002	220,28	2
2003	14,4	1
2004	637,5	5
2005	5200	13
2006	15710	16
2007	32000	22

Применительно к десяти крупнейшим первичным размещениям российских эмитентов статистика выглядит, как это показано на рисунке 1.

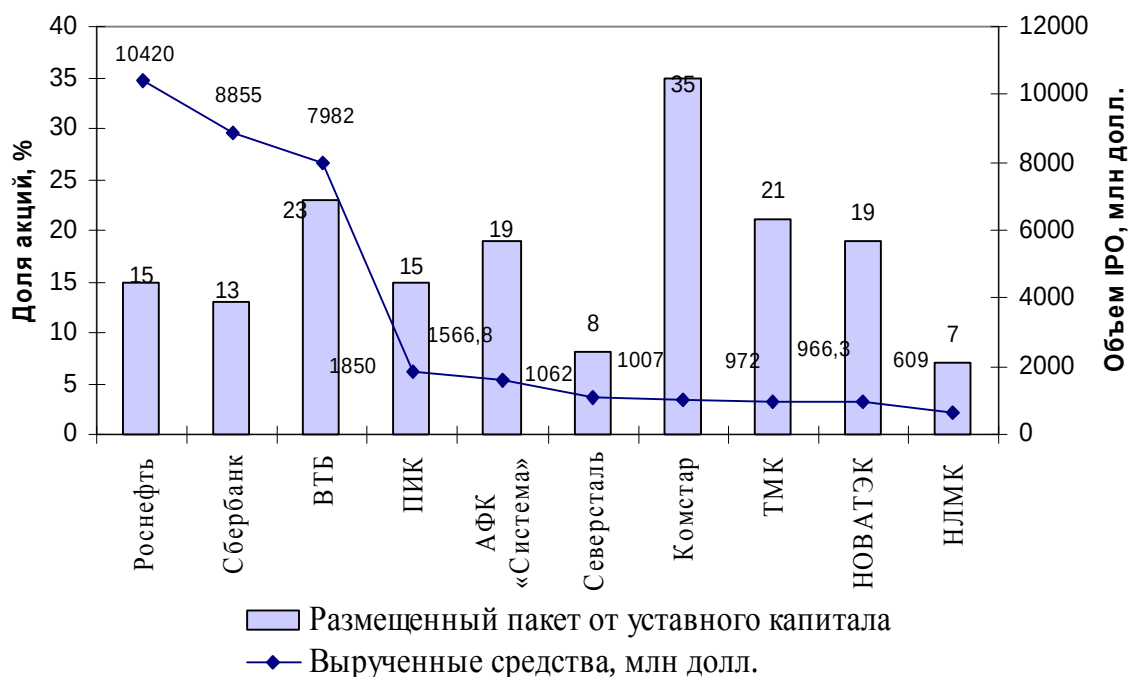


Рисунок 1 – Крупнейшие первичные размещения российских эмитентов

По результатам проведенного анализа, российские компании заняли третье место в мире по объемам первичных размещений акций на биржах (IPO), проведенных в 2007 году. Они провели 22 первичных размещения. При этом IPO банка ВТБ на 7982,1 млн. долл. стало крупнейшим в мире, обеспечив почти половину совокупного результата российских компаний. Вторым по объему IPO в России в 2007 году стало IPO Сбербанка, который привлек в ходе публичного размещения 3 235,8 млн. долл.

Рисунок 2 отражает, как на протяжении периода 1996-2008 гг. менялись предпочтения эмитентов по отношению к тем или иным фондовым площадкам.

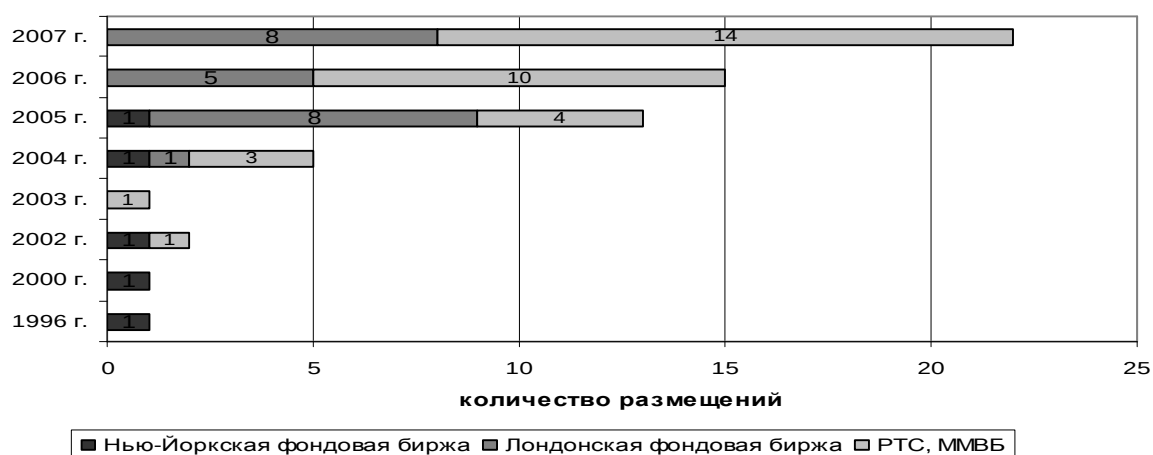


Рисунок 2 – Распределение крупнейших размещений российских эмитентов 1996-2008 гг.

Данные свидетельствуют о том, что публичное размещение акций получает все большее распространение среди российских компаний и следует в сторону увеличения. Эмитенты продолжали отдавать предпочтение проведению IPO на западных торговых площадках. Однако действия Федеральной службы по финансовым рынкам России (ФСФР) по ограничению оттока средств эмитентов на западные рынки и выход на IPO небольших игроков несырьевого сектора, для которых приоритетное значение имеет размещение акций на россий-

ских биржах, привели к существенному росту доли российских торговых площадок в объеме привлеченных средств.

Анализируя публичные размещения среди эмитентов, можем выделить несколько факторов, препятствующих более эффективному использованию российскими компаниями указанного способа размещения на российском фондовом рынке. Прежде всего, это внешние факторы: пробелы и недоработки в законодательстве; отсутствие единого понимания у участников рынка ценных бумаг при понимании и толковании действующего законодательства, регламентирующего вопросы публичного размещения и обращения ценных бумаг, а также низкий уровень доверия инвесторов.

К внутренним факторам можно отнести: в ряде случаев неудовлетворительный уровень информационной прозрачности эмитентов и недостаточный уровень корпоративного управления; неподготовленность организационной структуры и структуры активов компаний.

В настоящее время законодательные и исполнительные органы способствуют развитию российского фондового рынка, в том числе стимулированию проведения IPO в России. Так, в конце 2005 года Федеральным законом №194-ФЗ от 27 декабря 2005 г. было внесено ряд поправок в Закон «О рынке ценных бумаг» и Закон «Об акционерных обществах», упрощающих процедуру IPO и повышающих ее инвестиционную привлекательность для эмитентов и инвесторов.

Содержание этих поправок сводится к следующему:

1) Сокращение сроков и снижение транзакционных издержек. Формально эмитенту при соблюдении определенных в законе условий предоставляется возможность избежать более затратного по времени и трудоемкости процесса регистрации отчета об итогах выпуска.

2) Цена размещения может определяться после окончания срока действия преимущественного права. Минимальный срок реализации этого права сокращается до 20 дней с момента направления уведомления о возможности его реализации, и существующие акционеры могут оплатить акции с отсрочкой не менее 5 дней с момента раскрытия информации о цене размещения.

3) В случае оказания брокером услуг по размещению эмиссионных ценных бумаг путем открытой подписки и их листинга эмиссия осуществляется без государственной регистрации отчета об их итогах выпуска, а эмитент обязан уведомить регистрирующий орган об итогах выпуска.

4) Запрет на обращение ценных бумаг действует до даты представления брокером в регистрирующий орган уведомления об их листинге. В случае невключения бумаги в котировальный список биржи эмитент обязан направить в регистрирующий орган отчет об итогах выпуска после завершения размещения эмиссионных ценных бумаг.

5) Введены более жесткие ограничения на долю уставного капитала, на которые компания может выпустить депозитарные расписки (не более 35%, ранее-40%). Помимо этого, в случае размещения акций за пределами России установлена необходимость одновременно с их размещением на западных площадках предложить эти акции к размещению на территории РФ.

Выбор структуры IPO зависит от места размещения и от целей выхода на рынок: привлечение средств для компании или продажа акций, принадлежащих акционерам.

В России в связи с несовершенством и постоянными изменениями законодательства существуют два возможных варианта проведения IPO:

1. Размещение дополнительного выпуска акций посредством открытой подписки на бирже.

2. Реализация на бирже существующих акций, принадлежащих акционерам, с последующей эмиссией нового выпуска для восполнения их доли в уставном капитале.

Основными преимуществами первого варианта относятся прозрачность и понятность денежных потоков и передачи акций, а основными недостатками – особенности правового регулирования эмиссии акций в части преимущественного права приобретения акций акционе-

рами, ограничение на разницу между ценой размещения по преимущественному праву и ценой IPO, а также блокирование обращения акций до регистрации отчета об итогах их выпуска.

Второй вариант проведения IPO на российском рынке более сложный, но он позволяет устранить недостатки правового регулирования, так как сам процесс эмиссии акций составляет лишь техническую часть проекта. Однако и в данном случае существуют определенные риски и налоговые ограничения.

В соответствии с особенностями российского законодательства процедура IPO на российском рынке по последовательности этапов и временным характеристикам существенно отличается от мировых стандартов. Эти отличия состоят в следующем:

- 1) Необходимость установления цены предложения на ранних этапах процесса публичного предложения самой компанией-эмитентом, без оценки спроса инвесторов;
- 2) Длительные сроки между датой определения цены предложения и началом размещения (приобретение акций инвесторами) и обращения (началом торговли акциями на вторичном рынке). На американском рынке во время предмаркетинга определяется диапазон цены предложения. При этом передвижная презентация, называемая road show (роуд-шоу), и сбор заявок позволяют определить спрос, а цена предложения устанавливается непосредственно перед распределением акций.
- 3) Согласно российскому законодательству, после регистрации выпуска ФСФР в силу вступает преимущественное право существующих акционеров на выкуп акций, действительное в течение 45 дней. В начале этого срока компания-эмитент должна определить цену предложения акций (цена публичного предложения дополнительных акций не может быть выше цены размещения акционерами общества – при осуществлении ими преимущественного права приобретения – более чем на 11,1%). И только после истечения срока преимущественного права компания-эмитент может выходить с публичным предложением на рынок.
- 4) Инвесторы не могут начать торговлю полученными в результате IPO акциями до момента регистрации отчета об итогах выпуска в ФСФР, что также подвергает их рискам изменения конъюнктуры рынка.

Издержки на российском фондовом рынке значительно ниже, чем на международных рынках (табл. 2).

Если взять условное размещение 100 млн. долл., заметно, что все издержки в комплексе значительно ниже, чем за рубежом.

Таблица 2 – Организационные издержки эмитента при выходе на IPO

Внутренний рынок		Внешний рынок	
1	2	3	4
Государственная пошлина за государственную регистрацию выпуска эмиссионных ценных бумаг	0,2% от объема эмиссии, но не более 3,5 тыс. долл.	Оплата услуг юридического советника, аудиторов, финансовых консультантов, банка-андеррайтера	100-150 тыс. долл.
Вознаграждение биржи	5 тыс. долл.	Вознаграждение услуг банка-депозитария	30-60 тыс. долл.
Вознаграждение финансового консультанта, и расходы на обязательное раскрытие информации	15 тыс. долл.	Вознаграждение биржи	50-100 тыс. долл.
Прочие расходы + реклама	Более 10 тыс. долл.	Расходы на официальный перевод документов, на печать информационного меморандума, почтовые расходы	До 100 тыс. долл.
Итого неснижаемые издержки:	Более 30 тыс. долл.	Итого неснижаемые издержки:	240-410 тыс. долл.

Еще одним значимым фактором, который влияет на активность компаний на внутреннем рынке IPO, являются законодательные ограничения. Российское законодательство направлено на сокращение общего срока реализации проекта IPO внутри страны и снижение транзакционных издержек эмитентов (табл. 3).

Таблица 3 – Срок реализации проекта IPO

До изменения в ФЗ «О рынке ценных бумаг»		После изменений в ФЗ «О рынке ценных бумаг»	
Государственная регистрация проспекта ценных бумаг в ФСФР	4 недели	Государственная регистрация проспекта в ФСФР	4 недели
Уведомление акционеров и реализация ими права выкупа акций	7 недель	Реализация акционерами преимущественного права выкупа акций	20 дней
Публичное размещение ценных бумаг на бирже	1 неделя	Публичное размещение ценных бумаг на бирже	1 неделя
Государственная регистрация отчета об итогах размещения	2 недели	Подведение итогов размещения. Листинг	4 недели
Вторичные торги	1 неделя	Уведомление об итогах размещения	1 день
Листинг	12 недель	Вторичные торги	1 день
Всего:	27 недель	Всего:	12 недель и 1 день

Следовательно, исходя из внесенных законодательных изменений, срок реализации первичного размещения сократился более чем в два раза. Так до внесения поправок в законодательство общий срок реализации проведения IPO составлял 27 недель (или 189 дней), а с внесением соответствующих поправок составил – 12 недель и 1 день (или 85 дней), сокращение произошло на 15 недель (или 104 дня).

Российские компании имеют возможность получить более высокую цену за свои акции, размещая их на зарубежных фондовых площадках. Развитая инфраструктура зарубежного фондового рынка, высокая ликвидность и структура денежных потоков способствуют принятию ими такого решения. Но размещение акций за границей не является единственной альтернативой проводить IPO на западных фондовых рынках и не всегда имеет смысл, так на российском рынке достаточно денежных средств, чтобы достичь справедливой цены, по крайней мере для компаний средней капитализации. Но в отсутствии достаточного опыта IPO на российском рынке эмитенты не всегда адекватно рассчитывают размеры финансирования, которые они могут привлечь на российском рынке от внутренних инвесторов. Следовательно, посредством публичного размещения акций значительное количество отечественных компаний расширят ресурсы рынка ценных бумаг и на этой основе привлекут массового инвестора на фондовые рынки России.

We reveal the process of the initial replacement of a company's shares on the domestic stock exchange grounds and offer measures for extending investment resources via replacement of securities on the Russian stock exchanges.

The key words: share, investment resources, capital, initial securities market, stock exchange.

Об авторе

В.В. Мандрон – канд. экон. наук., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

БУХУЧЕТ И ФИНАНСЫ

УДК 336

ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Р.А. Беспалов, О.В. Коваленко

В настоящее время большую обеспокоенность вызывают изменения, которые происходят в системе пенсионного страхования. Это вызвано прежде всего тем, что большая часть населения не вполне представляет себе как можно управлять своими пенсионными накоплениями и нужно ли это делать вообще. По умолчанию управлением пенсионными накоплениями граждан занимается Внешэкономбанк по поручению пенсионного фонда, но на рынке существует масса других управляющих компаний, которые управляют накоплениями от лица негосударственных пенсионных фондов.

Кроме того, вызывает интерес программа софинансирования пенсий, введенная в действие в октябре 2008 года. Ее эффективность сложно определить, так как для этого необходимо время.

Ключевые слова: пенсия, пенсионное страхование, пенсионный фонд, софинансирование, управляющая компания.

В последнее время всё чаще слышно о так называемом софинансировании пенсий граждан государством, так ли это на самом деле, и как обстоит дело с пенсиями и пенсионными накоплениями граждан в целом на территории РФ во время мирового финансового кризиса, мы попробуем разобраться.

Каждый работодатель в соответствии с законодательством уплачивает Единый Социальный Налог (ЕСН), с 1 января 2005 года ставка установлена в размере 26% от заработной платы каждого работника, 20% из которых поступают в Пенсионный фонд РФ на финансирование трудовой пенсии. Отчисления, которые получает Пенсионный фонд, распределяются между тремя составляющими трудовой пенсии: базовой, страховой и накопительной. С января 2005 года накопительная часть формируется только для лиц 1967 года рождения и моложе и составляет 6% (базовая 6%, накопительная 8%).

Размер базовой части устанавливается законодательством РФ и имеет одинаковый размер для всех пенсионеров, имеющих трудовой стаж не менее 5 лет. Ее размер не зависит от прежних заработков и подлежит ежегодной индексации с учетом темпов инфляции в стране. Отчисления работающего населения в базовую часть трудовой пенсии идут на выплаты текущих пенсий.

В отличие от базовой страховая часть определяется суммой страховых взносов, поступивших на индивидуальный лицевой счет в течение трудовой деятельности. Этот счет представляет собой обязательства государства перед будущим пенсионером и подлежит регулярной индексации. Текущие поступления идут на выплаты нынешних пенсий. Информация о размере страховой части ежегодно предоставляется всем застрахованным лицам.

С 1 апреля 2009 года в России размер страховой части трудовой пенсии по старости увеличился на 17,5%, об этом сообщается на официальном сайте Пенсионного фонда РФ. Пенсии россиян были увеличены в течение 2009 года два раза: 1 августа на 7,5% внепланово проиндексирована вновь страховая часть, а с 1 декабря на 31,4% вырастет базовая часть трудовой и социальной пенсий. Таким образом, всего за 2009 год пенсии будут увеличены 4 раза. В Пенсионном фонде отмечают, что к концу 2009 года среднегодовой размер трудовой пенсии по старости, которую получают свыше 30 млн. россиян, составит 5,641 тыс. рублей, превысив прожиточный минимум пенсионера на 33%. Размер социальной пенсии (установлена для нетрудоспособных и пожилых граждан, которые по тем или иным причинам не за-

работали трудовую пенсию), которую получают 2,5 млн. человек, в конце года достигнет величины прожиточного минимума пенсионера – 4,294 тыс. рублей.

Накопительная часть – формируется за счет средств накопленных на индивидуальном лицевом счете и дохода, полученного в результате инвестирования пенсионных накоплений. Взносы, поступившие на эту часть пенсии, не расходуются на выплаты текущих пенсий, а предназначены для инвестирования и получения дополнительного дохода к моменту выхода лица на пенсию. Способы управления накопительной частью будущий пенсионер выбирает самостоятельно. С января 2005 года накопительная часть формируется только для лиц 1967 года рождения и моложе. Пенсионный фонд ежегодно информирует граждан о размере их пенсионных накоплений.

Пенсионный фонд РФ ежегодно, не позднее 1 сентября, предоставляет застрахованным лицам информацию о состоянии их индивидуальных счетов. Не позднее 31 декабря текущего года застрахованное лицо, не чаще одного раза в год, самостоятельно реализует свое право выбора формирования накопительной части своей трудовой пенсии. В структуре трудовой пенсии инвестированию подлежит только накопительная часть, которая, начиная с 2005 года, формируется только для лиц 1967 года рождения и моложе.

В качестве вариантов управления накопительной частью выступают следующие:

1. Отказаться от права выбора, и оставить все как есть. В таком случае пенсионные средства будут переданы на инвестирование в государственную управляющую компанию «Внешэкономбанк».

2. Отказаться от услуг Пенсионного фонда, и выбрать негосударственный пенсионный фонд, осуществляющий деятельность по обязательному пенсионному страхованию. В таком случае необходимо будет заключить с выбранным негосударственным пенсионным фондом договор об обязательном пенсионном страховании и не позднее 31 декабря текущего года, уведомить Пенсионный фонд РФ о своем выборе.

3. Выбрать одну из управляющих компаний, заключивших с Пенсионным фондом РФ договор доверительного управления средствами пенсионных накоплений. В случае если управляющая компания предлагает несколько инвестиционных портфелей для инвестирования, необходимо будет выбрать один портфель. Заявление о выборе инвестиционного портфеля (управляющей компании) необходимо подать в Пенсионный фонд РФ не позднее 31 декабря текущего года.

Сделанный выбор не является окончательным и один раз в год можно изменить свое решение, выбрать другой негосударственный пенсионный фонд, другую управляющую компанию, отказаться от услуг негосударственного пенсионного фонда или управляющей компании и перевести пенсионные накопления обратно под управление государственной управляющей компании.

Пенсионные накопления граждан, которые не воспользовались правом выбора инвестиционного портфеля (управляющей компании) или негосударственного пенсионного фонда, по умолчанию будут переданы в распоряжение государственной управляющей компании. Правительство РФ назначило Внешэкономбанк государственной управляющей компанией, осуществляющей доверительное управление средствами пенсионных накоплений граждан. Инвестировать средства пенсионных накоплений Внешэкономбанк может лишь в ограниченный перечень инструментов, это исключительно государственные ценные бумаги. Согласно инвестиционной декларации Внешэкономбанк осуществляет инвестирование средств пенсионных накоплений в следующие виды активов:

- государственные ценные бумаги РФ, обязательства по которым выражены в валюте рублях и иностранной валюте;

- ипотечные ценные бумаги, гарантированные РФ;

- средства в рублях и иностранной валюте на счетах в кредитных организациях.

Максимальная доля в инвестиционном портфеле следующих классов активов составляет:

- а) государственные ценные бумаги РФ, обязательства по которым выражены в рублях – максимальная доля в портфеле не устанавливается;
- б) государственные ценные бумаги РФ, обязательства по которым выражены в иностранной валюте (облигации государственного валютного займа, облигации внутреннего государственного валютного займа, облигации внешних облигационных займов РФ) – 80%;
- в) ипотечные ценные бумаги – 40%;
- г) средства в рублях и иностранной валюте (долларах США и/или евро) на счетах в кредитных организациях – 20%.

Ежегодно за управление пенсионными накоплениями Банк удерживает вознаграждение, размер которого устанавливается Правительством РФ.

Таким образом, государственная управляющая компания обеспечивает высокую надежность накоплений при крайне низкой доходности.

Наряду с государственным пенсионным фондом в России действуют и негосударственные пенсионные фонды (НПФ) - особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения, осуществляющей деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению и деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному и по профессиональному пенсионному страхованию.

До 2004 года НПФ осуществляли деятельность в системе дополнительного добровольного негосударственного пенсионного обеспечения. С 2004 года НПФ были допущены к осуществлению деятельности по обязательному пенсионному страхованию. Негосударственные пенсионные фонды приняли на себя обязательства по организации инвестирования и учету средств пенсионных накоплений, назначению и выплате накопительной части трудовой пенсии лицам, заключивших с НПФ соответствующий договор до момента их выхода на пенсию. Фонды осуществляют размещение пенсионных резервов самостоятельно или через управляющую компанию. Инвестирование средств пенсионных накоплений осуществляется фондами в соответствии с законодательством РФ. Передача средств пенсионных накоплений управляющей компании (управляющим компаниям) производится НПФ на основании договора (договоров) доверительного управления.

Расчет и выплату накопительной части трудовой пенсии лицам, выбравшим НПФ для формирования накопительной части своей трудовой пенсии, будет заниматься выбранный лицом негосударственный пенсионный фонд.

В данном случае, управляющая компания – профессиональный участник рынка ценных бумаг, оказывающий услуги по управлению переданными средствами. Для работы с пенсионными накоплениями граждан управляющей компании необходимо пройти конкурс на право заключения с Пенсионным фондом РФ договора доверительного управления. Согласно российскому законодательству конкурс проводится ежегодно. Первый конкурс по отбору управляющих компаний состоялся осенью 2003 года, по итогам которого было отобрано 55 компаний. Таким образом, начиная с 2003 года, граждане для управления своей накопительной частью трудовой пенсии могут самостоятельно выбрать одну из управляющих компаний, заключивших с Пенсионным фондом РФ договор доверительного управления средствами пенсионных накоплений. Инвестирование средств пенсионных накоплений, переданных Пенсионным фондом в доверительное управление управляющей компании, осуществляется в соответствии с законодательством РФ.

Управляющая компания может инвестировать средства пенсионных накоплений в следующие виды активов:

- государственные ценные бумаги РФ и её субъектов, облигации российских эмитентов (облигации, выпущенные от имени муниципальных образований; облигации российских хозяйственных обществ);
- акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ;
- паи (акции, доли) индексных инвестиционных фондов, размещающих средства в государственные ценные бумаги иностранных государств;
- облигации и акции иных иностранных эмитентов;

- ипотечные ценные бумаги, выпущенные в соответствии с законодательством РФ об ипотечных ценных бумагах;
- средства в рублях и иностранной валюте на счетах в кредитных организациях;
- депозиты в рублях в кредитных организациях.

Управляющая компания осуществляет только управление средствами пенсионных накоплений, расчет и выплату накопительной части трудовой пенсии лицам, выбравшим частную управляющую компанию, производит Пенсионный фонд РФ.

В I квартале 2009 года частные управляющие компании показали среднюю доходность от инвестиций пенсионных накоплений на уровне почти 30% (29,71%) годовых. Таких результатов компании не демонстрировали уже четыре года и, кроме того, по этим показателям они существенно превзошли отрицательные итоги инвестирования Внешэкономбанка: - 7,23% годовых. Так как ряд компаний, получивших отрицательную доходность по итогам прошлого года, стали снижать долю вложений в акции и те, кто этого не сделал, сумели показать доходность выше 30%.

Тем не менее, хорошие показатели частных компаний за первые четыре месяца 2009 года не смогли перекрыть убытки предыдущих периодов. Средняя доходность управляющих компаний за прошедшие 12 месяцев по данным на 31 марта составила (-18,88%) годовых, а за предыдущие три года - (-2,93%). Что касается Внешэкономбанка, то за аналогичный период банк показал такую же доходность, но в положительном выражении. Отрицательные результаты инвестирования пенсий в I квартале текущего года во Внешэкономбанке объясняют консервативной инвестиционной декларацией, почти на 100% состоящей из госбумаг.

Оценивая результаты деятельности частных управляющих, высокая доходность может стать одним из маркетинговых ходов для привлечения новых клиентов. Сейчас многие будут сопоставлять свою доходность с доходностью Внешэкономбанка. Точно так же действует и сам Внешэкономбанк, показывая в плохие для управляющих годы положительную доходность и делая акцент на сохранности пенсионных накоплений.

Прежде, чем решать вопрос, о том кому же всё-таки поручить управление вашей пенсией, стоит задуматься о том, какая компания будет заниматься вашими пенсионными накоплениями.

Что касается софинансирования пенсии государством, то более 400 млн. рублей успели перечислить за себя россияне в рамках данной программы, вступившей в силу в октябре 2008 года. Программа государственного софинансирования предоставляет гражданам хорошую возможность удвоить свой взнос в будущую пенсию за счет государства. Независимо от возраста, россияне могут добровольно отчислять в счет будущей пенсии от 2 до 12 тыс. рублей в год, а государство будет добавлять столько же, но не более 12 тыс. в год. Данный механизм будет действовать 10 лет с момента первого взноса, при этом подать заявление можно до 2013 года. На государственное софинансирование могут рассчитывать только те участники программы, кто за год внесет не менее 2 тыс. рублей. Кроме того, взнос можно также утроить – за счет работодателя. Предприятие тоже может вносить на пенсионный счет работника 12 тыс. рублей в год, получая освобождение от ЕСН на сумму софинансирования.

Отвечая, на вопрос что же такое пенсия граждан РФ во время мирового финансового кризиса невольно можно прийти к выводу, что это всё-таки реальность. И в этой реальности живут пенсионеры, которые как воздуха ждут очередной индексации. А те, кому до пенсии ещё далеко, особо и не задумываются о том, на какие средства они будут существовать, когда это время придёт. Поэтому вся надежда на реформу пенсионной системы 2010 года, которая будем надеяться, приблизит российскую пенсионную систему к международным стандартам и никакой финансовый кризис не сможет этому помешать.

Now the big concern is caused by changes which occur in system of pension insurance. It is caused first of all by that the population large part not quite imagines as it is possible to operate the pension accruals and whether it is necessary to do it in general. By default the Vneshekonombank on the instructions of a pension fund attends to management of pension accruals of citizens, but in the market there is a weight of other management companies which operate accumulation on behalf of not state pension funds.

Besides, causes interest the program of sofinancing the pensions, installed in October, 2008. Its efficiency is difficult for advancing, as time for this purpose is necessary.

The key words: pension, pension insurance, pension fund, sofinancing, a management company.

Об авторах

Р.А. Беспалов - канд. экон. наук, доц., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, e-mail: beroan@mail.ru.

О.В. Коваленко - канд. экон. наук, доц., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, e-mail: olik_nolik@mail.ru

УДК 657.26

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

О. В.Дедова

В статье приведены принципы формирования в бухгалтерском учете финансовых результатов и порядок его отражения на бухгалтерских счетах.

Ключевые слова: учет, доходы, расходы, финансовый результат, принципы.

Итоговый результат деятельности организации за определенный период называют финансовым результатом или прибылью (убытком). Финансовый результат отражает все стороны деятельности организации.

Прибыль - разница между выручкой от реализации продукции, работ, услуг и затратами на их производство. Информация о доходах и расходах организации обобщается на балансовом счете 90 «Продажи», этот счет предназначен и для определения финансового результата.

Финансовый результат отражается в отчете о прибылях и убытках. Основное предназначение информации, формируемой в этом отчете, состоит в характеристике масштабов доходобразующих поступлений и расходов, обусловленных использованием ресурсов организации. Показатели прибыли призваны представить эффективность делового оборота организации во всех существенных аспектах использования ресурсного потенциала организации. Такой подход на наш взгляд касается, прежде всего, следующих моментов деятельности:

- 1) проводимой кредитной политики на товарном рынке;
- 2) качества доходов с точки зрения устойчивости их поступления от видов деятельности;
- 3) эффективности использования основных факторов производства - труда, средств и предметов труда, менеджмента (в ряде случаев особо характеризуется реклама);
- 4) увязки показателей прибыли и прироста денежных средств организации (ликвидности).

Доходы и расходы являются показателями, определяющими финансовый результат деятельности любой организации. Для того чтобы в финансовой отчетности представить достоверную, полную и максимально полезную для пользователей информацию о доходах и расходах, организация, по нашему мнению, должна соблюдать основополагающие допущения (принципы), и именно принцип начисления. Суть его заключается в том, что экономические события, в том числе доходы и расходы, должны признаваться и отражаться в отчетности в том периоде, в котором они получены или произведены, независимо от поступления или уплаты денежных средств с учетом того факта, что организация не намерена прекращать

или значительно сокращать объемы своей деятельности. Кроме того, согласно МСФО, затраты необходимо признавать в качестве расходов даже при отсутствии договора, первичных документов в том отчетном периоде, к которому они относятся.

Показатели прибыли необходимы для выработки правильных деловых решений. В большинстве случаев те показатели, которые влияют на выбор решения, не фиксируются прямо в финансовой отчетности. Однако финансовая отчетность формирует в бухгалтерском учете такую систему показателей, которая оказывается существенной при расчете вторичных (опосредованных), но в то же время и конечных характеристик бизнеса - доходности, риска, ликвидности, экономической жизнеспособности и т.п.

Если сравнить все доходы, полученные организацией за все время ее существования, с расходами, понесенными ею, то будет легко найти полученную прибыль. Но обычно финансовый результат исчисляют за какие-то отдельно взятые временные промежутки: год, квартал, месяц. Здесь и возникает сложность: какие именно доходы были получены именно в данный отчетный период и как выявить величину расходов, благодаря которым эти доходы были получены. Такие расчеты затруднительны, что придает прибыли условный характер.

Разделяя доходы и расходы по промежуточным отчетным периодам, организация сталкивается с одной из ситуаций:

- 1) расходы очевидны, а доходы сомнительны;
- 2) доходы очевидны, а расходы сомнительны.

Основная задача бухгалтерского учета доходов и расходов на предприятиях сводится к определению их величин, которые должны быть представлены в бухгалтерской отчетности. Но именно эта задача считается одной из самых трудных в экономической науке. Ее решение проходит три этапа: выбор фактов хозяйственной жизни, идентифицируемых как доходы и расходы, т.е. определение момента возникновения (признания) доходов и расходов; отнесение доходов и расходов к отчетным периодам, за которые исчисляется финансовый результат; оценка доходов и расходов.

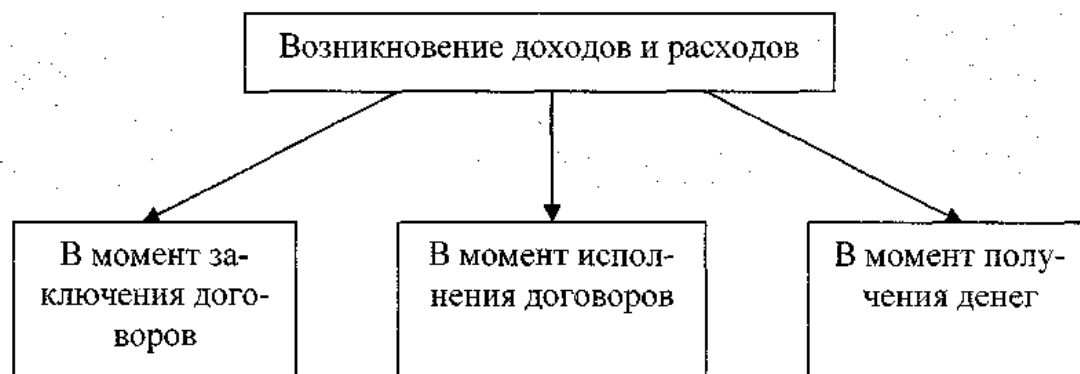


Рис. 1 Признание доходов и расходов

Каждый из рассмотренных подходов к определению момента возникновения (признания) в учете доходов и расходов содержит как положительные, так и отрицательные стороны. Нормативные документы, регулирующие практику бухгалтерского учета, из всех возможных вариантов выбирают один [1, 2]. Это не означает, что он лучше или хуже остальных, просто на определенный отрезок времени законодатель принимает одно из трех возможных решений, и оно становится бухгалтерской нормой. Для большинства организаций используется способ учета доходов и расходов в момент исполнения договора.

Порядок распределения доходов и расходов по отчетным периодам формируется бухгалтерским принципом соответствия, согласно которому расходы должны уменьшить прибыль того отчетного периода, в котором, благодаря этим расходам, предприятием были получены доходы [3].

Задача соотнесения фактов хозяйственной жизни предприятия с отчетными периодами, финансовый результат которых они формируют, обуславливает методологию бухгалтерского учета доходов и расходов.

Существующее в теории многообразие вариантов оценки доходов и расходов в практике официального бухгалтерского учета ограничивается предписаниями нормативных актов, которые из всего спектра возможных решений выбирают какой-либо один способ, либо их оговоренное число.

Одним из принципов учета доходов и расходов является принцип денежной оценки. Он лежит в основе анализа бухгалтерской информации. Ведь анализ бухгалтерской отчетности - это сопоставление определенных ее элементов: оборотных активов и текущих обязательств, прибыли и активов, собственных источников средств и кредиторской задолженности и т.д. И именно единая денежная оценка делает их сопоставимыми [4].

Принцип непрерывности напрямую определяет учетную концепцию финансового результата деятельности предприятия. Нельзя определить прибыль, полученную собственниками за весь период существования деятельности организации, если она будет существовать постоянно. Прибыль можно исчислить только за условно ограниченный отрезок времени - отчетный период. Отсюда принцип непрерывности тесно связан с принципом соответствия. Мы соотносим расходы и полученные благодаря ним доходы как относящиеся к конкретному отчетному периоду. Именно за этот период и исчисляется финансовый результат (прибыль или убыток). Это еще раз подчеркивает высокую степень условности показателя оценки рентабельности как соотношения прибыли с итогом актива баланса. Так как временная составляющая актива шире отчетного периода, за который исчислена прибыль. Исходя из этого, актив и величина прибыли могут рассматриваться как несопоставимые величины [5].

Принцип непрерывности деятельности субъекта бухгалтерского учета является ключевой концепцией современной бухгалтерской теории и практики во всем мире. Более того, мнение о его выполнении лежит в основе аудиторского подтверждения бухгалтерской отчетности. Формируя подходы к оценке имущественного потенциала ведущих учет предприятий, оно формирует идею исчисления финансовых результатов их деятельности. Непрерывность деятельности является не просто бухгалтерским методологическим принципом, но идеей, определяющей восприятие деятельности компании в современной экономике как направленной на продолжение и развитие, а не заранее ограниченной определенными временными рамками [5].

Такое восприятие меняет наш взгляд на картину финансового положения компании, в которой дебиторская и кредиторская задолженность трактуются как предоставленный и полученный предприятием кредит, значимая часть которого предоставляется и получается на постоянной основе, что неотъемлемо присуще деятельности любого предприятия.

Концепция непрерывности, таким образом, соотносится с принципом имущественной обособленности предприятия, в соответствии с которым смена собственника не прекращает деятельность фирмы.

Принцип рациональности - это единственный из учетных принципов, который носит не методологический, а организационный характер. Его значение заключается в том, чтобы показать, как должен быть организован учет на предприятии. Идея принципа рациональности - это оценка соотношения выгод и затрат, связанных с ведением бухгалтерского учета. Это означает, что бухгалтерский учет рассматривается как система, могущая приносить предприятию экономические выгоды. При этом объем затрат на организацию и ведение бухгалтерского учета не должен превышать экономических выгод от функционирования учетной системы.

Конкретные бухгалтерские записи, которые мы делаем, изменяют показатели отчетности (оценку активов, обязательств, прибыли и проч.). Изменение показателей отчетности меняют значение соответствующих аналитических показателей, получаемых путем их (данных отчетности) сопоставления (платежеспособности, рентабельности и т.д.). Изменение результатов анализа бухгалтерской отчетности предприятия меняет мнение пользователей о

его финансовом положении, а именно это мнение определяет их решения относительно того, вкладывать или не вкладывать в это предприятие деньги.

Понимание идей принципа рациональности позволяет нам рассматривать систему бухгалтерского учета на предприятии как одно из направлений его деятельности, задачей которой является получение прибыли. Сумму этой прибыли весьма непросто исчислить, но очевидно то, что часть прибыли, которую получает предприятие, должна обеспечиваться работой бухгалтерии [4].

Финансовый результат хозяйственной деятельности организации определяется показателем прибыли или убытка, формируемым в течение календарного (хозяйственного) года. Формирование итогов годового финансового результата осуществляется накопительным путем в течение всего года на счете 99 «Прибыли и убытки» в виде его «свернутого остатка, отражающего прибыль - по кредиту счета либо убыток - по дебету счета.

По завершении первого квартала на этом счете подводится промежуточный годовой итог финансового результата за первый квартал, по завершении второго квартала - за первое полугодие, по завершении третьего квартала - за 9 месяцев года, и по завершении четвертого квартала формируется итоговый финансовый результат за весь отчетный год.

Финансовый результат представляет собой разницу от сравнения сумм доходов и расходов организации. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества организации - прибыль, а расходов над доходами - уменьшение имущества - убыток. Полученный организацией за отчетный год финансовый результат в виде прибыли или убытка соответственно приводит к увеличению или уменьшению капитала организации. Взаимосвязь счетов по формированию финансового результата от обычных видов деятельности и итогового результата представлена на рисунках 2, 3.

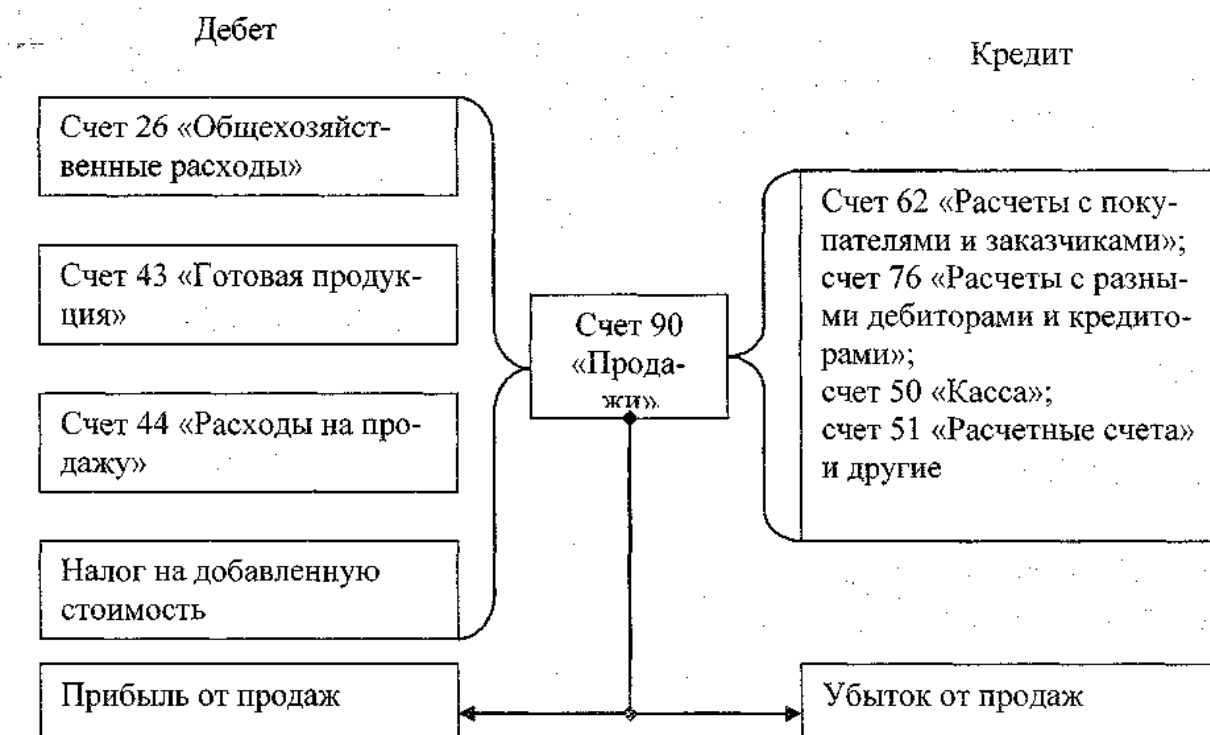


Рис. 2 Взаимосвязь счетов при формировании финансового результата по обычным видам деятельности

Информация о финансовых результатах формируется в соответствии с названными документами на трех счетах бухгалтерского учета:

- на счете 90 «Продажи» - по кредиту отражается выручка от продаж, включая косвенные налоги (акцизы), а по дебету - все расходы организации вместе с вычитаемыми из выручки налогами, штрафными санкциями и текущим налогом на прибыль;

- на счете 91 «Прочие доходы и расходы» - осуществляется раздельное обобщение информации о прочих доходах (по кредиту счета) и расходах (по дебету счета) отчетного периода;

- на счете 99 «Прибыли и убытки» - показывают финансовые результаты от последствий фактов хозяйственной деятельности.

Реализационный финансовый результат от продаж выявляется на бухгалтерском счете 90 «Продажи» и определяется в виде разницы между суммой выручки (без косвенных налогов и платежей - НДС, акцизы и т. п.), отражаемой по кредиту счета 90, и суммой фактической себестоимости проданных продукции, работ и услуг, отражаемой по дебету этого же счета. При этом в расчет принимаются также доходы и расходы от операций, составляющих предмет деятельности организации.

Реализационный финансовый результат от продаж определяется в конце каждого отчетного периода. Если в качестве финансового результата предприятие получило прибыль, то она отражается по кредиту счета 99 «Прибыли и убытки» в корреспонденции с дебетом счета 90 «Продажи». Если результатом деятельности организации является убыток, то он отражается на дебете счета 99 «Прибыли и убытки» в корреспонденции с кредитом счета 90 «Продажи».

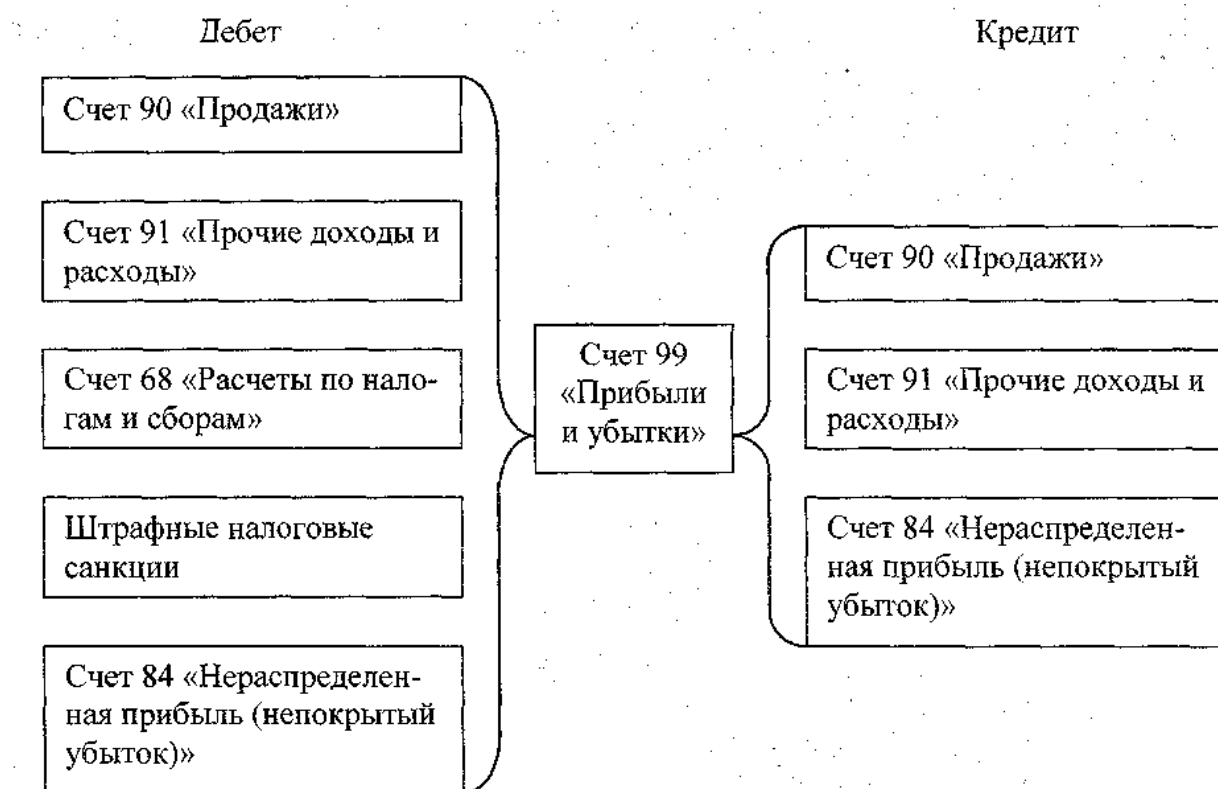


Рис. 3 Взаимосвязь счетов при формировании конечного финансового результата предприятия

В годовой бухгалтерской отчетности этот показатель отражается после производимой в декабре реформации баланса по данным об остатке по счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», субсчет 1 «Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного года». При этом соответствующий остаток счета 99 в виде прибыли или убытка переносится на счет 84, субсчет 1. Нераспределенная прибыль относится на кредит субсчета 84-1, а непокрытый убыток - на дебет этого же субсчета.

По измененной с 1997 г. методологии Министерства финансов РФ, ориентированной на применение принципов международных стандартов финансовой отчетности, использова-

ние нераспределенной чистой прибыли отчетного года должно отражаться в году, следующем за отчетным, на основании утвержденных учредителями (участниками) итогов деятельности и распределения прибыли по годовому отчету за истекший год.

В текущем бухгалтерском учете сумма нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) за истекший отчетный год переносится с субсчета 84-1 «Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного года» на субсчет 84-2 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет».

Такая корреспонденция счетов основана на систематизированном отражении фактов хозяйственной деятельности основной сферы предпринимательства.

Бухгалтерские записи по субсчетам счета 90 «Продажи» на предприятиях ведут в накопительном порядке с начала отчетного года. Месячные итоги субсчетов переносятся на синтетический счет Главной книги, который ежемесячно закрывается. Разница между дебетовыми и кредитовыми оборотами представляет собой финансовый результат от обычных видов деятельности. Она переносится на счет 99.

Счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» предназначен для обобщения информации о наличии и движении сумм нераспределенной прибыли или непокрытого убытка организации. Сумма чистой прибыли списывается заключительными оборотами декабря в кредит счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в корреспонденции со счетом 99 «Прибыли и убытки».

Сумма чистого убытка отчетного года списывается заключительными оборотами декабря в дебет счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в корреспонденции со счетом 99 «Прибыли и убытки», что в учете отражается записью:

Дебет 99 «Прибыли и убытки»

Кредит 84 «Нераспределенная прибыль» - закрывается счет 99 «Прибыли и убытки» и чистая прибыль отчетного года переносится на счет 84 «Нераспределенная прибыль».

In this article the main idea is the principles of formation in book keeping of financial results and its reflex ion at the business acconts

The key words: *the accounts, incomes, expenses, financial result, principles.*

Список литературы

1. *Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99*, утвержденное приказом Минфина России от 06 мая 1999 г. № 32н
2. *Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99* утвержденное приказом Минфина России от 06 мая 1999 г. № 33н
3. *Ануфриев В.Е.* Учет формирования финансового результата и распределения прибыли организации // Бухгалтерский учет, № 10, 2001 г.
4. *Пятов М.Л.* Соотношение принципов бухгалтерского учета и его влияние на бухгалтерскую информацию // БУХ. 1С, № 8, 2007 г.
5. *Соколов Я.В. Бычкова СМ.* Принцип постоянно действующего предприятия // Бухгалтерский учет, № 4, 2001 г.

Об авторе

О.В. Дедова - канд. экон. наук, ст. преп., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

УДК 33

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Н. Н. Ковалева., А. Г. Сабадашев

Проблема выявления и профилактики экономических правонарушений, связанных с искажением бухгалтерской отчетной информации, является малоизученной. В связи с этим актуальной представляется необходимость ее рассмотрения с точки зрения судебно-бухгалтерской экспертизы

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, судебно-бухгалтерская экспертиза, экономические правонарушения, финансово-хозяйственная деятельность, банкротство

В системе предупреждения экономической преступности и нарушений финансово-хозяйственной дисциплины особое место занимает экспертиза и оценка достоверности и надежности отчетной бухгалтерской информации. Пристальное внимание к данной проблеме вызвано также и тем, что в современных условиях совершенствуется характер преступлений в экономической сфере и отмечается рост интеллектуального уровня лиц, совершивших экономические преступления. Если ранее объектом экспертного исследования были в основном правонарушения, связанные с расследованием фактов недостач, растрат и хищений товарно-материальных ценностей, денежных средств и других видов имущества, то наиболее распространенными сейчас являются преступления, совершаемые с помощью искажения и фальсификации данных бухгалтерской отчетности. К таким видам правонарушений можно отнести налоговые преступления, незаконное получение кредита, обман потенциальных инвесторов (партнеров) и другие виды преступлений.

В современных условиях хозяйствования к организации бухгалтерской экспертизы предъявляются качественно новые требования, поэтому сегодня особое внимание должно быть уделено методологии и организации этого важного участка учетно-контрольной работы как важнейшей функции системы решения хозяйственных споров и выявления правонарушений в экономической сфере.

Согласно глоссарию «Экспертиза» - слово латинского происхождения от «expertus», опытный, сведущий. В Российском законодательстве этот термин закрепили только уголовно-процессуальные кодексы 1922 и 1923 годов, отказавшись от термина «сведущие лица», принятого судебными уставами Российской империи и ввели термин «эксперт» [1].

Экспертиза может проводиться в различных государственных органах, ведомственных учреждениях и негосударственных организациях в зависимости от предмета и назначения экспертизы. Решаемые экспертами вопросы весьма разнообразны. Постановка их определяется потребностями практики государственных органов, коммерческих и некоммерческих организаций, должностных лиц и просто интересами граждан. Вследствие этого существует определенная классификация судебной экспертизы. По мнению Чаадаева С. Г., судебно-бухгалтерская экспертиза включает шесть классов судебных экспертиз:

1. Судебно-медицинские и Психофизиологические экспертизы, среди которых в качестве родовых выступают собственно судебно-медицинские, в том числе судебно-токсикологические, судебно-психиатрические, а также пограничные с ними судебно-психологические экспертизы.

2. Криминалистические экспертизы: судебно-почерковедческие, судебно-технические экспертизы документов, судебно-трасологические, судебно-баллистические, судебно-портретные, а также экспертизы материалов, веществ и изделий из них либо их микроследов.

3. Судебные инженерно-транспортные экспертизы, из которых в данное время значительный удельный вес занимают судебно-автотехнические (точнее, автодорожные); далее можно назвать такие, как воднотранспортные, авиационно-технические (или воздушно-транспортные), железнодорожно-технические (железнодорожные).

4. Судебно-экономические в этом классе наиболее распространенными ныне являются судебно-бухгалтерские, финансово-кредитные и комплексные (комиссионные) экономические экспертизы.

5. Судебно-технические, в ряду которых можно назвать экспертизы: 1) по технике безопасности в различных отраслях промышленного и сельскохозяйственного производства; 2) строительно-технические, в том числе проектно-технические; 3) пожарно-технические и 4) исследования взрывов и пожаров в промышленных цехах, на определенных технологических циклах.

6. Судебно-экологические экспертизы, связанные с охраной природы и окружающей среды. Данный класс экспертиз образуют исследования, которые в настоящее время базируются на экологической науке, приобретающей в последнее время все большее актуальное значение. В следственно-судебной практике такие исследования пока единичны и осуществляются комплексно специалистами санитарно-эпидемиологических станций, учреждений по охране леса, вод и тому подобное в сотрудничестве с учеными в области экологии [7].

В тоже время более детализированная классификация предложена Д. Александровым, который, кроме перечисленных выше групп, предлагает следующие виды судебной экспертизы:

- Судебно-почвоведческие: минералогическая и почвоведческая.
- Сельскохозяйственные: агробиологическая, агротехническая, зооветеринарная, ветеринарно-токсикологическая.
- Судебно-экологические: экспертиза экологии и экологии среды биоценоза.
- Экспертиза пищевых продуктов.
- Искусствоведческие экспертизы [6].

Однако, в последнее время наблюдается тенденция не разделять экспертизы на классы. Это объясняется тем, что наука не стоит на месте, появляются новые методы исследований, новые виды экспертиз, и поэтому достаточно сложно относить те или иные виды экспертиз к определённому классу.

Более подробно остановимся на судебно-экономической экспертизе, подвидом которой выступает судебно-бухгалтерская экспертиза. Судебно-бухгалтерская экспертиза – это процессуально-правовая форма применения экспертно-бухгалтерских знаний в целях получения источника доказательств по уголовным, гражданским, арбитражным делам.

Трудность состоит не только в том, что у следователя нет необходимых знаний и навыков по бухгалтерскому учету, но сегодня в большинстве случаев преступления в сфере экономики являются многоэпизодными. Правовая бухгалтерия (судебная бухгалтерия) неразрывно связана с материальным и процессуальным законодательством, финансовым, налоговым и уголовным правом, уголовным процессом, криминалистикой и криминологией. Объективно повышается роль современных данных бухгалтерии в арбитражном и гражданском процессах. При возникновении сомнений в достоверности бухгалтерских документов они направляются на судебно-бухгалтерскую экспертизу. Целью судебно-бухгалтерской экспертизы является установление истины по гражданскому, уголовному, административному делу. Существенно и то, что наличие в деле актов ревизий, аудиторских проверок, заключений ведомственных инспекций, а также письменных консультаций специалистов не заменяет заключение эксперта и не исключает возможности назначения судебной экспертизы по тем же вопросам.

Задачи судебно-бухгалтерской экспертизы можно подразделить на четыре группы. Указанный подход основан на классической теории судебно-бухгалтерских экспертиз и поэтому в полной мере отражает все аспекты экспертной деятельности в области бухгалтерского учета с учетом сложившейся рыночной экономики.

К первой группе относится установление обоснованности оприходования и списания материальных ценностей и денежных средств. По этой группе бухгалтерская экспертиза устанавливает:

- обоснованность оприходования материальных ценностей по отдельным наименованиям материальных ценностей;
- правильность отражения в учете расчетных операций за материальные ценности и услуги;
- обоснованность оприходования, начисления, выплаты и списания денежных средств.

Ко второй группе относится установление наличия или отсутствия материальных ценностей и денежных средств. При решении этих задач бухгалтерская экспертиза устанавливает не только сам факт наличия (отсутствия) недостачи или излишков, но также ее (их) размеры, место и время образования, суммы материального ущерба, а также способы сокрытия недостачи (излишков) материальных ценностей и денежных средств или другого вида материального ущерба в бухгалтерском учете.

К третьей группе относится определение правильности ведения бухгалтерского учета, отчетности и организации контроля в целях установления:

- соответствия отражения в бухгалтерских документах хозяйственных операций требованиям действующих нормативных актов по ведению бухгалтерского учета и составлению отчетности;
- правильности документального оформления операций приема, хранения, реализации, списания материальных ценностей и денежных средств;
- недостатков в организации и ведении бухгалтерского учета и контроля, которые способствовали или могли способствовать образованию недостач, излишков, необоснованному списанию денежных средств, причинению другого материального ущерба или препятствовали их своевременному выявлению;
- правильности применения всех необходимых методов контроля при производстве ревизии или других способов современного финансового контроля для установления фактов недостачи, излишков материальных ценностей и денежных средств.

К четвертой группе относится установление круга лиц, в ведении которых находились материальные ценности и денежные средства, а также ответственных лиц за нарушение правил ведения учета и контроля. При решении задач этой группы бухгалтерская экспертиза устанавливает:

- круг материально ответственных лиц, за которыми по документальным данным в период образования недостач (излишков), необоснованного списания числились материальные ценности и денежные средства;
- круг должностных лиц, обязанных обеспечить выполнение требований по ведению бухгалтерского учета и контроля, несоблюдение которых установлено в процессе производства экспертизы.

Эксперт-бухгалтер может решать также и другие вопросы, связанные с несоблюдением требований бухгалтерского учета и контроля, финансовой, кассовой и расчетной дисциплины, если для этого необходимо применение его специальных познаний.

Сегодня самым актуальным становится назначение судебно-бухгалтерской экспертизы при расследовании уклонений от уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей (статья 19.9 УК РФ). Главная цель такого рода правонарушений - укрытие от налогообложения размера действительно полученного дохода путем внесения искажений в расчет налога на прибыль. Это также ведет к искажениям отчетного баланса в сторону занижения размера нераспределенной прибыли и включению в пассив завышенных (несуществующих) сумм. Преднамеренность искажения подтверждается достижением искусственного равенства между активами и пассивами отчетного баланса. Для выявления признаков подобных деяний целесообразно применение метода сопоставления материалов отчетности с другими документальными данными [1].

Преднамеренность искажения размера нераспределенной прибыли, показанного в отчетности, кроме отмеченных расхождений, может быть подтверждена взаимным сличением записей, сделанных по счетам 90, 91 и 99 в Главной книге, с показателями баланса и отчета о прибылях и убытках. Размер прибыли, показанный в отчетности, хранящейся в архиве предприятия, и в фальсифицированной отчетности, представленной в налоговые и статистические органы, всегда идентичен. Одновременно это предполагает, что разрыв показателя прибыли между внутренним (для собственного пользования) и отчетным (так называемым "архивным") балансом будет соответствовать по своей сумме разрыву между показателями бухгалтерского учета (обороты и сальдо по счетам 90, 91 и 99) и показателями баланса и отчета о прибылях и убытках.

Как показывает анализ следственной и экспертной практики, при возбуждении уголовных дел, связанных с преднамеренным искажением отчетных данных, бывают очень редкими случаи, когда работники бухгалтерии с согласия руководства осуществляют ведение "двойной" бухгалтерии. Суть такого учета заключается в том, что на предприятии осуществляется ведение двух Главных книг, одна из которых отражает действительное финансовое состояние экономического субъекта, а другая - искаженное, соответствующее данным и показателям представленного бухгалтерского (финансового) отчета.

Исследование динамики количественных (объемных) и качественных показателей за несколько смежных отчетных периодов или их взаимное сопоставление с показателями отчетности аналогичных по роду деятельности предприятий с большей степенью вероятности может указывать на признаки определенных составов преступлений, что нашло подтверждение в практике экспертных бухгалтерских исследований и работы правоохранительных органов.

Например, относительно низкий уровень фондоотдачи, определенный в отчетности одного из группы сопоставимых по роду деятельности предприятий, может указывать на укрытие части дохода именно этим предприятием. Аналогично будет выглядеть негативная динамика объемного показателя (суммы прибыли) на одном и том же предприятии в течение нескольких отчетных периодов при относительной стабильности других объемных показателей.

Считаем возможным предложить и более сложные поисковые сопоставления отчетных показателей. Например, при анализе отчетности не исключается обращение к учетным данным о взаимосвязанных с проверяемой организацией хозяйственных объектах. Так, если на каком-то предприятии ежеквартально возрастают объемные показатели коммунальных услуг (электроэнергия, вода, газ и т.д.), по данным предъявленных счетов-фактур, а объем продаж продукции (работ, услуг), отраженный в отчетности, остается неизменным или даже снижается, то следует предположить, что указанное несоответствие вызвано выпуском неучтенной продукции. Сопоставлению также можно подвергнуть соотношение количества (или изменение количества) работающих на конкретном предприятии с объемами выпускаемой продукции (работ, услуг). Рассчитанное соотношение также можно сравнить с аналогичными соотношениями других сопоставимых по роду деятельности предприятий. Именно на признаки таких противоправных деяний должны быть нацелены оперативные возможности правоохранительных органов, а впоследствии и целенаправленная бухгалтерская экспертиза отчетных и учетных первичных бухгалтерских документов.

В соответствии с действующим законодательством отчетность предприятий, привлекающих средства юридических и физических лиц, должна подвергаться обязательной аудиторской проверке, итогом которой выступает аудиторское заключение. Согласно статье 5 ФЗ «Об аудиторской деятельности» №307-ФЗ от 30.12.2008г. обязательный аудит проводится в случаях, если:

- 1) организация имеет организационно-правовую форму открытого акционерного общества;
- 2) организация является кредитной организацией, бюро кредитных

историй, страховой организацией, обществом взаимного страхования, товарной или фондовой биржей, инвестиционным фондом, государственным внебюджетным фондом, фондом, источником образования средств которого являются добровольные отчисления физических и юридических лиц;

3) объем выручки от продажи продукции (выполнения работ, оказания услуг) организации (за исключением сельскохозяйственных кооперативов и союзов этих кооперативов) за предшествовавший отчетному год превышает 50 миллионов рублей или сумма активов бухгалтерского баланса по состоянию на конец года, предшествовавшего отчетному, превышает 20 миллионов рублей. Для муниципальных унитарных предприятий законом субъекта Российской Федерации финансовые показатели могут быть снижены;

4) в иных случаях, установленных федеральными законами [3].

Поэтому отсутствие аудиторского заключения в том случае, когда отчетность подлежит обязательному аудиту, может указывать на наличие умысла скрыть истинное финансовое состояние предприятия. Если аудитором подтверждается недостоверная или искаженная отчетность, то возникает вопрос об ответственности аудитора с учетом последствий использования данных такой отчетности внешними пользователями.

Исторически сложилось так, что именно для выявления преступлений, связанных с искажением данных бухгалтерской отчетной информации, правоохранительные органы обратились к возможностям финансово-экономического анализа, проводимого экспертами-специалистами. Основными оценочными показателями финансового состояния инвестируемого или кредитуемого предприятия со стороны внешних пользователей являются показатели ликвидности. Исследователи называют три вида коэффициента ликвидности:

1) коэффициент абсолютной ликвидности - отношение суммы наиболее ликвидных активов к общей сумме краткосрочных пассивов. При нормальной работе предприятия такой коэффициент составляет величину от 0, 2 до 0, 5;

2) промежуточный коэффициент ликвидности (иногда называемый "критическим") - основан на включении в состав платежных средств имеющейся в балансе задолженности дебиторов. Оценка нижней границы этого коэффициента равна 1;

3) коэффициент текущей ликвидности, при котором принимаются в расчет и медленно реализуемые активы. Нормальная работа предприятия характеризуется величиной коэффициента не менее 2, т.е. общая сумма оборотных средств должна не менее чем в два раза превышать общую сумму краткосрочной задолженности предприятия.

Представители государственных контролирующих органов используют возможности экономического анализа и при производстве ревизий в конкретных организациях. Анализ показателей отчетности предприятия в целом, его отдельных звеньев и участков деятельности в данном случае используется для выделения отдельных участков деятельности, требующих особого внимания.

Экономический анализ в этих двух направлениях: выделение среди нескольких однородных организаций объекта, требующего усиленного внимания, а при работе на конкретном объекте - выделение сомнительных операций - широко применяется для активизации поисковой работы оперативных работников органов по борьбе с экономическими и налоговыми правонарушениями.

Накопленный практический опыт и основанные на нем теоретические положения модифицируются именно с целью активизации правоохранительной деятельности не только для борьбы с новыми видами экономических преступлений, но и для их профилактики.

В юридической практике для выявления и предупреждения экономических правонарушений может использоваться как заведомо искаженная, так и нефальсифицированная (неискаженная) отчетная информация. В этой связи представляется важным разработка классификационной группировки приемов искажения информации бухгалтерской отчетности. Наиболее распространенными терминами в современных публикациях являются "вуалирование" и "фальсификация" показателей отчетности.

С точки зрения экспертного бухгалтерского исследования, вуалирование есть умышленное искажение отдельных статей актива или пассива баланса, не оказывающее влияния на величину валюты баланса, с целью улучшения или ухудшения финансового положения организации.

Наиболее распространены следующие приемы вуалирования.

1. Погашение (компенсирование) статей актива и пассива путем неправильного зачета требований и обязательств. Такого рода искажения бухгалтерского баланса чаще всего встречаются при отражении данных по счетам 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками", 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" и др.

2. Дробление статей, размеры которых стремятся уменьшить, на части и присоединение этих частей к другим статьям. Данный прием может использоваться, например, с целью сокращения суммы остатка наличных денежных средств в кассе на отчетную дату, если допущен перелимит. Сумма превышения может быть присоединена к какой-либо другой статье актива, показатель которой не влияет на общее финансовое положение.

3. Объединение разнородных сумм в одной балансовой статье. Примером такого искажения может служить объединение в статье актива баланса "Покупатели и заказчики" сумм задолженности не только покупателей, но и иных видов задолженности, размеры которой стремятся преуменьшить.

4. Неправомерное свертывание (сальдирование) остатков по статьям прочих дебиторов и прочих кредиторов и, как следствие, сокращение суммы обязательств, а значит, увеличение доли собственного капитала в составе совокупных пассивов, т.е. ретуширование реального соотношения имущества предприятия и его задолженности.

5. Внесение изменений в сегменты деятельности, представленные в финансовой отчетности.

6. Использование учетных данных аффилированных лиц для вуалирования собственных отчетных показателей.

7. Использование таких реорганизационных процедур, как слияние компаний или их поглощение для улучшения (ухудшения) данных бухгалтерской отчетности.

8. Представление действительных обязательств в качестве условных и наоборот, в зависимости от поставленных целей вуалирования.

Наиболее приемлемым определением фальсификации отчетных данных для целей бухгалтерской экспертизы может быть следующее: умышленное искажение данных статей баланса с целью завышения или занижения финансового результата, а также улучшения (ухудшения) уровня рентабельности. Исходя из представленного определения, среди наиболее распространенных приемов фальсификации можно выделить следующие.

1. Неправильная оценка отдельных статей баланса. Например, преувеличенная оценка актива и уменьшенная оценка пассива позволяют искусственно увеличить размер прибыли, а следовательно, завысить величину собственного капитала, и наоборот, преуменьшенная оценка актива и преувеличенная оценка пассива искусственно занижают прибыль, а в некоторых случаях показывают фиктивный убыток.

2. Некорректная переоценка объектов основных средств может применяться для искажения данных об имуществе предприятия как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения в зависимости от преследуемых целей (предоставление имущества в залог, изменение налогооблагаемой базы и т.д.).

3. Невключение в баланс тех или иных сумм. В результате расходы, имеющие отношение к отчетному периоду, но подлежащие оплате в будущем, не попадают в баланс.

4. Исключение из баланса бюджетно-распределительных статей, в частности статьи «Расходы будущих периодов». Данный прием позволяет уменьшить величину нераспределенной прибыли и сократить долю труднореализуемых активов в составе оборотных активов.

5. Включение в актив баланса сумм, подлежащих списанию или уже списанных (включение в состав активов неликвидных объектов, товаров с истекшим сроком хранения и т.п.).

6. Включение в баланс имущества, не принадлежащего предприятию на правах собственности (полученное в аренду, находящееся на ответственном хранении и др.).

7. Занижение (завышение) валюты баланса с целью сокрытия обеспечения активами обязательств перед кредиторами, в том числе и банками, предприятием - "ложным" банкротом. Предприятие - "злостный" банкрот, наоборот, завышает величину баланса, чтобы скрыть в отчетности свою финансовую несостоятельность. Также действует «лжепредприятие» или «лжепредприниматель».

8. Искусственное создание условного обязательства, как правило, в случаях "криминальных" банкротств.

В любом случае фальсификация баланса является одним из доказательств мошенничества, которое в рыночной экономике преследуется в уголовном порядке. При выявлении преступлений в экономической сфере может использоваться и нефальсифицированная отчетность, содержание которой соответствует данным учета, в свою очередь подтвержденному искажению первичными бухгалтерскими документами. Иными словами, в отчетности предприятия могут отражаться признаки и таких правонарушений, которые не имели своей целью заведомое искажение экономических показателей.

Признаки следов преступлений, ответственность за которые предусмотрена ст. 195 УК РФ "Неправомерные действия при банкротстве", ст. 196 УК РФ "Преднамеренное банкротство" и ст. 197 УК РФ "Фиктивное банкротство", также находят отражение в бухгалтерской отчетной информации. В частности, анализ финансового состояния организации по данным бухгалтерской отчетности в динамике за определенный период позволяет определить факторы, повлиявшие на снижение платежеспособности. Дальнейший анализ даст информацию для выводов о том, можно ли было предотвратить неплатежеспособность предприятия. Сопоставив полученные данные с другой доказательной информацией, можно будет судить о наличии умысла в действиях руководителя или собственника коммерческой организации. Известно, что платежеспособность предприятия характеризуют, прежде всего, такие показатели, как коэффициент платежеспособности, абсолютная и текущая ликвидность, которые рассчитываются на основании показателей и данных бухгалтерской отчетности.

Такой вид экономических правонарушений заслуживает особого внимания. Неслучайно в юридической практике все преступления экономической направленности, связанные с квалификацией хотя бы по одной из этих статей, принято называть "криминальными" банкротствами. Схема преднамеренного банкротства не отличается особой сложностью. Преднамеренному банкротству, как правило, подвергаются рентабельные предприятия. В качестве инициатора такого рода банкротства выступает либо руководитель предприятия, либо крупный акционер. Это позволяет сравнительно легко накапливать долги, не платить налоги и не выплачивать заработную плату, одновременно выкупая через третьих лиц свои же долги. В результате собственность, принадлежащая коллективу, становится частной собственностью.

В процессе исследования этой проблемы установлено, что в период банкротства совершаются и такие распространенные формы преступлений экономической направленности, как присвоение и растрата вверенного имущества, а также мошенничество. Представленный перечень возможных противоправных деяний, связанных с преднамеренным искажением отчетных данных, не является исчерпывающим.

Таким образом, судебно-бухгалтерская экспертиза - это важнейший способ получения доказательств при решении хозяйственных споров и расследовании экономических правонарушений. Бухгалтерскую экспертизу с методологической точки зрения следует рассматривать как составную часть единой системы бухгалтерского учета и финансового контроля хозяйственной деятельности. Однако в силу того, что экспертиза представляет собой процессуальное действие, она занимает особое место в ряду родственных дисциплин: бухгалтерского

учета, аудита, ревизии, анализа хозяйственной деятельности. Бухгалтерская экспертиза, являясь инструментом получения доказательств по делам арбитражного, гражданского или уголовного судопроизводства, призвана содействовать установлению истины в хозяйственных спорах, укреплению законности, а также активно влиять на вскрытие и устранение правонарушений и преступлений в области экономики.

The problem of revealing and prevention of economic crimes connected with distortion of bookkeeping reporting information is little-studied. Due to this fact we consider it necessary to discuss it from the viewpoint of judicial-bookkeeping expertise.

The key words: *bookkeeping reporting, judicial-bookkeeping expertise, economic crimes, financial economic activity, bankruptcy.*

Список литературы

1. *Уголовный кодекс РФ №63-ФЗ от 13.06.1996* (принят ГД ФС РФ 24.05.1996) (ред. от 27.07.2009)//СПС «Главбух»
2. *Налоговый Кодекс РФ № 146-ФЗ от 31.07.1998* (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (ред. от 19.07.2009)//СПС «Главбух»
3. *Федеральный закон РФ «Об аудиторской деятельности» №307-ФЗ от 30.12.2008г.* // СПС «Главбух»
4. *Александров Д. А.* Экспертиза нам поможет//Украинский бухгалтерский еженедельник. 2007. №20
5. *Кулик М.* Бухгалтерская экспертиза. Рецепт работы без ошибок // Правовест. 2008. №5
6. *Пантелеев Б. Н.* Российское законодательство: о назначении и проведении судебной экспертизы// Главбух. 2008. №11.
7. *Чаадаева С. Г.* Судебно-экономическая экспертиза// Корпоративный менеджмент. 2007. №1

Об авторе

Н.Н. Ковалева - канд. экон. наук., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, e-mail: kovaleva-nat@yandex.ru

А.Г. Сабадашев - Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

УДК 657.1.011.56

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ «1С» ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА НА СПЕЦИАЛЬНОСТИ «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

А.Э. Мельгуй, Н.О. Мешкова

В статье рассмотрены особенности использования программных продуктов «1С» при организации учебного процесса на специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» в высшем учебном заведении. Особое внимание уделено процессу изучения дисциплины «1С: Бухгалтерия». Представлена тематика дисциплины с учетом основных видов занятий и особенностей их проведения. Выделены основные направления подготовки студентов в области практического применения данной программы.

Ключевые слова: *учебный процесс, «1С: Бухгалтерия», программный продукт, «1С: Предприятие».*

Важная задача преподавателей, занимающихся подготовкой специалистов экономического профиля, - подготовить конкурентоспособного выпускника. В настоящее время требования, предъявляемые работодателями на рынке труда обусловили необходимость обязательного обучения студентов экономических специальностей программам, дающим возможность вести в электронном варианте бухгалтерский учет на предприятиях, учет торговых операций, налоговый учет, проводить финансово-экономический анализ с помощью компьютерных технологий, планировать затраты и доходы организаций.

Развитие профессиональных навыков является актуальной проблемой в подготовке будущих специалистов. Можно выделить следующие направления усовершенствования практической подготовки студентов:

- внедрение разнообразных инновационных технологий проведения семинарских и практических занятий, в частности, анализ конкретных ситуаций, организация дискуссий, презентаций, внедрение тренинговых технологий;
- соответствующий выбор баз практики;
- практический опыт преподавателей и другие.

В настоящее время в условиях перехода к уровневой системе образования наиболее актуальным является вопрос об углублении практической подготовки специалистов высшего звена.

Наиболее актуальным, на наш взгляд, является изучение в рамках специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» программных продуктов фирмы «1С» как наиболее популярной и востребованной на современном рынке. В частности, программного продукта «1С: Бухгалтерия 8». Для этой цели на данной специальности БГУ им. ак. И.Г.Петровского для студентов очной и заочной форм обучения введена дисциплина по выбору «1С: Бухгалтерия».

В настоящее время опыт внедрения в образовательный процесс программных продуктов «1С» имеют ряд высших образовательных учебных заведений, среди которых:

- ГОУ ВПО «Камская государственная инженерно-экономическая академия»;
- ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации» (Финакадемия), г.Москва;
- Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Поволжская академия государственной службы имени П.А.Столыпина» (ПАГС), г. Саратов;
- Санкт-Петербургский государственный университет Экономики и Финансов, г.Санкт-Петербург;
- Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского;
- Восточная экономико-юридическая гуманитарная академия (Академия ВЭГУ), г. Уфа и другие.

Это обусловлено широким применением данной программы в практической деятельности предприятий. «1С:Бухгалтерия» стала индустриальным стандартом учетных решений в РФ и странах ближнего зарубежья. В ней воплощен опыт практической работы бухгалтеров сотен тысяч организаций – от небольших предприятий и индивидуальных предпринимателей до крупных корпораций и холдингов. Новая версия программы – «1С: Бухгалтерия 8», созданная на технологической платформе нового поколения «1С:Предприятие 8», поднимает этот стандарт на новый методологический и технологический уровень. «1С:Бухгалтерия 8» может использоваться в организациях, осуществляющих любые виды коммерческой деятельности: оптовую и розничную торговлю, комиссионную торговлю (включая субкомиссию), оказание услуг, производство и т.д. Бухгалтерский и налоговый учет соответствуют действующему законодательству Российской Федерации. В состав конфигурации включен план счетов бухгалтерского учета, настроенный в соответствии с Приказом Минфина РФ «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» от 31 октября 2000г. № 94н. Методика бухгалтерского учета позволяет одновременно отражать каждую хозяйственную операцию

как по счетам бухгалтерского учета, так и по необходимым разрезам аналитического учета, количественного и валютного учета. Пользователи могут самостоятельно управлять методикой учета в рамках настройки учетной политики, создавать новые субсчета и разрезы аналитического учета. Основным способом отражения хозяйственных операций в учете является ввод документов, соответствующих первичным документам бухгалтерского учета. Кроме того, предусмотрен ввод отдельных проводок. Для группового ввода проводок можно использовать типовые операции — простой инструмент автоматизации, легко и быстро настраиваемый пользователем. «1С:Бухгалтерия 8» позволяет решать все задачи, стоящие перед бухгалтерской службой предприятия, включая, например, выписку первичных документов, учет продаж и т.д. В «1С:Бухгалтерии 8» предусмотрена возможность совместного использования с прикладными решениями на платформе «1С:Предприятие 8»: «Управление торговлей» и «Зарплата и Управление Персоналом».

В зависимости от учебного плана обучение «1С: Бухгалтерия 8» может осуществляться как в рамках дисциплины «1С: Бухгалтерия», так и обособленно в качестве факультатива.

В настоящее время подготовка студентов по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» по данному курсу в БГУ им. ак. И.Г.Петровского осуществляется в объеме 72 часа практических лабораторных занятий для очного отделения и 24 часа для заочного отделения. Остальная нагрузка - это самостоятельная работа. Объем и сроки изучения дисциплины представлены в таблице 1.

Общая трудоемкость изучения дисциплины «1С: Бухгалтерия» составляет 175 часов. Дисциплина изучается в 9 семестре при очной форме обучения и в 4 семестре при заочной форме обучения. Форма контроля знаний – зачет.

Основные виды занятий и особенности их проведения при изучении данного курса представлены в таблице 2.

Выполнение самостоятельной работы по данной дисциплине достаточно затруднено, так как необходимо наличие соответствующего программного обеспечения. Государственного образовательного стандарта по данной дисциплине нет, считаем рациональным тематически подготовку по данному курсу разбить на следующие разделы:

1. Бухгалтерский учет и механизм его реализации в программе.
2. Учет отдельных хозяйственных операций в программе «1С: Бухгалтерия».
3. Налоговый учет и сервис пользователя.

Таблица 1 - Объем и сроки изучения дисциплины «1С: Бухгалтерия»

Виды учебной работы	Всего часов	
	для студентов очной формы обучения	для студентов заочной формы обучения
Общая трудоемкость	175	175
Аудиторные занятия	72	24
Лекции	-	-
Практические занятия (семинары)	-	-
Лабораторные занятия	72	24
Самостоятельная работа	103	151
Контрольная работа	-	-
Вид итогового контроля	зачет	зачет

В рамках изучения данной дисциплины может быть предусмотрено проведение практических занятий по следующим темам.

Раздел 1. Бухгалтерский учет и механизм его реализации в программе.

1. Общие сведения платформе «1С: Предприятие», понятия конфигурирования и администрирования.

В рамках данной темы студенты изучат понятие конфигурации и объекты конфигурации, интерфейс программы, режимы запуска программы, механизм работы с базами данных, объекты аналитики, режим контроля ссылочной целостности, порядок работы со списком пользователей, механизм удаления, сохранения, выгрузки и восстановления данных.

2. План счетов и организация аналитического учета в «1С: Бухгалтерия».

В рамках данной темы студенты изучат понятие плана счетов, особенности его настройки, порядок ввода, удаления и детализации счетов бухгалтерского учета в программе, уровни счетов, понятие субконто, особенности планов счетов бухгалтерского и налогового учета.

3. Регистры и регистраторы.

В рамках данной темы студенты изучат понятия регистр бухгалтерии, ресурсы регистра бухгалтерии, регистры сведений, накопления, понятие регистратора, виды документов, используемые в программе, основы работы с группами документов.

4. Общие сведения о типовой конфигурации «Бухгалтерия предприятия».

В рамках данной темы студенты изучат справочники, их понятие, виды, порядок работы, особенности ввода операций в ручную, с помощью копирования и типовой операции, ввод операций с помощью документа, механизм первоначальной настройки программы, порядок ввода сведений об организации, настройки учетной политики и ввод начальных остатков.

Раздел 2. Учет отдельных хозяйственных операций в программе «1С: Бухгалтерия»

1. Учет операций с денежными средствами

Студенты должны выполнить практические задания по заполнению справочников «Банки», «Валюты» и «Расчетные счета», изучат порядок регистрации по расчетному, валютному и специальным счетам в банке, по кассе, научиться оформлять документы по учету денежных средств, изучат порядок их заполнения и проведения, сформируют отчет кассира и кассовую книгу.

Таблица 2 - Основные виды занятий и особенности их проведения при изучении данного курса

Темы дисциплины	для студентов очного обучения		для студентов заочного обучения	
	Лаборатор- ные заня- тия	Самостоя- тельная ра- бота	Лаборатор- ные заня- тия	Самостоя- тельная ра- бота
Раздел 1. Бухгалтерский учет и механизм его реализации в программе				
1.1. Общие сведения платформе «1С: Предприятие», понятия конфигурирования и администрирования	4	5	1	9
1.2. План счетов и организация аналитического учета в «1С: Бухгалтерия	6	8	1	12
1.3. Регистры и регистраторы	6	8	2	12
1.4. Общие сведения о типовой конфигурации «Бухгалтерия предприятия»	6	8	1	12
Раздел 2. Учет отдельных хозяйственных операций в программе «1С: Бухгалтерия»				
2.1. Учет операций с денежными средствами	6	10	2	12
2.2. Учет основных средств и нематериальных активов	6	10	2	12

2.3. Учет расчетных операций	6	10	2	12
2.4. Учет номенклатуры	8	13	4	16
2.5. Учет расчетов по оплате труда	6	8	2	12
2.6. Учет затрат на производство	4	5	2	10
Раздел 3. Налоговый учет и сервис пользователя				
3.1. Учет налога на прибыль организации	6	8	2	12
3.2. Учет НДС	4	6	2	10
3.3. Сервис пользователя	4	4	1	10
Итого	72	103	24	151

2. Учет основных средств и нематериальных активов

Должны быть изучены понятие и классификация основных средств, особенности работы со справочником «Основные средства», механизм работы с группами однотипных объектов. Приобретаются навыки работы с документом «Поступление товаров и услуг», регистром сведений «Счета учета номенклатуры», начисления амортизации в программе.

3. Учет расчетных операций

Изучаются особенности ведения учета расчетов с контрагентами в программе, счета учета расчетов, регистр сведений «Счета учета расчетов с контрагентами». Выполняются практические задания по заполнению справочника «Контрагенты», документы по учету расчетов, корректировке долга, сверке расчетов.

4. Учет номенклатуры

Должны быть изучены особенности учета МПЗ в программе, понятие и состав номенклатуры, регистр сведений «Счета учета номенклатуры», методы списания запасов в программе, особенности автоматического выбора счетов по учету МПЗ. Выполняются практические задания по регистрации операций поступления ТМЦ и дополнительных расходов, отпуска МПЗ с мест хранения в производство.

5. Учет расчетов по оплате труда

Изучаются особенности специализированной подсистемы «Учет зарплаты и кадров», справочники «Физические лица», «Сотрудники организации», кадровый учет, учет НДФЛ, механизм начисления и выплаты зарплаты в программе.

6. Учет затрат на производство

В рамках данной темы студенты изучат особенности настройки учета расходов на производство, субконто к счетам учета затрат на производство, особенности распределения общепроизводственных и общехозяйственных расходов в программе, регистр сведений «Методы распределения косвенных расходов организации», порядок заполнения и проведения документов по данному разделу учета, документы: «Инвентаризация незавершенного производства», «Требование-накладная», «Отчет производства за смену».

Раздел 3. Налоговый учет и сервис пользователя

1. Учет налога на прибыль организации

Изучаются особенности налогового учета в программе, регистр сведений «Налоговый», дополнительный план счетов, порядок исчисления налога на прибыль организации, счета налогового учета по налогу на прибыль, использование ПБУ 18/02

2. Учет НДС

Студенты изучают порядок исчисления НДС, механизм расчета НДС в программе, порядок заполнения счетов-фактур, журналы учета счетов-фактур, книги покупок и продаж.

3. Сервис пользователя

Изучаются сервисные возможности пользователя, сортировка списков в режиме «1С: Предприятие», механизмы «Дата актуальности учета» и «Дата запрета изменения данных», сервисная функция типовой конфигурации «Групповое проведение документов» и другие.

Кроме того, при проведении практики по профилю специальности и стажировки на пятом курсе данной специальности преподавателями могут быть разработаны индивидуальные задания с учетом возможности их выполнения в программе «1С: Бухгалтерия 8».

Например, задание может включать следующие пункты:

- 1) создание базы «1С: Бухгалтерия 8»;
- 2) настройка учетной политики;
- 3) ввод информации об организации;
- 4) ввод исходных остатков по денежным средствам и товарам;
- 5) поступление основных средств и ТМЦ с предварительной оплатой;
- 6) учет дополнительных расходов при поступлении ОС и ТМЦ;
- 7) поступление товаров без первичных документов;
- 8) реализация готовой продукции из текущего остатка по предоплате;
- 9) формирование годовой бухгалтерской отчетности и другие.

Задание профессионального характера с применением программы «1С: Бухгалтерия 8» может быть составлено по профилирующим дисциплинам «Бухгалтерский финансовый учет», «Управленческий учет», «Бухгалтерская финансовая отчетность», «Анализ финансово-хозяйственной деятельности» с учетом межпредметных связей с другими общепрофессиональными и специальными дисциплинами.

Использование программных продуктов в ходе решения задач и ситуаций не только повышает интерес студентов к своей будущей профессиональной деятельности, активизирует познавательную активность и самостоятельную деятельность в условиях неопределенности, но и реально повышает качество образования.

Сложностью подготовки студентов по данной специальности могут служить высокие системные требования. Раньше Windows 98 и Pentium 200 MMX с 64 мегабайтами оперативной памяти хватало, для того чтобы не только бухгалтер, но и программист могли нормально работать в программе. Теперь, когда Windows XP является одной из самых популярных клиентских операционных систем, а следовательно, необходим процессор с частотой работы не менее Pentium III 866 MHz или Celeron 1000 MHz, нет смысла работать в «1С: Предприятие 8» на компьютере ещё и менее чем с 256 мегабайтами оперативной памяти. На компьютере рекомендуется устанавливать до 512 мегабайт. Оборудование, необходимое для «1С:Предприятие 8», стоит соответственно в 3-4 раза дороже.

Таким образом, программа «1С: Бухгалтерия 8» оптимально подходит для обучения на специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», так как в комплексе позволяет решать задачи финансового, управленческого, оперативного учета, анализа и планирования, а также автоматизирует бухгалтерские операции.

The article deals with the peculiarities of usage of program products "1C" in the organization of learning process of the profession "Accounting, analysis and auditing" in the institute of higher education. Special attention is paid to the process of studying of the subject "1C Accountancy". We produce the themes included in the subject-learning taking into consideration the main types of classes and distinctions in teaching them. We also single out the main profiles of student teaching in the sphere of the practical usage of this program.

The key words: educational process, "1S: Accounting" course, program product, "1S: Enterprise".

Об авторах

А.Э. Мелдьгуй - канд. экон. наук, доц., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

Н.О. Мешкова - канд. экон. наук, ст. препод., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, nena@rambler.ru.

УДК 338.621

ПРОБЛЕМЫ КОНСАЛТИНГА В ОБЛАСТИ ЗАЩИТЫ БИЗНЕС-ИНФОРМАЦИИ

Д.А. Погонышева

В статье рассмотрены проблемы использования предприятиями консалтинговых услуг в области защиты бизнес-информации; методы измерения информационных рисков; методология проектирования системы обеспечения безопасности.

Ключевые слова: консалтинг, защита, бизнес-информация, риск, информационные технологии

В условиях хозяйственной самостоятельности и финансовой нестабильности, жесткой конкуренции современные предприятия вынуждены использовать комплекс мероприятий и средств, одним из которых является привлечение к решению существующих проблем специалистов – консультантов, способствующих поиску выхода из затруднительного положения (рис. 1).

В настоящее время в нашей стране развивают свою деятельность более 500 крупных консалтинговых фирм. Отечественные исследователи отмечают, что в мире основным потребителем консультационных услуг является промышленность. В России – это топливная (нефтехимическая) отрасль, черная и цветная металлургия.

В структуре рынка консалтинговых услуг в России в 2005 году наибольший удельный вес принадлежит информационным технологиям (47 %), далее представлены налоговый и юридический консалтинг (15 %), оценочная деятельность (7,7%), финансовый консалтинг (7,1%), стратегическое планирование (7 %), управление персоналом и его подбор (7 %), производство товаров и услуг (1,9 %), маркетинг и отношения с общественностью (1,7 %) [3].

В условиях рыночной экономики риск представляет собой возможность появления неблагоприятных ситуаций в процессе реализации инновационных и инвестиционных проектов. Инновационный риск – это риск потерь, обусловленный отсутствием интереса потенциальных потребителей к нововведениям организации, представляющим собой новый товар, новую услугу либо новую технологию. Появление инновационного риска связано с такими факторами, как нестабильность экономического законодательства, текущей экономической ситуации, неблагоприятные социально-экономические изменения, низкое качество информационного обеспечения инновационного процесса, недостаточный уровень предпринимательской активности и др. Рекомендуемыми методами снижения негативных воздействий или уменьшения уровня данного риска являются разработка стратегии технологического развития и технологической безопасности в составе комплексной технико-экономической и социальной стратегии предприятия, создание системы резервирования ресурсов, т.е. создание комплексной системы экономической безопасности, направленной на рациональное использование финансовых, людских, материальных, информационных активов, обуславливающих финансовое благополучие хозяйствующего субъекта [5].

В настоящее время улучшение информационного обеспечения инновационных процессов связано с повышением квалификации персонала в области ИТ-технологий, ростом качества коммуникаций и распространенности информационных услуг, улучшением информационного наполнения существующих информационных порталов в Интернет, созданием необходимых информационных ресурсов, разработкой и внедрением эффективных способов защиты и хранения бизнес-информации. По этой причине организации стремятся реализовать ведущие идеи риск-менеджмента при управлении информационными рисками. При разработке эффективной системы защиты бизнес-информации определяются угрозы безопасности в организации, выявляются каналы утечки информации и несанкционированного доступа к данным, разрабатывается модель потенциального внутреннего или внешнего злоумышлен-

ника, выбираются адекватные методы и средства защиты. Наиболее эффективными методами защиты информационных ресурсов, снижения возможного ущерба от информационного риска организации являются препятствие, управление доступом, маскировка, регламентация, принуждение, побуждение. Исследователи отмечают необходимость комплексного использования известных средств и методов защиты бизнес-информации во всех структурных подразделениях организации, на всех стадиях жизненного цикла обработки данных изготовления и реализации товаров.



Рис.1. Классификация консалтинга по предметному признаку [2]

Методология проектирования системы обеспечения безопасности (СОБ) полностью вписывается в общую методологию проектирования сложных систем организационно-технологического типа (рис. 2). На каждом этапе проектирования осуществляется экспертная оценка предлагаемых решений. Важнейшей задачей управления СОБ является рациональное распределение ресурсов организации, выделяемых на безопасность, между функциями обеспечения с учетом динамики развития внешней и внутренней среды. Следует помнить, что создание абсолютно непроницаемой для злоумышленника СОБ принципиально невозможно. И речь, конечно, идет о приемлемом уровне безопасности бизнес-информации хозяйствующей

щего субъекта. Эксперты считают необходимым создание достаточного уровня защиты, при котором затраты, риск и размер возможного ущерба при реализованной атаке нарушителя являлся бы приемлемым [4].

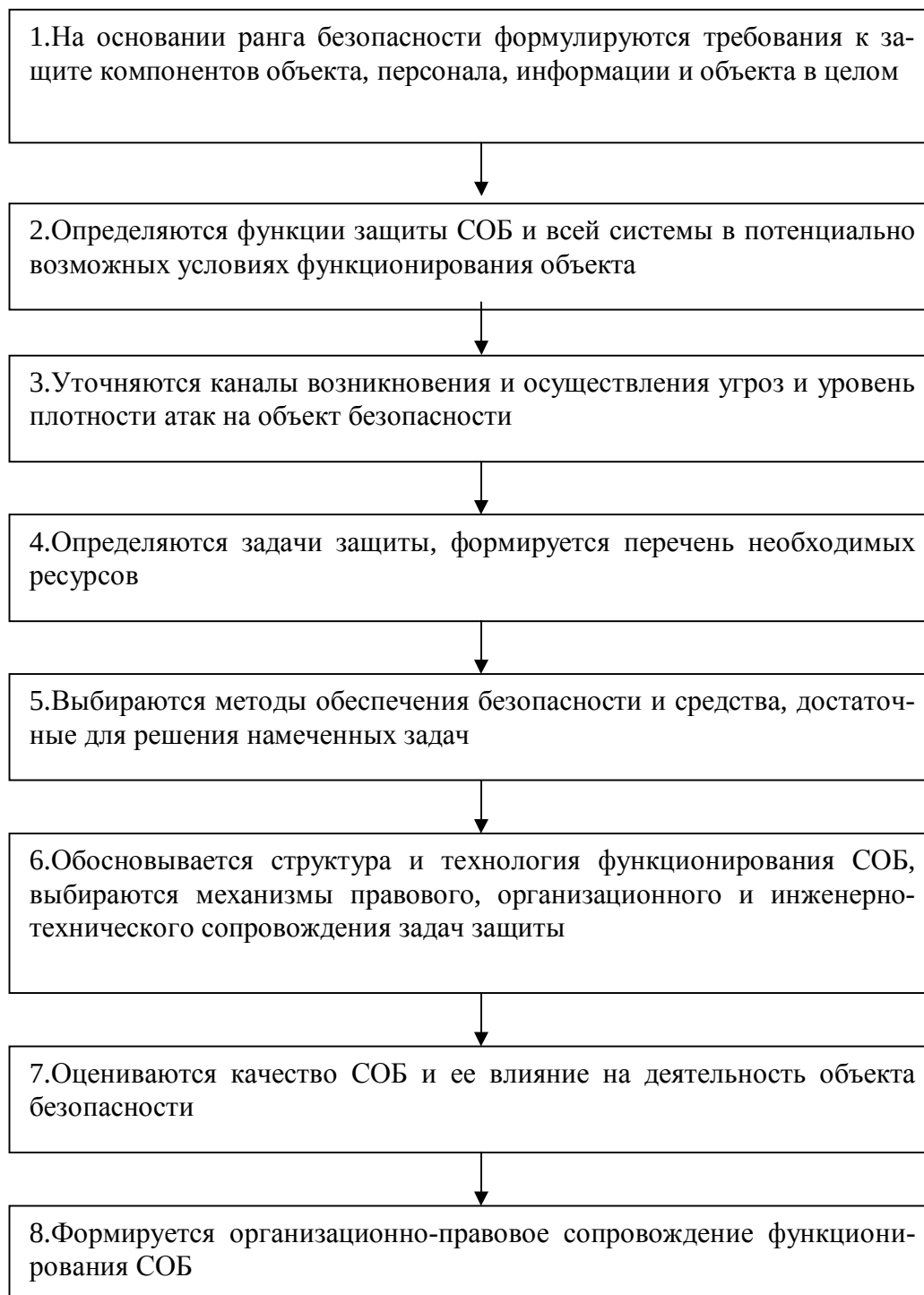


Рис. 2. Методология проектирования СОБ [4]

Чаще всего при оценке информационных рисков специалисты используют такие известные методы и модели, как модель качественной оценки рисков, количественная модель рисков, модель обобщенного стоимостного результата Миоры. При качественной оценке риска строится таблица, в которой представлены уровни важности актива хозяйствующего субъекта (важный, критический, жизненный) и уровни риска атак злоумышленника (низкий, средний, высокий). Решение принимается руководителем в зависимости от особенностей

функционирования конкретной организации. Достоинством качественного метода является существенное ускорение и упрощение расчетов, к недостаткам его следует отнести присутствие субъективных оценок эксперта и отсутствие реальной возможности установить точное соответствие затрат угрозам.

Количественная модель рисков оперирует такими категориями, как вероятность появления ущерба, стоимость ущерба от одной успешной атаки, ожидаемый годовой ущерб как произведение первых двух показателей. Разбиение угроз по категориям позволяет существенно упростить определение вероятности появления ущерба. Например, для оценки вероятности компьютерных преступлений следует использовать мировую статистику, делая поправку на то, что определенный процент подобных преступлений скрывается пострадавшими организациями. Статистику отказов оборудования и программного обеспечения можно уточнить у поставщиков или обратиться к независимым экспертам. При оценке единичного ущерба весьма важно определить стоимость актива. Активы можно подразделить на осязаемые и неосязаемые. К осязаемым активам отнесем аппаратное обеспечение, документацию и др., стоимость которых легко вычисляема. Стоимость неосязаемых активов – интеллектуальных продуктов можно определить как сумму затрат на их восстановление. Несмотря на простоту формулы, следует отметить значительную сложность определения составляющих итогового показателя.

Модель обобщенного стоимостного результата Миоры предложена для улучшения расчетов по оценке рисков. Данная модель использует понятие «ущерб от простоя». Для каждого информационного актива рассчитывается размер возможного ущерба, срок начала его влияния на функционирование организации и распределенность во времени. В модели представлены три вида ущерба: прямой осязаемый, косвенный осязаемый и неосязаемый ущерб [1]

Специалисты считают, что расходы на защиту бизнес-информации не должны превышать суммы возможного ущерба. Необходимым условием эффективного риск-менеджмента в области защиты бизнес-информации является его непрерывность. Следует отметить важность правильного применения рекомендуемых стандартов и правил персоналом организации.

In article problems of use by the enterprises of consulting services in the field of business information protection, methods of measurement of information risks, methodology of designing of system of safety are considered

The key words: consulting, protection, business information, risk, Information technology

Список литературы

1. Конеев И.Р., Беляев А.В. Информационная безопасность предприятия. СПб.: БХВ - Петербург, 2003.
2. Литвин Д.В. Российские банки на рынке консалтинговых услуг. М., 2000.
3. Пыткин А., Солодяшкина И. О современном состоянии рынка консалтинговых услуг // Вопросы статистики. 2006. №11. С.85-88.
4. Ткалич А.И. Консалтинговый сервис. М.: Альфа-М, Инфра-М, 2007.
5. Тэпман Л.Н. Риски в экономике. М.: ЮНИТИ, 2002.

Об авторе

Д. А. Погонышева - канд. экон. наук, проф., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

УДК 338.1

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЯ В РОССИИ

М.Р. Шварц, Э.С. Шварц

В статье рассматривается эволюция налогообложения производителей сельскохозяйственной продукции в России с древних времен по наши дни. Дается характеристика специального режима налогообложения «Единый сельскохозяйственный налог», действующего в настоящее время. Рассматриваются его преимущества и недостатки.

Ключевые слова: *налогообложение, сельское хозяйство, ЕСХН (единый сельскохозяйственный налог), эволюция налогообложения.*

Россия на всем протяжении своего исторического развития являлась аграрным государством. Сельское население являлась основной производящей частью населения и основным носителем налогового бремени. Первоначально налоги на Руси являлись насильственно установленной обязанностью завоеванных племен и народностей перед князем (дань, полюдь, подати). По сути первоначально они были почти единственным источником доходов и служили удовлетворению потребностей князя и дружины.

Каждая новая потребность вызывала новую повинность или подать. Для содержания исполнительных органов было установлено так называемое кормление; чрезвычайные подати взимались во время военных действий; для содержания войска появляются не чрезвычайные, а постоянные подати (стрелецкие деньги, хлеб и т. д.).

Оклады податей рассчитывались на базе земельных описей и зависели от качества земель и природных условий местности, что и дает основание считать данный налог поземельным.

В 1724 Петром I взамен подворного обложения введен основной прямой налог в России XVIII—XIX вв. - подушная подать. Подушной податью облагалось все мужское население податных сословий. По мысли Петра I, подушная подать должна была падать на всех лиц, не несших государственной службы и имевших пашню или промысел.

С уничтожением крепостного права этот сословный налог, отличавшийся чрезвычайной тяжестью, большой неравномерностью и противоречивший началу общности обложения, сделался анахронизмом и был возбужден вопрос об его отмене.

1 января 1887 года подушный налог прекратил своё существование (был заменен на оброчную подать и государственный земельный налог) и после этого срока продолжал взиматься только в Сибири.

В результате прошедшей в феврале 1917 г. революции произошли перемены в государственной власти. В связи с национализацией земли был отменен поземельный налог, а также земские и мирские сборы [4].

Одним из элементов налоговой политики Советского государства в начальный его период является введение чрезвычайных революционных налогов с городского и сельского населения страны.

Декретом о единовременном чрезвычайном десятимиллиардном революционном налоге, принятом Постановлением ВЦИК и СНК от 28 октября 1918 г., было произведено изъятие средств для нужд Красной Армии. Чрезвычайный налог носил раскладочный характер.

Финансовые результаты проведения налога значительно отличались от запланированных сумм. Вместо запланированных 10 миллиардов рублей получено было 1,5 миллиарда рублей. Помимо общегосударственных чрезвычайных революционных налогов вводились и

местные чрезвычайные единовременные революционные налоги, которые направлялись на покрытие расходов местной власти.

В связи с натурализацией хозяйственных отношений, обесцениванием денег взимание денежных налогов было приостановлено. Правительству пришлось перейти к взиманию натуральных налогов.

Декретом ВЦИК от 30 октября 1918 г. «Об обложении сельских хозяев натуральным налогом» в виде отчисления части сельскохозяйственных продуктов был введен натуральный налог [4].

Налог взимался с излишек продуктов сверх потребности хозяйств и по прогрессивной системе в зависимости от количества десятин посева, численности скота в хозяйстве и с учетом количества едоков. В отношении кулацких хозяйств была установлена особая система индивидуального обложения.

В отличие от чрезвычайного революционного налога натуральный налог имел окладной характер, а не раскладочный. Объектом обложения являлись посевные земельные участки всех видов и скот, имеющийся в хозяйстве. Были установлены необлагаемые минимумы. Ставки налога устанавливались в пудах ржи, но налогоплательщик мог вносить налог другими продуктами.

Взимание налога несло на себе большие издержки по взиманию (до 40 % валового сбора), что требовало изменений в порядке обложения крестьянских хозяйств.

Декретом ВЦИК и СНК от 17 марта 1922 г. «Об едином натуральном налоге на продукты сельского хозяйства на 1922/23 гг.» вводится единый натуральный налог вместо прежних отдельных натуральных налогов, устанавливается единая весовая мера начисления налога, в пудах ржи или пшеницы, налог исчислялся от сочетания трех показателей: количества пашни на едока, обеспечения скота и урожайности. Налог строился по прогрессивной шкале ставок. Объектом обложения стала земля-пашня, а также сенокос в переводе на пашню и количество продуктового скота имеющегося в хозяйстве.

Помимо единого натурального налога вводится два общегражданских налога: подворно-денежный налог и трудгужналог.

Развитие экономики настоятельно требовало перехода от натурального обложения к денежному.

Было решено объединить все государственные (продналог, подворно-денежный и трудгужналог) и местные прямые налоги, лежащие на крестьянстве, в единый прямой сельскохозяйственный налог, который должен обеспечить соответствие тяжести обложения каждого хозяйства с размерами его доходов и достатком.

Что было осуществлено Декретом ВЦИК и СНК от 10 мая 1923 г. «О едином сельскохозяйственном налоге».

Исчисления налога производилось в весовой мере - пудах ржи или пшеницы. При определении налога учитывалось:

- а) количество пашни и сенокоса,
- б) количество едоков в хозяйстве,
- в) количество взрослого рабочего и продуктивного скота,
- г) урожайность хлебов и трав на десятину.

Система построения налога способствовала развитию технических отраслей сельского хозяйства и животноводства.

С 1924 г. было предусмотрено применение различного уровня обложения хозяйств в разных местностях и установлено 40 различных таблиц ставок применительно к отдельным районам страны по принципу скользящей прогрессии. Значительные льготы были предоставлены хозяйствам с техническими культурами. Расширены были льготы и для малоимущих хозяйств. Коллективные хозяйства получили скидки при исчислении суммы налога в размере 25 % с исчисленной суммы налога.

Сельскохозяйственный налог исчислялся в рублях и взимался деньгами, взимание налога полностью перешло введение Наркомфина.

В 1925 г. была отменена система ежегодного установления разрядов и ставок обложения на основе оценки урожая и учета цен на сельскохозяйственную продукцию текущего года. Введены твердые ставки налога по губерниям и не подлежащие изменению сроки уплаты налога.

Важнейшим этапом проведения изменений в налогообложении деревни стало решение апрельского (1926) пленума ЦК ВКП(б), который определил задачи, стоящие на пути построения сельскохозяйственного налога. В частности, предлагалось построить налог на основе определения доходов в денежной форме, включать в объект обложения доходы от неземледельческих заработков, построение налога по прогрессивному обложению, усиление обложения кулацких хозяйств.

С 1929 г. в развитии сельского хозяйства произошли большие перемены. В стране начался процесс массового перехода крестьян в коллективные хозяйства. В связи с этим и налоговая политика страны приобрела новые аспекты. Прежде всего, налоговая политика страны была нацелена на решение задач о проведении коллективизации деревни, поддержании и укреплении колхозного строя, ликвидации кулачества.

Постановлением ЦИК и СНК СССР от 20 февраля 1929 г. объектом обложения устанавливался совокупный доход соответствующего хозяйства. Была продолжена политика расширения льгот коллективным и середняцким хозяйствам. Путем снижения общей суммы и порядка исчисления налога и предоставления дополнительных льгот. Льготы были направлены на расширения посевных площадей, поощрения развитию технических культур и животноводства. Кулацкие хозяйства облагались в индивидуальном порядке.

В облагаемый доход включались полностью все доходы от неземледельческих заработков. Отсутствие опыта обложения большого количества коллективных хозяйств привели к определенным трудностям при взимании сельскохозяйственного налога с колхозов, и потребовало выделения платежей колхозов из общей системы налогообложения [4].

Постановлением ЦИК и СНК от 23 февраля 1930 г. для колхозов была установлена пропорциональная система обложения вместо прогрессивного обложения. Новым положением фактически были установлены три различные системы обложения: обложение колхозов, обложение трудовых единоличных хозяйств и кулацких хозяйств. Кулацкие хозяйства облагались в индивидуальном порядке, был расширен перечень признаков отнесения того или иного хозяйства к кулацким.

Облагаемый доход коллективных хозяйств мог определяться по установленным нормам доходности и по данным годовой отчетности хозяйства. Установлен был льготный порядок обложения доходов от посевов технических культур.

Постановлением ВЦИК и СНК от 9 января 1931 г. с единоличных хозяйств был взят единовременный сбор на хозяйственное и культурное строительство в сельских районах.

Постановлением ЦИК и СНК СССР от 29 марта 1931 г. утверждено Положение «О едином сельскохозяйственном налоге на 1931 г». В соответствии с положением, исчисление налога с колхозов стали производить по валовому доходу за год. Из облагаемого дохода исключались: отчисления в неделимые и общественные фонды, доходы от рыболовства. Исчисление налога велось на основе годовых отчетов по производственным планам по пропорциональному принципу обложения. Коллективные хозяйства получили широкий круг льгот. В состав облагаемого налогом дохода единоличных хозяйств стали включаться от всех источников дохода.

19 ноября 1932 г. ЦИК и СНК вводят для единоличных хозяйств единовременный налог на единоличные крестьянские хозяйства. Налог был введен в целях изъятия части доходов единоличных хозяйств, не вошедших при обложении сельскохозяйственным налогом.

В соответствии с Положением, утвержденным ЦИК и СНК 25 мая 1933 г., при обложении сельскохозяйственным налогом колхозов устанавливались два объекта обложения: посевные площади и доходы, получаемые от неземледельческих доходов.

Обложение производилось на основе твердых погектарных ставок, установленных с учетом доходности различных видов сельскохозяйственных культур. Налогообложение строилось на основе сочетания поземельного и подоходного принципов. Обложение производилось на основе пропорционального метода. Сумма налога определялась путем умножения соответствующих ставок на число гектаров, учтенных посевов озимых и на число гектаров планового посева яровых.

С 1938 г. в целях ликвидации преимуществ единоличных крестьянских хозяйств перед хозяйствами колхозов был введен налог на лошадей единоличных хозяйств.

Законом «О сельскохозяйственном налоге» от 1 сентября 1939 г. к уплате сельхозналога привлечены были, помимо хозяйств колхозников, единоличных крестьянских хозяйств, хозяйства членов промысловых кооперативов, также хозяйства рабочих и служащих, имевшие подсобное сельское хозяйство в сельской местности. Объектом налогообложения являлись доходы от сельскохозяйственных культур и неземледельческих заработков. Доходы определялись на основе норм доходности, устанавливаемых в зависимости от урожайности по культурам и средних цен на колхозных рынках. Доходы, получаемые по трудодням колхозниками, обложению не подлежали. Обложения строилось по прогрессивному методу обложения. Для единоличных хозяйств была установлена специальная шкала ставок с более высокой прогрессией, обложение велось на основе учета размеров их доходности.

В первый год войны Указом Президиума ВС СССР от 3 июля 1941 г. была введена стопроцентная надбавка к сельскохозяйственному налогу, отмененная в 1942 г. в связи с введением военного налога, которым облагалось все население страны [4].

В послевоенные годы в условиях тяжелого экономического положения налогообложение колхозов значительно усложнилось, в частности коснулось это порядка исчисления и взимания налога, множественности ставок, дифференциации ставок. Указом Президиума ВС СССР от 11 августа 1948 г. были установлены четыре пропорциональные ставки: 6 % - с доходов, получаемых от внутрихозяйственного использования продукции, 6 % - с доходов от продажи продукции государству, 12 % - с доходов продукции, распределяемой среди колхозников, 13 % - с доходов, получаемых от реализации продукции на колхозных рынках.

Указом Президиума ВС СССР от 12 января 1951 г. Об изменении ст. 5 и 6 Указа Президиума ВС СССР от 11 августа 1948 г. «О подоходном налоге с колхозов» были изменены ставки. Налог с доходов от продажи продуктов в порядке контрактации и государственных закупок взимался в размере 9 % от суммы дохода, а с доходов от торговли на колхозных рынках - 15 %. Однако это не изменило неравномерности обложения колхозов.

Союзным Республикам Указом Президиума ВС СССР от 25 мая 1956 г. было предоставлено право устанавливать льготы для колхозов за счет бюджетов республик.

В соответствии с ним был установлен объект обложения особым образом исчисляемый доход. Налог исчислялся со всех видов доходов за истекший год по данным годового отчета колхозов. Была введена единая ставка вместо различных дифференцированных ставок, исчисление налога производилось самими колхозами по ставке, средний размер которой до 1959 г. составлял 14%. Были установлены четыре срока платежа. К 15 марта - аванс в размере 15 % налога, к 15 июня - 25 %, к 15 сентября - 30 %, к 1 декабря - 45%. 18 декабря 1958 г. Президиум ВС СССР издал новый Указ «О подоходном налоге с колхозов». Ставка налога была установлена в размере 12,5 %.

Следующим этапом развития налогообложения сельского хозяйства стал Указ Президиума ВС СССР от 10 апреля 1965 г. «О подоходном налоге с колхозов», введенном в действие с 1 января 1966 г.

Плательщиками налога являлись сельскохозяйственные артели и рыболовецкие хозяйства, имеющие доходы от сельского хозяйства и уровень рентабельности которых превышал 15%, а также колхозы, у которых размер фонда оплаты труда колхозников превышал необлагаемый минимум, исчисляемый исходя из устанавливаемого Правительством среднего месячного заработка в расчете на одного работающего колхозника.

При обложении стали учитываться экономические показатели: чистый доход и рентабельность. Налог с фонда оплаты труда колхозников определялся в порядке, определенном Постановлением Совета Министров СССР от 10 апреля 1965 г. «О порядке исчисления подоходного налога с Фонда оплаты труда колхозников», и фактически строился по пропорциональному обложению. Ставка налога с фонда оплаты труда составляла 8 %. Таким образом, по указу 10 апреля 1965 г. имелись два объекта обложения: чистый доход и фонд оплаты труда, которые находятся в тесной взаимосвязи и имеют самостоятельное юридическое значение.

Указом Президиума Верховного Совета от 10 июня 1987 г., утвержденного Законом от 30 июня 1987 г., Указ Президиума ВС СССР от 10 апреля 1965 г. был изложен в новой редакции. В окончательном виде подоходный налог с колхозов выглядел в следующем виде. Как и прежде, плательщиками налога являлись колхозы, в том числе и рыболовецкие. Налог исчислялся из доходов, полученных от всех видов деятельности, по нормативам, определенным с учетом экономической оценки земли, обеспеченности основными фондами и трудовыми ресурсами (производственный потенциал). Разработка и утверждение нормативов возлагалась на Совет Министров СССР. Налог также исчислялся по установленным ставкам к части фонда оплаты труда колхозников, которая превышала среднемесячный заработок в расчете на одного работающего в хозяйстве колхозника. При этом сумма подоходного налога, исчисляемая по нормативам, установленным с учетом экономической оценкой земли и обеспеченности основными фондами и трудовыми ресурсами, подлежала уплате один раз год не позднее 5 февраля.

В Законе РСФСР от 21 декабря 1990 г. № 438-1 «О социальном развитии села» и постановлении Съезда народных депутатов РСФСР «О программе возрождения российской деревни и развития агропромышленного комплекса» были определены основы налоговой политики государства по отношению к сельскохозяйственным товаропроизводителям и впервые была закреплена их обязанность платить только земельный налог. Однако перевода сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату только земельного налога не произошло. В 1991 г. предпринималась попытка ввести единый продовольственный налог, основанный на поземельном принципе, однако он не нашел дальнейшего развития в налоговом законодательстве. В Законе РСФСР от 22 ноября 1991 г. № 348-1 «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» предусматривалось взимание с крестьянских (фермерских) хозяйств, равно как и с других сельскохозяйственных предприятий, налога на доход, который вместе с платой за землю должен был составлять единый сельскохозяйственный налог и взиматься с каждого гектара [2].

В большинстве развитых стран мира применяются те или иные способы государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, в том числе прямое финансирование отдельных направлений деятельности, эффективная система страхования, льготное налогообложение. В налоговом законодательстве Российской Федерации также присутствуют аналогичные положения. В частности, сельскохозяйственные предприятия большинства регионов имеют льготы или полностью освобождены от уплаты налога на имущество; налог на прибыль от сельскохозяйственной деятельности уплачивается по ставке 0%. Кроме того, предусмотрен специальный налоговый режим - уплата единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН).

Современная система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей действует с 01.01.2004, т.е. после введения новой редакции гл. 26.1 НК РФ (Федеральный закон от 11.11.2003 № 147-ФЗ «О внесении изменений в главу 26.1 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации»), установившей для сельскохозяйственных товаропроизводителей более благоприятный в российских условиях налоговый режим [3].

Идея установить на территории Российской Федерации специальный налог или налоговый режим, касающийся налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей, выдвигалась в течение нескольких последних лет. С подобными законопроектами в Государ-

ственную Думу обращались многие субъекты Российской Федерации. Более того, соответствующие нормативные акты неоднократно принимались на местах.

Установление единого сельскохозяйственного налога является прерогативой субъектов Российской Федерации, НК РФ определяет лишь основные элементы такого порядка. Единый налог вводится законом субъекта Российской Федерации об этом налоге.

Как налоговый режим единый налог представляет собой особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в случаях и в порядке, установленных НК РФ и законами субъектов Российской Федерации. Перевод на уплату единого налога осуществляется независимо от количества работников, трудящихся в организации, крестьянском (фермерском) хозяйстве или под руководством индивидуального предпринимателя.

На сегодняшний день налогообложение сельского хозяйства регламентируется Налоговым кодексом. Он предусматривает следующие режимы налогообложения, которые могут использовать сельхозтоваропроизводители:

1. Общий режим налогообложения, предусматривающий уплату всех предусмотренных кодексом налогов.

2. Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)

3. Упрощенная система налогообложения

Выбор режима налогообложения предоставлен налогоплательщику. Помимо этого плательщик по некоторым видам деятельности может подпадать под «Систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности». В этом случае доходы и расходы от видов деятельности учитываются отдельно.

Выбор того или иного режима налогообложения должен осуществляться после проведения соответствующих расчетов принятием взвешенного управленческого решения.

Единый сельскохозяйственный налог и упрощенная система налогообложения являются льготными режимами налогообложения и разработаны специально для поддержания сельхозтоваропроизводителей и малого бизнеса.

Организации, применяющие эти режимы налогообложения, освобождаются от уплаты:

- налога на прибыль организаций (за исключением налога, уплачиваемого с доходов полученных в виде дивидендов и по операциям с отдельными видами долговых обязательств);

- налога на имущество организаций;

- единого социального налога (за исключением страховых взносов на обязательное пенсионное страхование);

- налога на добавленную стоимость (за исключением подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию РФ), а также налога, уплачиваемого в соответствии с договором простого товарищества) [1].

Ставки, применяемые по данным режимам, также довольно низкие. Так, единый сельхозналог рассчитывается по ставке 6% от налоговой базы, в качестве которой принимается денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов.

А единый налог при упрощенной системе налогообложения определяется по одной из следующих ставок (базу налогообложения выбирает налогоплательщик при переходе на упрощенную систему):

1) 6% от налоговой базы (в качестве которой принимается денежное выражение доходов)

2) 15% от налоговой базы (в качестве которой принимается денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов).

Не вправе переходить на уплату единого сельскохозяйственного налога: организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров; организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие предпринимательскую

деятельность в сфере игорного бизнеса; бюджетные учреждения. До 1 января 2009 года не могли также переходить организации, имеющие филиалы и (или) представительства, однако в целях поддержки сельского хозяйства данное ограничение было ликвидировано.

Доходы при ЕСХН признаются только после поступления денежных средств на счета в банках и (или) в кассу, получения иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав, а также погашения задолженности (оплаты) налогоплательщику иным способом.

Списание основных средств и нематериальных активов при применении ЕСХН осуществляется следующим образом. Основные средства, приобретенные (сооруженные, изготовленные) в период применения ЕСХН, списываются единовременно с момента ввода их в эксплуатацию. Нематериальные активы, приобретенные (созданные самим налогоплательщиком) в период применения ЕСХН, списываются единовременно с момента принятия объекта на бухгалтерский учет. Основные средства и нематериальные активы, приобретенные (сооруженные, изготовленные) до перехода на ЕСХН, списываются быстрее, чем при общем режиме налогообложения.

В связи с тем, что организации, перешедшие на уплату ЕСХН, не являются плательщиками НДС, они освобождаются от обязанности выписывать счета-фактуры, вести журнал полученных и выданных счетов-фактур, а также книг покупок и продаж.

Кроме того, налогоплательщики ЕСХН представляют налоговую декларацию только по итогам налогового периода (года) не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом [1].

Таким образом, при выборе режима налогообложения сельскохозяйственному товаропроизводителю, по нашему мнению, безоговорочно следует избрать систему налогообложения в виде единого сельскохозяйственного налога. Однако не все производители сельхозпродукции могут ей воспользоваться. Основным ограничением перехода налогоплательщика на уплату единого сельскохозяйственного налога является следующее: за календарный год, предшествующий календарному году, в котором подается заявление доля дохода от реализации, произведенной ими сельскохозяйственной продукцией, включая продукцию первичной переработки, произведенную ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства, составляет не менее 70 процентов. При этом доходы от реализации определяются в порядке, предусмотренном главой 25 Налогового кодекса «Налог на прибыль организаций».

Evolution of taxing of agricultural production in Russia is considered from ancient times to nowadays in the article. The special system of taxing "The Sole Agricultural Tax", which is in power at present time, is characterized here. Its advantages and disadvantages are also considered.

The key words: taxation, agriculture, "The Sole Agricultural Tax", evolution of taxation.

Список литературы:

1. *Налоговый кодекс РФ.*
2. *Цинделиани И.А.* Единый сельскохозяйственный налог // Законодательство. 2002. № 7.
3. *Широбоков В.Г., Кузнецова И.В., Галикова Н.Б.* Обоснование перехода на уплату единого сельскохозяйственного налога // Все для бухгалтера. 2008. № 1.
4. *Реорганизация налогообложения сельского хозяйства* (<http://www.finteoria.ru>)

Об авторах

М.Р. Шварц – канд. экон. наук, доц., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, mxshvarz@mail.ru.

Э.С. Шварц - канд. экон. наук, ст. препод., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, mxshvarz@mail.ru.

УДК 336

ТЕОРИЯ ФИНАНСОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Г.А. Шмулев, О.П. Полесская

В работе на основе обобщения научных разработок зарубежных и отечественных ученых изложена теория финансов, ключевой составляющей которой является валютный курс на конкретном валютном рынке. На основе положения теории финансов даются практические рекомендации для финансовых менеджеров по долгосрочному и краткосрочному кредитованию международного бизнеса на примере экспорта.

Ключевые слова: теория финансов, валютный курс, кредитование международного бизнеса.

Глобализация — ключевая тенденция развития человечества в последние два-три десятилетия. Географические расстояния перестают быть препятствием в общении и взаимодействии людей, наций. Мир становится глобально взаимосвязан и взаимозависим, поэтому и кризисные явления, и экономические подъемы с легкостью выходят за рамки границ отдельных стран, сокращая или увеличивая межстрановые потоки товаров, услуг, капитала, рабочей силы, а значит, и все более значимую и зависимую от международного производства часть спроса и предложения на внутренних рынках.

Среди отрицательных последствий глобализации особое место занимают периодически повторяющиеся финансовые кризисы.

Финансовый менеджер, в частности в лесном экспорте, должен опираться на теории, позволяющие ему разрабатывать сценарии развития событий и прогнозировать последствия принимаемых решений. К ним относятся теории, описывающие основные условия паритета финансовых рынков, основанные на категориях и конструктивных элементах современной валютной системы [1;3;5;6]:

- 1) теория паритета покупательной способности валюты (PPP);
 - 2) теория паритета процентных ставок (IRP);
 - 3) «Эффект Фишера» (Fisher effect);
 - 4) «Международный эффект Фишера» (international Fisher effect);
- Теория несмещенного форвардного курса (unbiased forward rate).

Определение условий паритета производится с помощью экономико-математического аппарата и необходимо для выявления взаимосвязи основных индикаторов международного валютного рынка и на базе этого поиска наиболее оптимальных путей для инвестирования капитала (кредитования) (рис. 1).

где: $\hat{SR}^a$ - ожидаемый спотовый дифференциал;
 SR_0 и SR_1 - ожидаемые спот-курсы в момент времени 0 и 1;

$\hat{FR}$ - форвардный дифференциал: определяется подобно спотовому как разница курсов в период 0 и 1;

$\hat{P}^a$ - ценовой или инфляционный дифференциал;
 $\hat{r}$ - дифференциал процентных ставок по депозитам в двух странах.

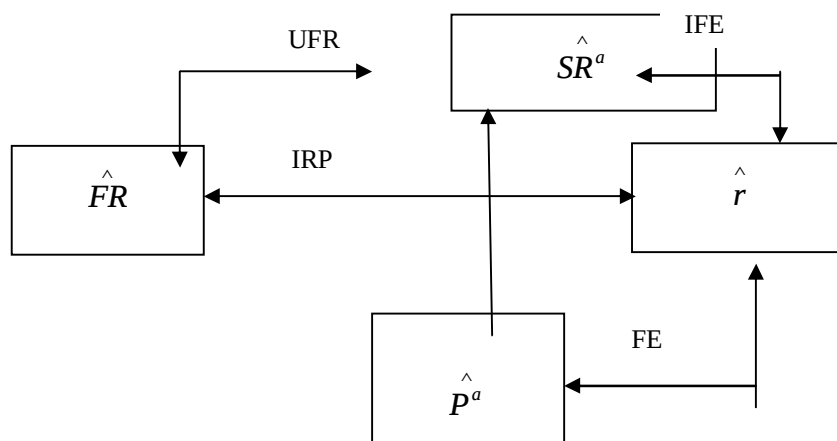


Рис. 1. Условия паритета на валютном рынке

Все теории паритетов являются производными от закона единой цены, по которому цены (доходы) финансовых активов с одинаковым риском и надежностью скорректированные на валютный пересчет с учетом операционных издержек выравниваются на всех страховых рынках. Механизмом выравнивания выступает международный арбитраж.

1. Теория PPP (паритета покупательной способности). Различают теории абсолютно-го и относительного паритета покупательной способности валюты. Они показывают взаимосвязь уровня цен (инфляции) в странах и их валютного курса.

По теории абсолютного паритета покупательной способности валютный курс определяется соотношением цен в разных странах:

$$SR = \frac{P_h}{P_f}, \quad (1)$$

где P_h и P_f - уровень цен соответственно в своей стране и в иностранном государстве;

SR - валютный курс.

По закону единой цены, цены на однотипные (массовые) товары в одной стране равны ценам на аналогичные товары в другой стране с учетом курса валют:

$$P_h = P_f * SR. \quad (2)$$

Однако данная теория недостаточно точно отражает реальную действительность, так как реализации закона единой цены мешают:

- тарифные и нетарифные барьеры;
- различия в структуре производства и потребления в сравниваемых странах;
- различия в издержках при производстве аналогичных товаров;
- прочие факторы.

Более точной с позиций составления прогноза величины валютного курса является теория относительного паритета покупательной способности валют. Она учитывает не соотношение абсолютных уровней цен между странами, а их изменение за определенный интервал времени:

$$SR_1^a = SR_0 * \frac{1 + \Delta P_h}{1 + \Delta P_f}, \quad (3)$$

где ΔP - изменение цен;

SR_0 - курс равновесия предыдущего периода;

SR_1^a - то же в анализируемом периоде.

Суть (экономическое содержание) данной теории таково: изменение курсов валют зависит от изменения темпов инфляции между анализируемыми странами.

Более высокий рост цен внутри страны по сравнению с ростом уровня цен в иностранном государстве приведет к обесценению национальной валюты.

2. Теория IRP (паритета процентных ставок). Данная теория связывает между собой величину форвардного курса и уровень процентных ставок в стране. Математически зависимость между этими величинами выглядит следующим образом:

$$\hat{FR} = \hat{r} \text{ или } \frac{FR}{SR_0} = \frac{1 + r_h}{1 + r_f}, \quad (4)$$

где FR – срочный (форвардный) курс валюты;

SR – спот-курс валюты;

r_h и r_f - процентные ставки соответственно национальные и в зарубежной стране.

Экономическое содержание этой теории таково: высокие (низкие) процентные ставки в условиях равновесия должны покрываться форвардным дисконтом (или премией) по валюте.

3. Эффект Фишера (Fisher Effect).

Данная теория (эффект) связывает процентные ставки с инфляцией в изучаемых странах.

Согласно ординарной теории Фишера номинальная ставка процента r в стране зависит от реальной процентной ставки R и темпа инфляции P :

$$(1 + r) = (1 + R) * (1 + P), \quad (5)$$

где, r – номинальная процентная ставка;

R – реальная процентная ставка;

P – темп инфляции.

К двум и более странам применяется общий (генерализованный) эффект Фишера, согласно которому разница в ставках процента в сравниваемых странах является функцией разницы их темпов инфляции. Сущность этой теории такова: валюты с более высоким темпом инфляции должны иметь более высокую процентную ставку, чем валюты с более низким темпом инфляции. Аналитическое выражение теории следующее:

$$\hat{r} = \hat{P}^a, \text{ или } \frac{1 + r_h}{1 + r_f} = \frac{1 + P_h}{1 + P_f}. \quad (6)$$

4. «Международный эффект Фишера» (International Fisher effect).

С помощью данного эффекта осуществляется переход от процентных ставок к валютным курсам. Согласно международному эффекту Фишера разница процентных ставок является непредвзятой оценкой последующих изменений наличных валютных курсов. Математическое выражение данной теории таково:

$$\hat{SR}^a = \hat{r}, \text{ или } \frac{SR_1^a}{SR_0} = \frac{1 + r_h}{1 + r_f}, \quad (7)$$

где SR_1 - спот-курс прогнозируемого периода;

SR_0 - спот-курс базового периода;

r_h и r_f - процентные ставки соответственно на национальную и иностранную валюту.

Экономическое содержание теории: ожидаемые доходы от инвестирования (в отечественной валюте) в иностранную или отечественную экономику должны выравниваться, или курсовой дифференциал должен быть равен процентному дифференциалу.

5. Теория несмещенного форвардного курса (Unbiased forward rate).

Согласно данной теории никто не даст более точного прогноза будущего спот-курса, чем сам валютный рынок. Таким образом, котируемый банками форвардный курс или котируемый валютными биржами фьючерсный курс и есть лучший прогноз ожидаемого спот-курса, т.е.

$$\frac{SR_1^a - SR_0}{SR_0} = \frac{FR - SR_0}{SR_0}, \text{ следовательно, } SR_1^a = FR.$$

Недостатком всех приведенных выше теорий является то, что все они позволяют получить лишь приблизительную оценку. Поэтому применяются и другие методы прогнозирования динамики валютного курса, в частности фундаментальный анализ, технический анализ, метод интуитивных оценок и другие. Зачастую они используются в совокупности. Тем не менее, определение будущего значения валютного курса – наиболее сложная задача, решению которой посвящены многочисленные труды зарубежных и отечественных экономистов [4;7;8].

В международном бизнесе, экспорте в частности, финансовому менеджеру приходится находить решения на три группы вопросов:

1) Какой вид финансирования наиболее предпочтителен для фирмы в данный период: финансирование инвестиций в сильной (ключевой) валюте по низким процентным ставкам или в слабой валюте, но с высокой процентной ставкой?

2) Как можно аккумулировать кредиты, получаемые в различной валюте таким образом, чтобы уменьшить или исключить риск валютных потерь?

3) До какого уровня мультивалютный кредит эффективно поддается рисковому управлению.

Решение по первому вопросу принимается менеджером путем использования теории Международного эффекта Фишера. Менеджер должен сравнить стоимость заимствования в национальной и иностранной валютах и выбрать наиболее предпочтительный вариант с учетом рисков, осложняющих принятие решений.

Так, используя модель Международного эффекта Фишера, получим

$$M * (1 + r_h) = SR_1 * (1 + r_f) * \frac{M}{SR_0}, \quad (8)$$

где M - общая сумма займа (содержание остальных составляющих дано выше).

Если при вычислении (с использованием цифровых данных) не будет равенства, то менеджер определяет на каком рынке (национальном или иностранном) выгодно заимствовать ресурсы.

В первую очередь необходимо рассчитать номинальную (котирующую) и эффективную ставки процента. Эффективная ставка процента получается при корректировке номинальной на тип используемой процентной ставки (простой или сложной, с дисконтным базисом или без него). Наиболее выгодной будет эффективная ставка процента по кредиту, рассчитанная на основе простого процента и в отсутствии компенсационного баланса по формуле:

$$er = (1 + r)(1 + \hat{e}) - 1, \quad (9)$$

где er - эффективная процентная ставка по кредиту в национальной валюте для заемщика;

r - стоимость кредита на международном рынке, %;

$\hat{e}$ - ожидаемое изменение обменного курса.

В цену займа должна быть также включена величина комиссионных начислений и других косвенных доходов.

Большое значение имеет получение достоверного прогноза изменения обменного курса на момент заимствования и в момент возвращения кредита. Для этих целей используются как методы экспертной оценки, так и математические методы. Наиболее часто для расчета изменения курса валюты применяется теория паритета процентной ставки (IRP).

Для сравнения долгосрочных кредитов, полученных на евторынке и на внутреннем рынке, рекомендуется использовать дисконтированный денежный поток, связанный с каждым кредитом.

Так, при непокрытом финансировании экспорта в национальной валюте эффективная цена кредита равна номиналу его стоимости и определяется как

$$er_R^R = nr^R, \quad (10)$$

где R обозначает национальную валюту.

Для определения цены долгосрочного кредита в форме револьверного (ставка пересматривается раз в год) следует использовать дисконтированные величины, когда чистая текущая ценность денежного потока для заемщика, порожденная этим, определяется по формуле:

$$NPV = F - \sum_{t=1}^R \frac{NCF_t}{(1+r)^t}, \quad (11)$$

где: F - номинальный объем кредита в долларах;

NCF_t - чистый денежный поток процентных платежей по кредиту в соответствии с

изменением цены кредита;

r - ставка дисконтирования для каждого года.

Эффективную цену валютного кредита, полученного на внешнем рынке, необходимо сравнивать с ценой кредита в национальной валюте. При этом эффективная стоимость валютного кредита к эквиваленту национальной валюты рассчитывается через обменный курс валют по формуле:

$$er_S^R = (1+r^S)(1+\hat{e}_S^a) - 1, \quad (12)$$

где er_S^R - эффективная национальная процентная ставка по кредиту в национальной валюте для заемщика;

r^S - цена кредита в иностранной валюте (долл.);

$\hat{e}_S^a$ - ожидаемое изменение обменного курса при непокрытом финансировании.

Изменение курса $\hat{e}$ рассчитывается по формуле:

$$\hat{e}_S^a = \frac{SR_1^a - SR_0}{SR_0}, \quad (13)$$

где SR_1^a и SR_0 - соответственно обменный спот-курс в момент времени 1 и в момент 0.

В целом стоимость займа в иностранной валюте, выраженная в национальной валюте, равняется процентным издержкам по кредиту за минусом валютного дисконта при возврате кредита. Однако конечный результат определения стоимости займа во многом зависит от налоговой политики государства и развития рынка форвардных контрактов, а поэтому финансовый менеджер должен просчитать все возможные варианты заимствования финансовых средств и выбрать наиболее приемлемый в данных условиях.

Решение двух последних вопросов, отмеченных выше, во многом связано с географией международного рынка, который используется для получения долгосрочных кредитов. При прочих равных условиях наиболее предпочтительным будет рынок, где сочетаются такие характеристики, как эластичность рынка, конкурентность, стабильность системы финансовых рычагов и инструментов, невосприимчивость процентной ставки к внеэкономическим процессам, небольшая маржа между ставками процента по кредиту и депозитом, предсказуемость условий кредитования и заимствования.

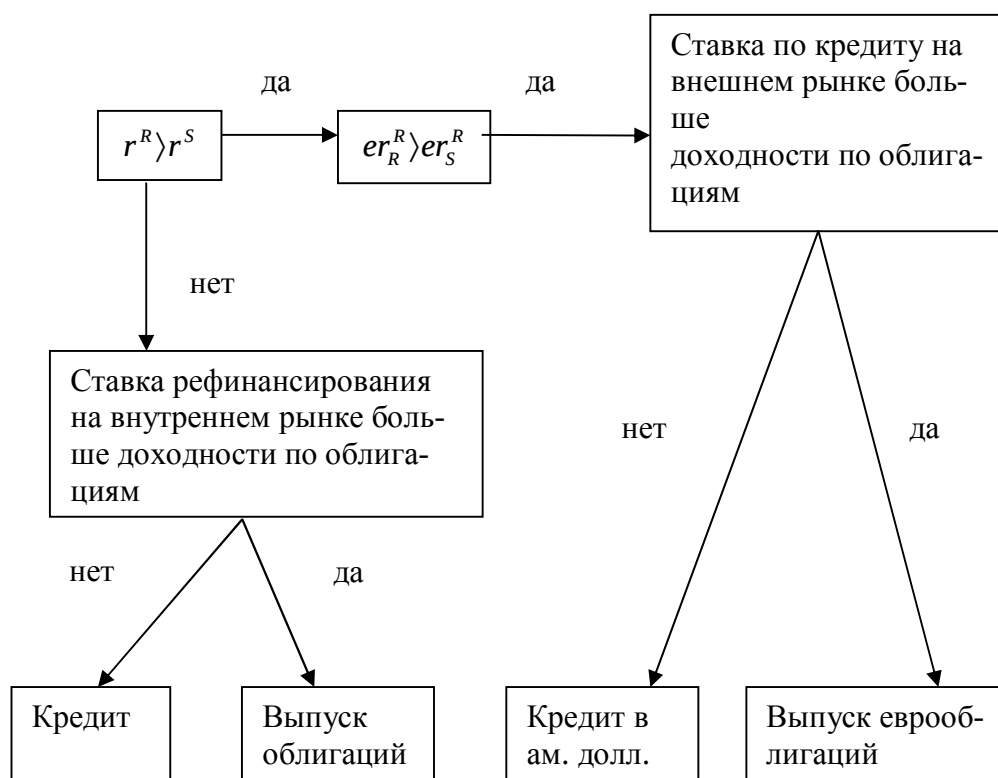


Рис. 2. Выбор рынков и инструментов при краткосрочном заимствовании

В настоящее время наиболее эффективно потребности международного финансового менеджмента реализуют Лондонский рынок иностранной валюты, еврокредитные рынки и национальный рынок США.

Специфика краткосрочного заимствования показана на рис. 2.

При этом финансовому менеджеру приходится выполнять следующие направления работы, более известные и используемые в отечественной практике [2;3;5;6]:

- 1) управление денежной наличностью (кэш-бюджетирование, кассовый бюджет, бюджет наличности);
- 2) менеджмент денежных средств (определение остатков денежных средств на счетах и в кассе);
- 3) кредитный менеджмент (управление дебиторской задолженностью);
- 4) управление запасами и затратами;
- 5) финансовое планирование (финансовый план, включающий страхование кредитов).

Вывод: изложенные теоретические положения в области финансов и основанные на них рекомендации по долгосрочному и краткосрочному заимствованию (кредитованию) помогут российским финансовым менеджерам всех уровней принимать оптимальные управленческие решения.

In work on base of the generalization of the scientific developments foreign and domestic scientist is stated theory finance, key forming which is a rate of exchange on concrete exchange market. On base of the position to theories finance are given practical recommendations for financial managers on long-term and short-term lending the international business on example of the export.

The key words: *theory finance, rate of exchange, lending the international business.*

Список литературы

1. Бригхем, Ю., Гапенски, Л. Финансовый менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 1997. Т.2. 361 с.
2. Берестов, В. Практический финансовый менеджмент / Монография М.: Изд-во МГСХА, 2004. 132 с.
3. Пивоваров С. и др. Международный менеджмент. 3-е изд. СПб: Питер, 2005. 656 с.
4. Ван Хорн, Дж. К. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 1996. 225 с.
5. Хэррис, Дж. Международные финансы: Пер. с англ. М.: Филинь, 1996. 111 с.
6. Bachman, T. The Corporate Finance Blue Book. N. y.; 1993. 71. p.
7. Griffin, R., Pustay, M. International business Fourth Edition. New Jersey, 2006. 1888 p. (p. 268-472).
8. Levi Maurice, D. International Finance. N.Y.; 1990. 241 p.
9. Siposs, A. International Business, Management and Productivity. N.y.; 1990. 234 p.

Об авторах

Г.А. Шмулев – доктор. экон. наук, проф., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

Э.С. Шварц – канд. экон. наук, ст. препод., Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru.

Правила оформления статей в журнал «Вестник Брянского государственного университета»

В журнале «Вестник БГУ» публикуются статьи теоретического, методического и прикладного характера, содержащие оригинальный материал исследований автора (соавторов), ранее нигде не опубликованный.

Статьи представляются в редколлегии серий в печатном и электронном виде с использованием Microsoft Word для Windows. Поля страницы: левое - 2 см, правое – 2 см, верхнее – 2 см, нижнее – 2 см. Текст – шрифтом Times New Roman, 12 pt, межстрочный интервал - одинарный, красная строка (абзац) 1,25 см (формата А-4), выравнивание по ширине. Страницы не нумеруются.

Объем статей, как правило, не должен превышать 12 страниц, включая список литературы. Список литературы формировать в порядке цитирования или в алфавитном порядке (в начале источники на русском языке, затем на иностранных языках). Работы одного и того же автора цитируются в хронологическом порядке независимо от наличия соавторов. Ссылки на литературу по тексту статьи необходимо давать в квадратных скобках. Подписи к рисункам, таблицам – шрифт Times New Roman, 12 pt, межстрочный интервал – одинарный.

Перед названием статьи необходимо указать УДК (слева). Название статьи оформляется прописными буквами, жирным шрифтом (12 pt) с выравниванием по центру. Ниже через два интервала указать инициалы и фамилии авторов жирным шрифтом (12 pt) с выравниванием по центру. Ниже через два интервала указать адрес места работы, e-mail автора (соавторов) – обычный шрифт (10 pt) с выравниванием по центру.

Ссылки оформляются в соответствии с ГОСТ 7.0.5-2008 «Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления». П.7.4.2. (текст см.: <http://protect.gost.ru/document.aspx?control=7&id=173511>)

Аннотация статьи должна не превышать 1200 знаков (с пробелами) и располагаться ниже на два пробела от последнего адреса места работы авторов – обычный шрифт (10 pt) с выравниванием по ширине. В конце аннотации необходимо указать ключевые слова (5 – 7).

В конце статьи на английском языке приводятся название, инициалы и фамилии авторов, адреса мест работы авторов, аннотация и ключевые слова с теми же правилами оформления, что и на русском языке.

Если статья выполнена при поддержке гранта или на основе доклада, прочитанного на конференции, то необходимо сделать соответствующую сноску в заголовке статьи.

К статьям, направляемым в редколлегии серий, должна быть приложена авторская справка: Фамилия, Имя, Отчество, научная степень, ученое звание, место работы, должность, точный почтовый адрес, контактный телефон, , e-mail.

К статьям, выполненными аспирантами или соискателями научной степени кандидата наук, необходимо приложить рекомендацию, подписанную научным руководителем. **Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.**

Редколлегии серий направляют полученные статьи на рецензирование.

Редколлегии серий оставляют за собой право вернуть статью на доработку.