ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ДИМИТРОВГРАДСКИЙ ИНСТИТУТ ТЕХНОЛОГИИ,
УПРАВЛЕНИЯ И ДИЗАЙНА
(филиал) УЛЬЯНОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА

Международная научно-практическая конференция

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

20-25 декабря 2008 года

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

Димитровград 2009

Актуальные вопросы экономики и управления: Сборник материалов международной научно-практической конференции. (20-25 декабря 2008 года). – Димитровград: ДИТУД, 2008. – 174с.

В сборнике представлены тезисы докладов участников международной научно-практической конференции.

Редакционная коллегия:

Председатель:
Бердичевская Н.Ф., – зав. каф. ЭиУП, к.т.н., профессор;

Ответственный секретарь:
Т.Ф. Бузик – к.т.н., доцент, нач. НИС;

Члены редколлегии:
И.А. Саган – зам. директора по УР;
И.Н. Наумова - зам. нач.управления экономики администрации г.Димитровграда;
Х.Я. Галиуллин - генеральный директор группы компаний «Булгар», к.т.н., профессор;
В.Х. Бронз – к.т.н., доцент, декан ИЭФ;
М.В. Попова – к.э.н., доцент каф. ЭиУП;
Ю.А. Корженкова – к.э.н., доцент каф. «ЭиУП»;
А.Г. Ильмушкин – к.э.н., доцент каф. ЭиУП;
А.Н. Гатауллин – ст.препод. каф.ЭиУП;
А.В.Кучинский – ст.препод. каф ЭиУП.

Редакция:
Е.А. Сухотина
Н.М. Масленникова
Л.Н. Волкова

Информационная поддержка:
www.finac.ucoz.ru

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за точность приведенных цитат, экономико-статистических данных, собственных имен, географических названий и прочих сведений.

Редакция при подготовке материалов к публикации имеет право их сокращать, разумеется, без искажения идей автора и с условием сохранения его основных мыслей и стиля.

© Оформление. ДИТУД УлГТУ, 2009

СОДЕРЖАНИЕ

Секция I. Проблемы регионального и муниципального управления

БЕРДИЧЕВСКИЙ И.В. 7

ПЛАТЕЖНЫЕ КАРТЫ В СИСТЕМЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ 7

БОЛТРУШЕВИЧ Г.К., ИВАНОВА Т.И. 11

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 11

ВАСИЛЬЕВА Г.В. 16

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 16

КАТАЕВ Е.С. 20

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ В ИЗМЕНЕНИИ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ 20

КАТАЕВА Л.Ф. 25

АНАЛИЗ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ 25

КРАВЕЦ Л.М. 29

УПРАВЛЕНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА КРУПНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЯХ 29

ЛУКОЯНЧЕВ С. С. 33

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 33

ФЕДОСЕНКО Л.В., МАРЧЕНКО Л.Н. 35

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 35

Секция II. Управление социально-экономическими процессами на региональном и муниципальном уровне

АБДУЛГАНИЕВ Ф.С. 41

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ 41

ВОЙТИШКИНА А.Л., ВЕРЕЩАГИНА Т.Г. 46

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА 46

ЛАИШЕВА А.А. 49
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ.....49
ОРЛОВА Л.Д. 54
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕГИОНА В СФЕРЕ АПК 54
ХОЛОПОВА Ю.С. 59
АНАЛИЗ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКОГО РАЙОНА.....59
Секция III. Актуальные направления развития экономики и управления на микроуровне 64
БЕРДИЧЕВСКАЯ Н.Ф. 64
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА.....64
ЕРМАКОВ Г.П., КОТЕЛЬНИКОВА Н.В. 69
ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЗДОРОВЬЕ» НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ.....69
ЕРМАКОВ Г.П., САГАН О.И. 71
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА РАБОЧИХ НА ПРЕДПРЯТИЯХ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 71
ЗАБАЙКИН Ю.В. 76
СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ 76
ЗЕМЛИНА Е.А., ФАДЕЕВА Е.В. 79
ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКАЗАМИ 79
ЗЕРНОВА Л. Е., САГАН Е. И. 83
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ–КЛИЕНТА БАНКА.....83
ЗЕРНОВА Л.Е., ЕРОХИН Е.С. 85
ОЦЕНКА БЛОКА «ФИНАНСЫ» В ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ГРУППЕ 85
ИГОНИН С.Н. 90
НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....90

ИГОНИНА А.Е. 92
РЕГЛАМЕНТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК РЕЗУЛЬТАТ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА.....92
ИЛЬИНА С.И., МАТВЕЕВА Т.В., ЗЕМЛИНА И.А.....95
К ВОПРОСУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОМОГРАФИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ВЕРХНИХ ПРЕДЕЛОВ ЗАТРАТ НА ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ НЕТКАНЫХ ПРОИЗВОДСТВ, ИМЕЮЩИХ МОБИЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ.....95
КАШКИРОВА И.А.....100
ПОИСК ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ С УЧЕТОМ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ КОМПРОМИССОВ.....100
КОРЖЕНКОВА Ю.А.....103
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....103
КУЗЬМЕНКО Т.В.....108
К ВОПРОСУ ОБ ИНТЕРПРЕТАЦИИ АНАЛИЗИРУЕМЫХ СЕГМЕНТОВ РЫНКА.....108
ОЛЕНЕВА О.С., РУДЕНКО Л.Г., ИВАЩЕНКО С.А.....114
ПРОБЛЕМЫ СБЫТА ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ БЫСТРОЙ АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ К ИЗМЕНЕНИЯМ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА.....114
ПАПЕНКОВА К.Э.....118
КОНКУРЕНТНАЯ ПОЗИЦИЯ И ЕЕ РОЛЬ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ.....118
ПОПОВА М.В.....125
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ В СИСТЕМЕ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ.....125
ПОПОВА М.В.....127
ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК С ЦЕЛЬЮ ИХ МИНИМИЗАЦИИ.....127
ШИТОВ Д.В.....131
РЫНОЧНАЯ АДАПТАЦИЯ ТЕКСТИЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕЕ ВИДЫ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА.....131

Секция IV. Развитие теории и практики учетно-аналитического обеспечения предпринимательства 137
ГАТАУЛЛИН А.Н. 137
ТРАНСФОРМАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ В РАМКАХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ 137
ГУДКОВА Н.С. 142
ОБЗОР МЕТОДИК АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ142
КУЧИНСКАЯ Е.В. 147
ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА 147
КУЧИНСКИЙ А.В. 150
ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ. УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ 150
ПОТАШКОВА Н.Н. 153
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ С ПОЗИЦИЙ РСБУ И МСФО 153
РУБЦОВ Н.М 158
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА158
СЮТКОВА Т.А. 164
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ 164
ТОЛСТОВА А.С. 168
АУТСОРСИНГ КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКИМИ РИСКАМИ 168
ТОЛСТОВА А.С. 172
ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА 172
ШЕРДАКОВА Т.А., ПОРОШИНА О.О. 175
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕТОДОВ ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ 175

Секция I. Проблемы регионального и муниципального управления

УДК 336.71

БЕРДИЧЕВСКИЙ И.В.

ПЛАТЕЖНЫЕ КАРТЫ В СИСТЕМЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна)

История развития хозяйственных систем представляет собой бесконечную цепь попыток упростить, облегчить и ускорить платежи и расчеты между участниками экономического оборота.

Кроме налично-денежного обращения с появлением и развитием банков начала складываться система безналичных расчетов.

Особый класс орудий платежа представляют платежные карточки, которые могут обладать качествами как дебетовых (debit cards), так и кредитовых инструментов (credit cards).

Цели выпуска банковской карточки могут быть различны:

- организация более быстрых и удобных для клиентов расчетов;
- уменьшение объема используемой в расчетах наличности и, следовательно, снижение стоимости операций;
- привлечение новых и "удержание" имеющихся клиентов;
- отработка новой, более прогрессивной "безбумажной" технологии;
- разгрузка офиса банка или компании от наплыва клиентов;
- престиж и реклама своей компании (банка) на пластиковых карточках, которые клиенты используют не только как средство платежа, но и как признак определенного социального статуса, и т. п.

Развитие пластикового оборота – одно из самых революционных и интенсивно развивающихся направлений в области банковского бизнеса.

Быстрое распространение банковских кредитных карточек, их превращение в массовый инструмент расчетов, неуклонный рост их популярности среди широких групп населения служит свидетельством того, что эта форма расчетов выгодна основным категориям участников системы. Пластиковые карточки являются повседневной необходимостью в мире. Технологии карточных систем становятся совершеннее, примером являются микропроцессорные карточки, которые получили название карточек будущего. Это и карточные страховые полисы, и магазинные, и транспортные системы, требующие одновременно хранения значительных объемов информации и оперативности доступа к ней.

На основании количества субъектов расчетов карты делятся на:

- двусторонние системы - возникли на базе двусторонних соглашений между участниками расчетов, при которых владельцы карт могут использовать их для покупки товаров в замкнутых сетях, контролируемых эмитентом карт (универмаги, бензоколонки и т. д.)

- многосторонние системы – предоставляют владельцам карт возможность покупать товары у различных торговцев и организаций сервиса. Многосторонние системы возглавляют национальные ассоциации банковских карт, а также компании, выпускающие карты туризма и развлечений (например, American Express).

По механизму проводимых расчетов можно выделить:

- кредитные карточки, которые используются для оплаты определенного вида услуг за счет кредита, финансируемого (в пределах лимита) оказывающей услугу компанией. Наиболее распространены карточки, позволяющие оплачивать счета в отелях и ресторанах (первыми подобными карточками были карточки Diners Club), карточки оплаты телефонных разговоров, бензина, аренды машин;

- кредитные карточки (Credit Cards), которые используются для оплаты различных видов товаров и услуг за счет кредита, предоставленного клиенту банком или специализированной сервисной компанией (American Express). Обычно кредитные карточки могут использоваться также для получения наличных денег в банковских автоматах;

- карточки, используемые для гарантии чековых платежей (Check Guarantee Cards) выдаются банком, где открыт счет клиента, и применяются для того, чтобы избежать получения от недобросовестного клиента необеспеченного чека или чека с поддельной подписью. Такие карточки используются владельцами Еврочеков;

- дебетные карточки (Debit Cards), которые используются для оплаты товаров и услуг, получения наличных денег в банковских автоматах, путем прямого списания со счета плательщика необходимой суммы денег. Доступ к счету осуществляется через банковские автоматы или специальные устройства в торговых точках, которые считывают код клиента, указанный на магнитной полоске карточки;

- карточки для электронных банковских автоматов (Electronic Banking Machines – EBM или Automatic Teller Machines – ATM). Являются разновидностью дебетных карточек и предназначены для получения наличности в банковских автоматах в пределах имеющих на счете клиента средств и внесения наличных денег на счет клиента.

По характеру использования различают следующие виды карт:

- индивидуальная карта, выдаваемая отдельным клиентам банка;

- семейная карта, выдаваемая членам семьи лица, заключившего договор, который несет ответственность по счету;

- корпоративная карта выдается организации, которая на основе этой карты может выдать индивидуальные карты избранным лицам (руководи-

телям или ценным сотрудникам). Им открываются персональные счета, "связанные" с корпоративным счетом фирмы.

Существуют национальные и международные стандарты на магнитные карточки. Прежде всего, карточка должна соответствовать спецификациям Международной организации по стандартизации (ISO), которыми устанавливаются размеры карты и то, как она должна себя вести при механических, физических, химических и других воздействиях.

В зависимости от внутреннего устройства и выполняемых функций смарт-карты можно разделить на три типа: карты-счетчики, карты с памятью, микропроцессорные карты.

Простейший пример карты-счетчика: телефонная, интернет-карта, топливная.

Карты памяти выглядят так же, как обычные пластиковые карты, за исключением того, что они имеют встроенную микросхему.

Смарт-карты внешне похожи на карты памяти, однако в микросхему смарт-карты включена "логика" (микропроцессор), что и делает эти карты "интеллектуальными". В отношении защиты данных смарт-карты обладают целым рядом преимуществ по сравнению с традиционными магнитными картами.

Карты оптической памяти были изобретены в 1981 г. Карты оптической памяти имеют большую емкость, чем карты памяти, но данные на них могут быть записаны лишь один раз.

Карты классифицируются по субъекту их эмиссии, как:

- банковские карты, эмитент которых – банк или консорциум банков;
- коммерческие карты, выпускаемые нефинансовыми учреждениями: коммерческими фирмами или группой коммерческих фирм;
- карты, выпущенные организациями, чьей деятельностью является эмиссия пластиковых карт и создание инфраструктуры их обслуживания.

По категории клиентуры, на которую ориентируется эмитент в международных платежных системах, выделяют обычные, серебряные и золотые карточки.

Обычная карточка предназначена для рядового клиента. Это "Classic Visa" и "Mass (Standard) Eurocard/MasterCard". Ее стоимость относительно невысока и составляет в различных банках порядка 200 –300 $, и включает затраты на эмиссию и обслуживание.

Корпоративная или серебряная карточка называется бизнес-картой (Business Card) и предназначена не для частных лиц, а для сотрудников организаций (компаний), уполномоченных расходовать в тех или иных пределах средства своей компании.

Золотая карточка предназначена для наиболее состоятельных, богатых клиентов. К подобным карточкам относятся, например, American Express Gold Card, Gold Master Card и VISA VIP. Золотые карточки обеспечивают дополнительные виды услуг.

Сбербанк выпускает огромное количество видов банковских карт. Существуют карты VISA, MASTERCARD и MAESTRO. Вводятся карточные продукты созданные на базе основных карт. В основном банк реализует следующие карточные проекты:

- «Зарплатный» проект. Он реализуется на основе таких эмитируемых карт, как VISA CLASSIC, MASTERCARD, VISA ELECTRON и MAESTRO.

- «Личные карты» реализуются на основе VISA GOLD, ELECTRON и MAESTRO.

- «Социальный» проект. Данный проект реализуется только на основе карт MAESTRO.

Крупномасштабной эмиссии таких карточек как Maestro и VISA способствует появление так называемых карточных зарплатных проектов.

«Зарплатные» карты выделяют обычно в отдельную категорию. Примерный объем таких карт составляет около 65%. Уступают по своему объему «Личные карты» и «Социальные»: 25% и 10% соответственно.

Сущность «зарплатного» проекта состоит в том, что организация заключает соглашение с банком о выпуске для своих сотрудников пластиковых карточек, далее организация регулярно переводит денежные средства и предоставляет список выплат каждому сотруднику.

Преимущества предприятий при этом очевидны - выплата зарплаты на карты избавит организацию от необходимости траты средств на инкассацию; пересчета и хранения денег в кассе; депонирования денежных средств; снижение расходов на штат сотрудников отдела бухгалтерского учета предприятия, а для держателя карты это дает дополнительные возможности, связанные с использованием карт. При этом банк получает в свое распоряжение остатки на счетах, комиссию за снятие наличных.

Эффективность использования зарплатных проектов характеризуется их высокой рентабельностью для банка в связи с большой оседаемостью средств на картах и использованием их в качестве дополнительных кредитных ресурсов банка. Срок окупаемости зарплатных проектов при этом относительно небольшой.

Деятельность банка направлена на увеличение балансовой прибыли, поэтому величина получения прибыли является основным фактором, заставляющим активно проводить политику привлечения предприятий на выплату заработной платы на карточные счета сотрудников.

Безналичные банковские услуги являются динамично развивающимися инструментами всей банковской системы, их следует рассматривать как развитие традиционных услуг на базе новой методологии, а не как новые услуги. Они предоставляют реальные возможности для совершенствования весьма трудоемких методов и процедур выполнения ныне существующих финансовых операций.

Ключевым элементом этой системы, посредством которого потребители банковских услуг пользуются безналичными электронными системами расчетов, является банковская пластиковая карточка.

Внедрение банковских пластиковых карточек в качестве одного из основных средств безналичных расчетов является важнейшей задачей «технологической революции» банковской деятельности.

УДК 336.221:330.341.1:001

БОЛТРУШЕВИЧ Г.К., ИВАНОВА Т.И.

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

(Учреждение образования «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»)

Инновации оказывают значительное воздействие на экономику любого государства и его общественное устройство, так как повышают конкурентоспособность и влияют на основные макроэкономические показатели. Однако их специфическое содержание свидетельствует о необходимости государственной поддержки и стимулирования. Это связано с тем, что многие нововведения влекут за собой значительные затраты, особенно на начальных стадиях разработки, а также характеризуются неопределенностью результатов и длительностью процесса получения отдачи.

Согласно действующему законодательству к инновациям относятся все изменения (новшества), которые впервые нашли применение на предприятии и приносят ему конкретную экономическую и/или социальную пользу. Поэтому под инновацией следует понимать не только внедрение нового продукта на рынок, но и целый ряд других нововведений:

- технологически новые или технологически усовершенствованные виды продукции (продуктовые инновации). Технологически новый продукт – это продукт, чьи технологические характеристики (функциональные признаки, конструктивное исполнение, дополнительные операции, а также состав применяемых материалов и компонентов) или предполагаемое использование преимущественно новые либо существенно отличаются от аналогичных ранее производимых продуктов;
- новые или улучшенные услуги (инновации услуг);
- новые или улучшенные производственные процессы и технологии (процессные и технологические инновации). Инновации такого рода могут быть основаны на использовании нового производственного оборудова-

ния, новых методов организации производственного процесса или их совокупности, а также на использовании результатов исследований и разработок. Такие инновации нацелены на повышение эффективности производства или уже существующей на предприятии продукции, но могут предназначаться также и для производства и поставки технологически новых или усовершенствованных продуктов, которые не могут быть произведены или поставлены с использованием обычных производственных методов;

- измененные социальные отношения на предприятии (социальные или кадровые инновации);

- новые или улучшенные производственные системы (структурные инновации).

Все виды инноваций в практической деятельности переплетаются между собой. В условиях современных технологий технические, хозяйственные, организационные и социальные изменения в производственных процессах вообще неотделимы друг от друга.

Система стимулирования должна способствовать решению двуединой задачи государства в области экономики: общей активизации применения инноваций, обеспечения структурной перестройки и повышения конкурентоспособности реальных секторов экономики.

В настоящее время основными инструментами стимулирования инновационной активности является создание инновационной инфраструктуры, налогово-кредитное регулирование, международное сотрудничество в области инноваций, государственное финансирование инновационной деятельности. В Республике Беларусь предпочтение отдается налоговому регулированию. В качестве основного стимула выступают налоговые льготы, среди которых наиболее значимой является освобождение от налогообложения прибыли, направляемой на финансирование капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства, а также на погашение кредитов банков полученных и использованных на эти цели, при условии полного использования средств амортизационного фонда. Источником финансирования капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства, а также погашения кредитов банков, в пределах которого может быть использована льгота, является прибыль, оставшаяся в распоряжении организации после уплаты налогов, сборов (пошлин), отчислений в государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды (чистая прибыль), отраженная в установленном порядке на счетах бухгалтерского учета по состоянию на 1-е число месяца, за который используется льгота.

Предоставление предприятиям возможности использовать чистую прибыль на капитальные вложения и научно-технический прогресс без уплаты налога является существенным стимулом к обновлению производственных мощностей. Однако эта льгота действенна только тогда, когда

предприятие имеет достаточную прибыль. Вместе с тем, следует учитывать, что внедрение новой техники зачастую предполагает использование новых технологических процессов, связанных с определенными затратами, не подпадающими под определение капитальных вложений производственного назначения.

Существуют также и другие налоговые льготы, но они либо касаются ограниченного перечня субъектов хозяйствования, либо настолько незначительны, что не могут существенно повлиять на инновационный климат в государстве.

Имеющиеся налоговые льготы не позволили сформировать целостный механизм, который мог бы обеспечивать стимулирование инновационного процесса в комплексе – от научных разработок до выпуска и реализации нового продукта. Кроме того, практически невозможна оценка эффективности применения этих льгот, поскольку проведение научных исследований не всегда гарантирует быстрый результат и его внедрение.

Опыт государственной поддержки инновационной деятельности в развитых странах свидетельствует о преимуществах комплексного подхода к ее стимулированию исходя из конкретных исторических условий развития. Можно выделить два этапа в налоговом стимулировании инноваций в западных странах: 50-70-е и 80-90-е годы XX века.

На первом этапе основными направлениями государственного регулирования было формирование льгот и привилегий, направленных на стимулирование частного капитала для осуществления инвестиций в расширение производства, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, минуя бюджетное сотрудничество компаний с научными учреждениями, развитие малых и средних исследовательских фирм. Налоговые кредиты предоставлялись через систему государственных заказов и программ. Это позволяло обеспечить приток частных инвестиций в новые технологические направления. В систему льгот включались также ускоренная амортизация и инвестиционные налоговые кредиты. Система инвестиционного налогового кредитования предполагала исключение из суммы налогооблагаемой прибыли или налога на прибыль определенной суммы, рассчитанной в процентах от стоимости вводимого в эксплуатацию оборудования. Стимулирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ осуществлялось посредством единовременного исключения из налогооблагаемых доходов затрат на проведение этих работ или вычета этих затрат в течение ряда лет. Подобные льготы использовались в США, Великобритании, Бельгии, Голландии и других странах. Эти страны определяли также направления предпринимательской деятельности, которым предоставлялись максимальные льготы, что в условиях свободного перелива капитала позволяло обеспечить приоритетное развитие отдельных отраслей.

В 80-е г. в связи с изменившимися условиями потребовалось совершенствование системы государственного стимулирования инновационных процессов. На данном этапе задача заключалась в сокращении времени от стадии научной разработки до массового производства. Были отменены ранее используемые льготы и основной акцент в системе налогового стимулирования инновационной деятельности был сделан на налоговые кредиты и льготные режимы налогообложения отдельных плательщиков или отдельные виды деятельности. Особое внимание уделялось венчурным фирмам и другим компаниям, которые финансировали рисковые операции, компаниям, занятым в передовых направлениях науки и техники. Льготировались суммы инвестиций в акции новых компаний, занимающихся венчурными операциями, расходы на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров. Эти меры обеспечивали соответствие действующей системы налогообложения требованиям научно-технического прогресса.

Учитывая опыт зарубежных стран, в Республике Беларусь необходима разработка системы мер комплексного воздействия на инновационный климат, которая должна включать, прежде всего, финансовые, а также правовые методы, необходимые для совершенствования законодательной базы инновационных процессов.

На данном этапе целесообразно использовать несколько уровней налоговых льгот: от максимальных льгот или полного освобождения от всех видов налогов и других обязательных платежей, до минимальных льгот для разработок, не являющихся приоритетными для государства.

Объектом стимулирования должна являться научная и инновационная деятельность и инновационная заинтересованность реальных секторов экономики, признанная общественно приоритетной, направления которой определяются государством, финансируются полностью или частично из бюджета и контролируется соответствующими органами исполнительной власти.

Изменяя налоговые правила, ставки налогообложения, сроки уплаты, структуру налогообложения, амортизационную политику, принципы бюджетной поддержки, государство сможет эффективно влиять на процессы накопления и потребления капитала, структуру материального производства, его территориальное размещение. С помощью гибкой системы стимулирования должно достигаться оптимальное соотношение между бюджетным финансированием науки и самофинансированием научно-технического прогресса.

В 2005 г. началось формирование инновационной инфраструктуры, представленной Парком высоких технологий, который должен стать важнейшим элементом национальной инновационной системы, призванным осуществлять деятельность в области разработки и внедрения информационно-коммуникативных технологий и программного обеспечения. Парк

высоких технологий должен также предоставлять своим резидентам специализированный инновационный сервис: колсантинг, контроллинг, инжиниринг и аудит. Участниками Парка высоких технологий могут быть любые предприятия и индивидуальные предприниматели. Резиденты Парка высоких технологий согласно Декрета Президента Республики Беларусь от 22.09.2005 г. №12 «О Парке высоких технологий» получают определенные налоговые льготы. Кроме того, любые субъекты хозяйствования могут получать налоговые льготы по проектам, утвержденным в Парке высоких технологий. Резиденты и нерезиденты парка освобождаются от налогов и сборов, уплачиваемых с выручки от реализации товаров (работ, услуг), уплаты таможенных пошлин и НДС, взимаемых при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь для осуществления деятельности в сфере высоких технологий. Для компаний-разработчиков программного обеспечения, работающих в Парке высоких технологий, введена нулевая ставка НДС и подоходный налог снижен до 9 % вместо действующей шкалы 9 – 30 %.

Резиденты Парка высоких технологий, а также нерезиденты при получении прибыли от выполнения работ (оказания услуг) по зарегистрированным бизнес-проектам в сфере новых и высоких технологий освобождены от налога на прибыль.

Однако, несмотря на позитивные сдвиги в сфере налогообложения, выражающиеся в снижении налоговой нагрузки, сокращении косвенных налогов, упрощении методик исчисления налогов и сборов, налоговая нагрузка в отрасли «Наука и научное обслуживание» на 3,5 – 5,5 процентных пункта выше, чем в промышленности и экономике в целом. Это связано с тем, что данная сфера деятельности относится к трудоемким, а налогообложение фонда оплаты труда является самым высоким. Данную проблему необходимо решать в ближайшее время, поскольку она может стать существенным препятствием для развития национальной экономики по инновационному пути. Необходимо разработать и внедрить обоснованные мероприятия по налогообложению инновационной деятельности с учетом опыта развитых стран, которые должны стать обязательной составляющей реформирования налоговой системы Республики Беларусь.

УДК 338.45(476):336:658.14

ВАСИЛЬЕВА Г.В.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

(Филиал №300- Гомельское областное управление
ОАО «АСБ Беларусбанк»)

Научно-технический прогресс является основным двигателем производства в современной экономике. Страна, которая не занимается стимулированием научных разработок и внедрением новых технологий, быстро оказывается неконкурентоспособной на мировой арене.

Вопросы, связанные с привлечением различных инвестиций на цели развития экономики и новых технологий постоянно находятся в поле зрения правительства, руководителей крупных промышленных предприятий и частных предпринимателей. Многие международные организации, иностранные банки предлагают услуги и помощь в организации инвестиционного процесса, выставляя при этом определенные требования к условиям развития частного предпринимательства в государстве, как это было в связи с началом реализации программы Всемирного банка и Европейского банка Реконструкции и Развития по поддержке предпринимателей малого и среднего бизнеса.

В настоящее время актуальность инвестиций не снизилась, а скорее усилилась в связи с осознанием того факта, что производственная сфера требует неотложных мер по обновлению материально-технологической базы и созданию новых производств и технологий.

Материалы национальной статистической отчетности свидетельствуют о том, что самую значительную часть среди источников финансирования новаторской деятельности в настоящее время занимают собственные средства белорусских предприятий. В 2007г. 1258 субъектов хозяйствования из числа представивших в Министерство статистики и анализа Республики Беларусь данные по форме №1-инновация определили недостаток собственных средств как основной фактор, препятствующий инновациям, 650 – как значительный.

Внутренние средства – это возможность мобилизации денежных ресурсов юридических и физических лиц, их сбережений внутри государства в основном за счет отсрочки немедленного удовлетворения их текущих потребностей – внутренние инвестиции. Очевидно, что наиболее благоприятный со всех точек зрения источник развития экономики и новых технологий – это средства, мобилизованные внутри государства (сбережения).

Занимая средства у собственных граждан и предприятий, государство получает двойную выгоду:

Деньги извлекаются из укромных мест и начинают циркулировать, принося «жизнь» в различные отрасли экономики без привлечения и оплаты внешних услуг. Можно сказать, что в этом случае коэффициент полезного действия и целевая эффективность использования этих ресурсов для государства повышается.

Занимая деньги у своих граждан и начисляя им инвестиционный доход, государство тем самым повышает общий уровень благосостояния граждан и, в конечном итоге, благосостояние общества. Предприятие или предприниматель, получившие средства для инвестирования за счет внутренних источников, могут свободно решать вопросы выбора партнеров и поставщиков оборудования и технологий исходя из своих экономических интересов и стратегии. Привлекая внутренние инвестиции, оплачивая проценты за пользование ресурсами своим же гражданам, производитель будет способствовать росту их благосостояния, а не благосостояния жителей государства иностранного инвестора. Очевидно, чем выше спрос на внутренние инвестиции, тем выше их стоимость, тем больший доход получит местный инвестор.

Внешние требования экспортной ориентации отсутствуют. Производитель получает самостоятельность в принятии своих маркетинговых решений в области внешней и внутренней торговли с ориентацией только на экономическую целесообразность. Отсутствуют показатели роста внешней задолженности государства.

В этих условиях особое значение приобретает относительно новый для Республики Беларусь финансовый инструмент – выпуск предприятиями собственных облигационных займов, позволяющий инвесторам выгодно вкладывать деньги, а предприятиям – привлекать жизненно необходимые инвестиции.

По сравнению с традиционными источниками финансирования облигации предоставляют потенциальным эмитентам ряд преимуществ:

снижение стоимости заимствования за счет обращения к широкому кругу инвесторов;

возможность управления объемом долга путем покупки и продажи облигаций на вторичном рынке в соответствии с потребностью в ресурсах;

формирование кредитной истории и кредитного рейтинга эмитента, что способствует повышению имиджа компании и позволяет размещать новые займы на более выгодных условиях;

привлечение денежных средств без «размывания» структуры уставного капитала и, соответственно, без боязни потери контроля над компанией.

С точки зрения инвестора корпоративные облигации обеспечивают:

- получение гарантированного дохода;

- более высокую, по сравнению с депозитным вкладом, доходность в сочетании с возможностью оперативного управления инвестиционным портфелем посредством продажи облигаций на вторичном рынке;
- меньшую, по сравнению с акциями, подверженность курсовым рискам; снижение транзакционных издержек, а также риска подделки и хищения за счет бездокументарной формы выпуска;
- диверсификацию активов.

В настоящее время в нашей стране сложились определенные предпосылки развития рынка корпоративных облигаций. Однако, имеются причины, сдерживающие в настоящее время развитие рынка корпоративных облигаций:

- сложность процедуры регистрации эмиссии и длительность предварительных мероприятий, необходимых для размещения новых бумаг;
- недоверие инвесторов, проистекающее из недостаточной информационной прозрачности эмитентов и низкого качества корпоративного управления;
- отсутствие опыта работы предприятий с корпоративными облигациями.

Кроме того, существует отдельный блок проблем, связанных с неразвитостью в нашей стране механизмов коллективного инвестирования и недостаточным уровнем инвестиционной культуры населения.

В настоящее время ОАО «АСБ Беларусбанк» выступил организатором первого выпуска корпоративных облигаций РУП «Гомсельмаш». Филиал № 300 - Гомельское областное управление ОАО «АСБ Беларусбанк» первым среди филиалов банка организовал закрытый выпуск корпоративных облигаций РУП «Гомсельмаш» с объемом эмиссии 5 млрд. белорусских рублей, сроком обращения 3 года. Весь объем эмиссии был выкуплен банком как андеррайтером займа.

В условиях недостаточности внутренних инвестиционных ресурсов банки должны проводить активную работу с иностранными банками о возможности получения доступа к европейскому рынку капиталов и международным инвесторам для компаний из Беларуси. Присвоение Беларуси кредитных рейтингов двух ведущих мировых рейтинговых агентств создает новые условия для использования внешних инвестиций, позволит значительно сократить расходы по обслуживанию внешнего долга, окажет положительный эффект на конкретные белорусские банки и предприятия. В частности, они смогут рассчитывать на улучшение условий финансирования со стороны нерезидентов: более длительные сроки кредитования (по сравнению с возможностями финансового рынка страны); установление более низкой процентной ставки; возможность привлечения значительных сумм для финансирования крупномасштабных государственных проектов. Кроме этого, белорусские банки смогут получить индивидуальные кредитные рейтинги, присваиваемые международными рейтинговыми агентствами, а банки, уже имеющие такие рейтинги, - повысить их значения. Нема-

ловажно и то, что с получением Беларусью суверенного кредитного рейтинга отдельные предприятия страны также могут получить корпоративные рейтинги, на основании которых они будут вправе осуществлять выпуск и размещение на внешних финансовых рынках своих корпоративных еврооблигаций. Именно значение рейтинга определяет срок обращения, процентную ставку и другие условия выпуска этих ценных бумаг. Средства от размещения еврооблигаций могут быть направлены на решение особо важных задач, реализацию государственных программ и инновационных проектов.

3 декабря 2008 года в Минске состоялся практический семинар на тему «Доступ к европейскому рынку капиталов и международным инвесторам для компаний из Беларуси». Организаторами семинара выступили ОАО «АСБ Беларусбанк» совместно с Франкфуртской фондовой биржей. Проведение семинара стало продолжением сотрудничества, начало которому было положено 17 октября 2008 года в городе Франкфурт-на-Майне во время подписания Меморандума о взаимопонимании между ОАО «АСБ Беларусбанк» и компанией «Дойче Берзе», являющейся оператором Франкфуртской фондовой биржи. Целью данного мероприятия стало знакомство предприятий Республики Беларусь с Франкфуртской фондовой биржей, как крупнейшей европейской листинговой площадкой. Основными темами семинара стали вопросы взаимодействия с международными инвесторами, проведения IPO (первичное публичное размещение акций) для белорусских компаний, информационного сопровождения IPQ и организации процесса взаимодействия с инвесторами. Участие в качестве докладчиков столь представительных организаций подтвердило все возрастающий интерес международного инвестиционного сообщества к процессам, происходящим в нашей республике.

Семинар привлек внимание более 100 участников, в число которых, кроме крупнейших предприятий, имеющих заинтересованность в выходе на Европейский рынок капиталов, вошли также представители органов государственного управления. В рамках семинара состоялась встреча представителей Франкфуртской фондовой биржи, экспертов Deutsche Bank с руководителями органов государственного регулирования рынка ценных бумаг (Департамента по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь, центрального депозитария, Белорусской валютно-фондовой биржи), на которой обсуждались вопросы совершенствования законодательства и развития инфраструктуры фондового рынка, а также были намечены формы и направления дальнейшего сотрудничества.

Интенсивность осуществления инновационной деятельности в стране на всех этапах инновационного процесса: от научных исследований и до внедрения новых технологий, производства и реализации инновационной продукции, в существенной степени определяется возможностями ее финансового обеспечения. Решение поставленных задач значительно расши-

рит возможности использования источников финансирования. Самое важное на нынешнем этапе – объединение усилий всех заинтересованных сторон: государства в лице регулирующих органов, финансовых посредников (банков) и предприятий. Только в этом случае можно рассчитывать на движение вперед к новым цивилизованным формам привлечения долгосрочных инвестиций.

УДК 311 (0,65.8)

КАТАЕВ Е.С.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ В ИЗМЕНЕНИИ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

Развитие статистической совокупности проявляется не только в количественном росте или уменьшении элементов этой совокупности, но также и в изменении ее структуры.

Решающим условием дальнейшего развития человеческого общества стало не простое расширение, количественное возрастание его параметров (численности населения, объемов производства и потребления ресурсов), а структурное изменение общества. Соответственно возрастает роль методов и показателей статистики, характеризующих структуру социальных, экономических, производственных, технологических систем и ее изменений.

Рассмотрим определение закономерностей в изменении структуры, например, потребительских расходов по группам населения с различным уровнем благосостояния, используя различные структурные показатели.

Для примера возьмем данные по структуре потребительских расходов по группам населения за II квартал 2000 г., представленные в таблице 1.

При наличии достаточной вариации в показателях структуры потребительских расходов по 10%-ным группам населения, в первых девяти группах из 10-ти рассматриваемых групп присутствует следующее соотношение удельных весов различных элементов потребительских расходов: наибольший удельный вес составляют расходы на покупку продуктов для домашнего питания; на втором месте – расходы на покупку непродовольственных товаров; третье место занимают расходы на оплату услуг (в потребительских расходах эти три перечисленные составляющие занимают от 94,5 до 98,2% в разных группах), затем с большим разрывом в величине доли идут расходы на покупку алкогольных напитков (от 1,1 до 3,5%) и расходы на питание вне дома (от 0,7 до 2,3%).

Таблица 1. Структура потребительских расходов населения

Виды расходов	10% группы по величине среднедушевых располагаемых ресурсов									
Потребительские расходы, в том числе:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
- на покупку продуктов питания	64,5	62,9	61,1	58,9	58,6	54,4	52,3	49,2	46,4	36,2
- на питание вне дома	0,7	0,7	1,0	1,1	1,2	1,5	2,3	2,0	2,1	2,2
- на покупку алкогольных напитков	1,1	1,4	1,8	1,9	1,9	2,5	2,7	3,5	2,7	2,7
- на покупку товаров непродовольственных	18,3	20,2	21,7	23,8	24,8	29,0	29,4	32,5	34,2	43,4
- на оплату услуг	15,4	14,8	14,4	14,3	13,5	12,6	13,3	12,8	14,6	15,5

Иначе характеризуется структура потребительских расходов в десятой группе – с наиболее высокими располагаемыми ресурсами: первое место занимают расходы на покупку непродовольственных товаров, второе место - расходы на покупку продуктов для домашнего питания, значимость остальных элементов потребительских расходов мало отличается от других групп.

При повышении уровня материального благосостояния доля расходов на покупку продуктов питания снижается, а доля расходов на покупку непродовольственных товаров растет. В первой группе населения доля расходов на покупку продуктов питания составила 64,5%, а доля расходов на непродовольственные товары - только 18,3%. В последней группе населения аналогичные показатели составили, соответственно, 36,2% и 43,4%. Таким образом, в группе населения с наибольшими располагаемыми ресурсами доля расходов на покупку непродовольственных товаров составляет почти половину всех потребительских расходов группы, а доля расходов на продукты питания лишь 56,1% от доли этих расходов в первой группе населения.

Изучение структурных сдвигов в потреблении населения проведем с помощью показателей структурных сдвигов, характеризующих меру близости сопоставляемых структур.

Пример расчета показателей для 2-й 10%-ой группы населения:

$$\bar{d}_{(2)} = \frac{1}{5}(|62{,}9-64{,}5|+|0{,}7-0{,}7|+|1{,}4-1{,}1|+|20{,}2-18{,}3|+|14{,}8-15{,}4|) = 0{,}88 \text{ \textit{проц. пункта}}.$$

$$\sigma_{(2)} = \sqrt{\frac{1}{5}((62{,}9-64{,}5)^2+(0{,}7-0{,}7)^2+(1{,}4-1{,}1)^2+(20{,}2-18{,}3)^2+(14{,}8-15{,}4)^2)} = 1{,}15 \text{ проц. пункта}$$

$$I_{d(2)} = \frac{\left|\frac{62{,}9-64{,}5}{64{,}5}\right|+\left|\frac{0{,}7-0{,}7}{0{,}7}\right|+\left|\frac{1{,}4-1{,}1}{1{,}1}\right|+\left|\frac{20{,}2-18{,}3}{18{,}3}\right|+\left|\frac{14{,}8-15{,}4}{15{,}4}\right|}{5} = \frac{0{,}441}{5} \approx 0{,}09$$

$$K_{\Gamma(2)} = \sqrt{\frac{(62{,}9-64{,}5)^2+(0{,}7-0{,}7)^2+(1{,}4-1{,}1)^2+(20{,}2-18{,}3)^2+(14{,}8-15{,}4)^2}{(62{,}9^2+0{,}7^2+1{,}4^2+20{,}2^2+14{,}8^2)+(64{,}5^2+0{,}7^2+1{,}1^2+18{,}3^2+15{,}4^2)}} \approx 0{,}03$$

$$K_{C(2)} = \sqrt{\frac{1}{5}\left[\left(\frac{62,9-64,5}{62,9+64,5}\right)^2 + \left(\frac{0,7-0,7}{0,7+0,7}\right)^2 + \left(\frac{1,4-1,1}{1,4+1,1}\right)^2 + \left(\frac{20,2-18,3}{20,2+18,3}\right)^2 + \left(\frac{14,8-15,4}{14,8+15,4}\right)^2\right]} \approx 0,06$$

$$I_{R(2)} = \sqrt{\frac{(62,9-64,5)^2 + (0,7-0,7)^2 + (1,4-1,1)^2 + (20,2-18,3)^2 + (14,8-15,4)^2}{(62,9+64,5)^2 + (0,7+0,7)^2 + (1,4+1,1)^2 + (20,2+18,3)^2 + (14,8+15,4)^2}} \approx 0,02$$

В таблице 2 приводятся результаты расчетов обобщающих показателей структурных различий, характеризующих степень расхождения структуры расходов на покупку товаров и услуг по 10%-ным группам населения по сравнению с первой группой.

Таблица 2. Показатели структурных различий, характеризующих степень расхождения структуры расходов на покупку товаров и услуг

Показатели	10% группы по величине среднедушевых ресурсов								
	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Среднее линейное изменение долей структуры (d), проц. пункты	0,88	1,76	2,68	3,12	5,16	5,72	7,16	7,56	11,32
Среднеквадратическое изменение долей структуры (σ), проц. пункты	1,15	2,22	3,56	4,04	6,74	7,50	9,48	10,8	16,94
Линейный коэффициент относительных структурных сдвигов (I_d)	0,09	0,27	0,35	0,40	0,66	0,934	1,04	0,931	1,08
Интегральный коэффициент структурных сдвигов $К_Г$)	0,03	0,05	0,08	0,10	0,16	0,18	0,23	0,26	0,42
Коэффициент структурных различий Салаи ($К_С$)	0,06	0,14	0,17	0,18	0,26	0,326	0,35	0,330	0,37
Индекс структурных различий (I_R), доли	0,02	0,04	0,06	0,07	0,12	0,13	0,17	0,19	0,31

Линейные диаграммы показателей структурных различий в расходах на покупку товаров и услуг по 10%-ным группам населения (по сравнению с первой группой) представлены на рисунках 1, 2, 3.

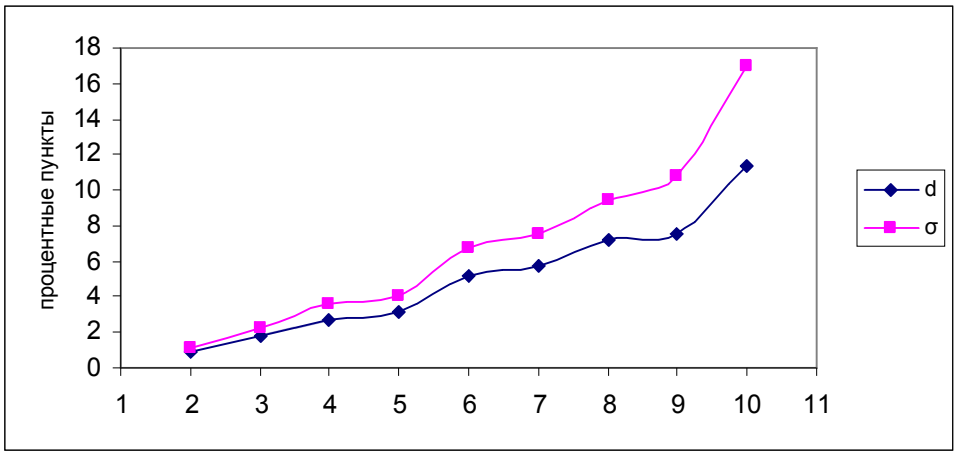

Рис.1 Диаграмма среднего линейного и среднеквадратического показателей.

Среднеквадратическое изменение долей структуры имеет больший диапазон (размах) значений в сравнении со средним линейным изменением долей при высокой сходимости (корреляции) их характеристик структуры потребительских расходов по группам населения.

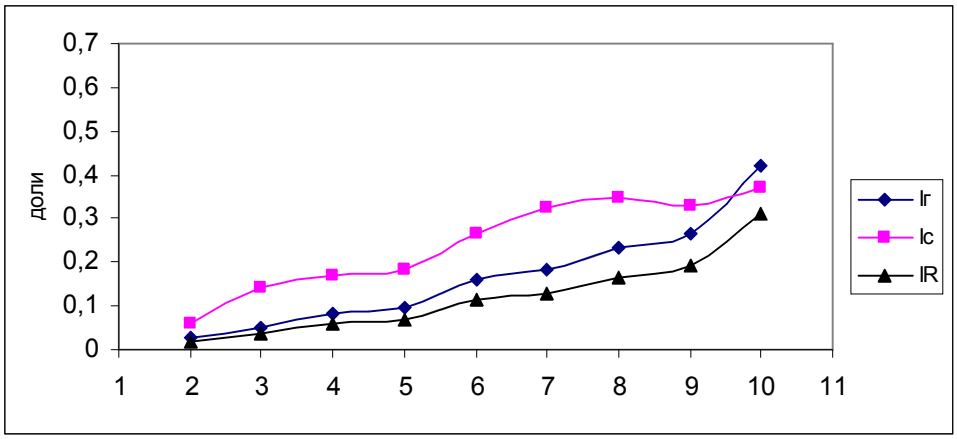

Рис.2 Диаграмма относительных показателей структурных различий.

Из относительных показателей структурных изменений в потребительских расходах по группам населения более чувствительным показателем следует признать интегральный коэффициент структурных сдвигов (коэффициент Гатева), в виду большего диапазона изменения его значений по сравнению с размахом значений индекса структурных различий и совпадения у показателей тенденций изменения структуры рассматриваемого явления.

При рассмотрении изменений двух других показателей: коэффициента структурных различий Салаи (рис.2) и линейного коэффициента относительных структурных сдвигов (рис.3), также характеризующих структуру явления, замечены чрезмерно близкие их значения в 7-й и 9-й группах населения. Это не объективно, так как структурно данные группы по потребительским расходам существенно различаются (см. табл.1). Кроме этого,

наблюдается заметное снижение значений у этих показателей в 9-й группе по сравнению с 8-й группой населения, что также необъяснимо и не подтверждается другими показателями. Данное обстоятельство заставляет сомневаться в высокой достоверности рассматриваемых показателей и, следовательно, в использовании их для практических целей.

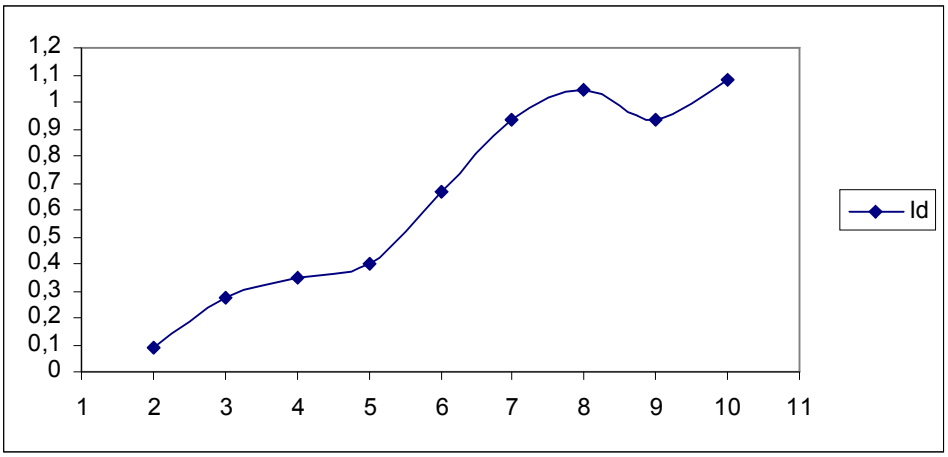

Рис.3 Диаграмма линейного коэффициента структурных сдвигов.

Анализ значений показателей структурных сдвигов и представленных линейных диаграмм их изменения по группам населения позволяют сделать вывод о растущих расхождениях в структуре потребительских расходов населения, причем резкие отличия наблюдаются у населения в десятой группе по сравнению с первой группой (значительный уровень различия структур). Это говорит о различных моделях потребления для домашних хозяйств с разным уровнем благосостояния. Чем выше уровень располагаемых среднедушевых ресурсов, тем смелее домашние хозяйства идут на изменение структуры своих потребительских расходов, выделяя большую долю на покупку непродовольственных товаров. При этом распределение потребительских расходов становится более равномерным по структуре, что подтверждается значениями коэффициента равномерности структуры явления (табл. 3).

Таблица 3. Равномерность распределения потребительских расходов

Показатель	10% группы по величине располагаемых среднедушевых ресурсов									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
К равн, %	65,8	67,7	68,7	71,9	72,1	75,4	77,6	79,3	80,7	81,9

Моделирование зависимости структуры потребительских расходов от уровня благосостояния может производиться с использованием методов корреляционного анализа.

Рассчитанные коэффициенты корреляции между показателями структурных различий, характеризующих степень расхождения структуры расходов на покупку всех товаров и услуг по 10%-ным группам населения, представлены в таблице 4.

Таблица 4. Теснота совпадения показателей структурных различий

Теснота совпадения	Значение
r (d; σ)	**0,996**
r ($К_г$; $К_с$)	0,886
r ($К_г$; I_R)	**0,999**
r (I_d; $К_С$)	0,995
r (I_d; I_R)	0,893
r (I_d; $К_Г$)	0,896
r (I_R; $К_С$)	0,885

Учитывая различную степень корреляции между показателями, предлагаемыми для характеристики изменения структуры явления, и обнаруженные недостатки у отдельных показателей, при анализе структуры экономических явлений желательно пользоваться более объективными и чувствительными показателями, например, в качестве относительного показателя структурных различий использовать интегральный коэффициент структурных сдвигов ($К_г$), а в качестве абсолютного показателя - среднеквадратическое изменение структурных долей (α).

УДК 336.6

КАТАЕВА Л.Ф.

АНАЛИЗ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

Совершенствование налоговой системы России, происходящее в последние 5-7лет, затрагивает как вопросы налогового администрирования, так и особенности уплаты отдельных налогов. Основные изменения налогового законодательства связаны с важнейшими налогами, такими как налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, единый социальный налог, налог на доходы физических лиц. С 2001 года в стране действует единая ставка НДФЛ, равная 13%; ставка ЕСН была снижена в 2005 году с 35,6 % до 26 %; основная ставка НДС в 2004 году уменьшена с 20 % до 18 %. В 2002 году был введен налог на добычу полезных ископаемых вместо трех налоговых платежей: платы за пользование недрами при добыче полезных ископаемых, отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы и акцизов на нефть и стабильный газовый конденсат. По налогу на прибыль с 2002 года ставка налога снижена с 35 % до 24%, а также произведены существенные преобразования в исчислении налоговой базы в со-

ответствии с 25 главой Налогового кодекса РФ. В 2009 году ожидается снижение ставки налога на прибыль до 20%.

Следует отметить, что снижение ставок налогов не повлияло на поступления в государственный бюджет, налоговые доходы устойчиво росли, что произошло во многом благодаря благоприятной конъюнктуре рынка нефти и введению НДПИ. Налоговый анализ структуры платежей в государственный бюджет показывает, что в консолидированном бюджете РФ наибольший удельный вес в 2007 году занимали таможенные пошлины – 19,2%, которые с 2005 года не рассматриваются как налоговые доходы; доля НДС составила 18,7%, налога на прибыль – 17,9 %; единого социального налога – 15,3%. При этом доля налогов в валовом внутреннем продукте составляет в 2007 году по НДС – 6,9 %, по налогу на прибыль – 6,6 %, по ЕСН – 5,6 %.

Значительные преобразования произошли и по специальным налоговым режимам для малого предпринимательства. Начиная с 2009 г. намечены еще более существенные послабления для субъектов малого бизнеса, которые помогут развиваться или просто выжить в условиях финансового кризиса. Среди важнейших мероприятий в этой области надо отметить удлинение срока налогового периода, например по упрощенной системе до одного года; уменьшение ставок налогов; увеличение перечня и условий формирования расходов при определении налогооблагаемой базы.

Перечисленные мероприятия по облегчению налоговой нагрузки и структура налоговых платежей в целом по всем отраслям экономики наглядно иллюстрируют процессы, происходящие в налоговой системе страны. Перечисленные мероприятия создали более привлекательные условия для отдельных обрабатывающих отраслей, увеличили их инвестиционную привлекательность, создали базовые условия для диверсификации экономики, что в конечном итоге должно повысить конкурентоспособность страны.

Приведенные примеры показывают стремление государства придать налоговой системе нашей страны не только фискальный характер, но и повысить активность предприятий и организаций на рынке.

Налоговая система России и далее будет развиваться и совершенствоваться, что отмечено в планах правительства на ближайшие три года и более отдаленную перспективу. Необходимо обеспечить соблюдение принципов нейтральности и справедливости налоговой системы. Особое значение в этой связи приобретает размер налоговой нагрузки на отдельного налогоплательщика. Налоговый пресс должен быть таким, чтобы доходы бюджетной системы не сокращались, а возрастали в первую очередь для обеспечения выполнения социальных обязательств со стороны государства. В то же время налоговая нагрузка не должна быть чрезмерной, чтобы обеспечить возможности экономического роста для отдельных коммерческих организаций.

В таблице приведены расчеты и сравнительная динамика налоговой нагрузки в целом по экономике РФ и по двум промышленным предприятиям. Выбран одинаковый период времени, чтобы показать, как изменяются условия налогообложения в обрабатывающей промышленности.

Представляется наиболее верным сравнение уровня налогообложения по стране с налоговой нагрузкой предприятия в процентах к добавленной стоимости, т.к. именно добавленная стоимость представляет собой показатель, аналогичный по методике расчета ВВП. Результаты показывают, что налоговая нагрузка снижается, причем для исследуемых предприятий более существенно, чем в среднем по стране.

Таблица 1 – Динамика налоговой нагрузки

Наименование показателя	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007г.
Налоговые доходы бюджетной системы РФ, % в ВВП	34,6	35,3	36,6	36,4	36,7
Сумма всех уплаченных предприятием А налогов в добавленной стоимости, %	40,39	33,76	31,21	28,06	24,64
Сумма всех уплаченных предприятием Д налогов в добавленной стоимости, %	56,61	42,13	35,42	29,04	27,55

Так, в 2007 году размер налоговой нагрузки уменьшился по предприятию А на 15,75 процентных пункта по сравнению с 2003 годом, а по стране налоговая нагрузка выросла на 2,3 процента. Налоговая нагрузка в нашей стране гораздо ниже аналогичного показателя по странам ЕС, где в среднем налоговые доходы составляют 47% ВВП. По предприятию Д налоговая нагрузка сократилась практически в два раза – на 29,06 процентных пункта.

Более подробный анализ показал, что второе предприятие в период 2003 и 2004 годов имело крайне низкий уровень рентабельности, что в значительной мере сказалось на уровне налогового пресса. Вообще предварительно выполненный финансовый анализ налогоплательщиков позволяет сделать выводы о финансовой устойчивости и деловой активности и в дальнейшем увязать результаты производственно-коммерческой деятельности с налогообложением.

Анализ структуры налоговых платежей по способу налогообложения показал, что постепенно увеличивается удельный вес прямых налогов. Поступления налогов в бюджетную систему отражают наибольший удельный вес платежей в федеральный бюджет.

Вместе с тем, совершенствование функционирования налоговой системы должно опираться на решение проблем, связанных со стимулированием инвестиций и инноваций, т.к. только побуждение активности в этих областях способно вывести экономику страны и отдельные предприятия и

организации на более высокий уровень конкурентоспособности. При этом государственная политика в области налогообложения должна быть достаточно эффективна по отношению к аналогичным мерам в других странах.

В действующей налоговой системе предусмотрен ряд мер, которые можно ассоциировать с инвестиционными льготами. Необходимо отметить, что инвестиционные льготы во всех развитых странах связаны главным образом с особенностями налогообложения прибыли. В нашей стране до 2002 года действовала прямая инвестиционная льгота, которая позволяла до 50 % налогооблагаемой прибыли направлять на инвестиции.

Изменения в налоге на прибыль привели к ликвидации указанной льготы, но приняты положения, которые позволяют в определенной степени увеличивать инвестиционные расходы:

– использование амортизационной политики по методу ускоренной амортизации с применением коэффициента ускорения 2 или 3;
– использование «амортизационной премии», которая составляет 10% от первоначальной стоимости основных средств (с 2009 года – 30 %);
– возможность учета расходов по уплате процентов по долгосрочным инвестиционным кредитам в составе внереализационных расходов;
– включение расходов по научным исследованиям и опытно-конструкторским разработкам в состав прочих расходов;
– механизмы налогового стимулирования для организаций в особых экономических зонах, где будут разрабатываться высокотехнологичные проекты.

Однако, как показывают наши расчеты, получить общий размер понижения налога на прибыль на 50% обычному предприятию, как это было возможно до 2002 года, в настоящее время проблематично. Так, ускоренная амортизация выгодна только первые два-три года эксплуатации основных средств и фактически не может рассматриваться как метод стимулирования инноваций; амортизационная премия действует только один год; большинство предприятий все же находятся не в особых экономических зонах.

Исследования, выполненные нами по двум промышленным предприятиям, показывают, что налоговые платежи значительно превышают размер их инвестиций. По предприятию А за исследуемый период (2003 -2007 г.) сумма налоговых платежей в среднем в 8,7 раза превышала размер инвестиций, а по предприятию Д в 4,3 раза оказалась больше инвестиций. На основании выполненного анализа можно отметить, что налогообложение оказывает значительное давление на инвестиционную активность организаций.

Представляется целесообразным использование более существенных льгот для стимулирования инновационной активности в виде налогового кредита, а также более крупных льгот в виде возможности включения инвестиций в расходы при определении налоговой базы по налогу на при-

быль. Предоставление налогового кредита следует увязать с общей суммой расходов на исследования и разработки и с приростом таких расходов за налоговый период. Указанные суммы позволят предприятиям использовать на инновационную деятельность значительные собственные ресурсы. В период финансового кризиса понижается доступность долгосрочных кредитов, и такие налоговые льготы могут сыграть важную роль в сохранении финансовой стабильности.

Имеет значение также организация целевого использования средств налоговых стимулов в инновационной деятельности организаций. В развитых странах предоставление налоговых льгот связано с приростом расходов на НИОКР, что в значительной мере стимулирует не только приобретение нового оборудования, реконструкцию или расширение предприятий, но и является мощным двигателем в области сотрудничества научных коллективов и производства. В нашей стране пока такие меры в налоговом законодательстве не предусмотрены и у фирм отсутствует интерес к организации научных исследований и разработок посредством налоговых стимулов. Между тем известно, что прикладные научные исследования в области инновационных продуктов и технологий требуют крупных сумм, но и по истечении определенного периода дадут эффект, выраженный в улучшении финансовых результатов и более высоких показателях эффективности. Таким образом, налоговые преференции государства в инновационной сфере имеют существенное положительное значение и постепенно за счет расширения налоговой базы приведут к значительному росту поступлений в бюджет.

УДК 658:330.341:338.24

КРАВЕЦ Л.М.

УПРАВЛЕНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА КРУПНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЯХ

(Учреждение образований УО «Белорусский государственный экономический университет»)

Крупные интегрированные производственные структуры выполняют функции «каркаса» национальных экономик, производят до 28% ВВП [1], играют решающую роль в развитии национальных инновационных систем. В экономически развитых государствах именно крупные корпорации несут подавляющую долю нагрузки по финансированию затрат на научные исследования и разработки: в Люксембурге- 80%, в Финляндии- 69%, в Гер-

мании- 67%, в Швеции- 65%, в Дании и Бельгии- по 60% и т.д. В Республике Беларусь производственники финансируют сегодня только 28% затрат на научные исследования и инновационные разработки [2] .

Это одна из главных на наш взгляд причин активных процессов укрупнения промышленных структур, происходящих сегодня в Республике Беларусь. Указом Президента Республики Беларусь №60 от 28.01.2006г. создано Производственное объединение «Белорусский металлургический завод» с включением в его состав РУП «БМЗ», ОАО «Могилевский металлургический завод», РУП «Речицкий метизный завод» и ОАО «Завод швейных машин» (г. Орша) [3]. Указом Президента Республики Беларусь №576 от 14.09.2006г. укрупнено Поизводственное объединение «Белоруснефть», в состав которого вошли: РУП «Белоруснефть», восемь предприятий по обеспечению нефтепродуктами, унитарное сельскохозяйственное предприятие «Белоруснефть-Особино», а также три ОАО: «Лиданефтепродукт», «Пуховичинефтепродукт» и «Сейсмотехника» [4]. Включены в состав Минского моторного завода РУП «Гомельский завод пусковых двигателей», ГРУПП «Радиоволна» (Гродно) и ОАО «Житковичский механический завод»; присоединены к Минскому автомобильному заводу РУП «Дзержинский экспериментально-механический завод» и «Могилевтрансмаш», к БелАЗу - Могилевский автомобильный завод. Нет сомнения, что этот процесс будет развиваться и дальше не только в промышленности, но и в других отраслях реального сектора экономики Республики Беларусь, поскольку это общемировая практика.

Понятно, что управление научно-технической и инновационной деятельностью в крупных интегрированных объединениях не может осуществляться на основе традиционных, изживших себя методов и форм. В современных саморазвивающихся фирмах, как показывает мировая практика, управление научно-технической и инновационной деятельностью осуществляется на основе проектно-матричной системы. В отличие от традиционной линейно-функциональной системы управления, где все специалисты и сотрудники стабильно закреплены на своими функциональными службами и вынуждены придерживаться строгой административно-номенклатурной иерархии, в проектно-матричной системе руководитель любого инновационного проекта (или даже нескольких проектов одновременно) получает право приказом высшего руководства корпорации приглашать к себе в команду высококвалифицированных специалистов из функциональных служб на оговоренных и юридически оформленных началах на весь срок разработки проекта.

Поэтому необходима скорейшая модернизации внутрифирменного (внутрикорпоративного) управления на крупных интегрированных структурах промышленной сферы Республики Беларусь, переход от традиционной громоздкой, линейно-функциональной системы к гибкой проектно-матричной системе управления научной, научно-технической и инновацi-

онной деятельностью, получившей широкое признание в мировой практике. Внедрение такой системы дает корпорациям веские преимущества в гибкости принимаемых управленческих решений, экономии рабочего времени за счет появления быстродействующей обратной связи, усилении конкурентных позиций на рынках, многофункциональном использовании высококвалифицированных специалистов и т.д.

Показателен в этом плане опыт России, уже более 15 лет назад вставшей на путь производственной интеграции методами слияний, поглощений, консолидации, договорных соглашений и т.д. с одновременной модернизацией традиционных систем внутрифирменного (внутрикорпоративного) управления. Страна за последние семь лет демонстрирует достаточно устойчивые темпы роста [5].

В Республике Беларусь сегодня практически нет научных и научно-прикладных исследований или разработок по трансформации линейно-функциональных систем управления в крупных промышленных корпорациях (вертикально и горизонтально-интегрированных) в современные, инновационные системы управления в целом и проектно-матричные в частности. Особую актуальность эта проблема приобретает в связи с мировым финансовым кризисом. В подобных условиях одним из важнейших гарантов финансовой безопасности национальных корпораций выступает соответствие их системы внутрифирменного управления требованиям современного менеджмента.

Изучение и анализ опыта инновационной деятельности зарубежных компаний позволяет выделить три основные формы увязки инновационной деятельности с основными функциями предприятия: последовательную, параллельную и интегральную (проектно-матричную). Последовательная форма предполагает поэтапное проведение инновационной деятельности поочередно во всех функциональных подразделениях компании, при этом все исследователи, занимающиеся постановкой инновационной задачи и ее решением, сосредотачиваются в одном подразделении. Параллельная форма организации инновационной деятельности предусматривает проведение всех видов работ по проекту одновременно во всех структурных подразделениях предприятия. Здесь каждое подразделение выполняет одну из задач, необходимую для осуществления инновационной программы в рамках предприятия.

Проектно-матричная форма инновационной деятельности целесообразна в случае, когда в компаниях инновационная деятельность становится повседневной нормой. В ней наряду с функциональными и производственными подразделениями организуются специальные проектные целевые группы во главе с руководителем инновационного проекта, выполняющим координирующие функции. На крупных интегрированных структурах такие формы часто преобразуются в самостоятельные научно-производственные комплексы. Среди преимуществ проектно-матричной

структуры управления - значительное сокращение сроков реализации инновационных проектов, оперативное реагирование на любые изменения внешней среды, упрощение системы контроля. Именно интегральная форма управления инновационной деятельностью позволяет доводить большинство инновационных предложений до эскизного проектирования, испытания опытных образцов продукции и ее серийного производства.

Таким образом, процесс менеджмента инноваций в условиях ускорения темпов научно-технического прогресса требует от организационной структуры предприятия способности быстрой адаптации к изменяющимся внутренним и внешним условиям. От гибкости организационных структур во многом зависят возможности инновационных менеджеров создавать и использовать эффективные информационные связи между координатором инноваций и коллективами подразделений, участвующих в осуществлении инновационных программ. Чем более высока степень риска реализации инноваций, тем более глубокой и продуманной перестройки требует организационная структура крупных производственных объединений в Республике Беларусь.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Клепач А., Яковлев А. О роли крупного бизнеса в современной российской экономике// Вопросы экономики.- 2004.- №8.
2. Наука, инновации и технологии в Республике Беларусь 2006: Стат.сб.- Мн.: «ГУ БелИСА», 2007.- 212с.
3. О создании производственного объединения «Белорусский металлургический завод». Указ Президента Республики Беларусь от 28 января 2006г. №60// Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. -2006.- №19.
4. О создании государственного производственного объединения «Белоруснефть». Указ Президента Республики Беларусь от 14 сентября 2006г. №576 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь.- 2006.- 150.
5. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными (коллектив авторов)// Вопросы экономики.-2007.- №3.

УДК 330.322(075.8)

ЛУКОЯНЧЕВ С. С.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

(Технологический институт – филиал ФГОУ ВПО «Ульяновская ГСХА»)

Инвестиции являются основополагающим фактором развития любой отрасли экономики. Без инвестиций невозможно реальное и эффективное развития любой отрасли и сельское хозяйства здесь не исключение, особенно на сегодняшний день в Российской Федерации.

Инвестиции – это источник воспроизводство практически любых ресурсных баз, которые определяют состояния капитала и ожидаемого экономического эффекта от их реализации.

Инвестиции – это ценности (деньги, право на имущество (имущественные права), ценные бумаги, и иное имущества которое можно выразить в стоимостном выражении), которые вкладываются в объекты человеческой деятельности (в том числе предпринимательской), для получения положительных результатов (прибыль, социальные полезные эффекты и т. д.)

Динамическое и эффективное развитие любой экономики, завит от развития инвестиционной деятельности.

Естественно чем выше получаемый экономический эффект от вложений, тем самым выше заинтересованность инвестора в принятия решения по вложениям своего капитала.

Конечно, всех факторов, которые влияют на достижения нужного экономического эффекта учесть невозможно, то есть в результате этого возникает полное или частичное не достижения результата. Это есть риск. Данный риск оказывает весьма существенное влияния на степень инвестиционной привлекательности, то есть и на инвестиционную активность.

Если говорить о сельском хозяйстве Российской Федерации, то мы наблюдали тенденцию ухудшения динамики инвестиций в период с 1990 – 2004 года. За этот промежуток времени (в постоянных ценах 1990 года) объем инвестиций упал в 25 раз, а основные фонды сельскохозяйственных предприятий уменьшились на 23%. Это может привести к очень серьезным последствием. К таким как прямая зависимость, в каком либо товаре от другой страны.

Такой сектор экономики как сельское хозяйство не только является основным сектором в потребительском плане общества – важный элемент пищевых ресурсов. Но и так же это есть важнейший военный – стратегический ресурс, от которого зависит боеспособность нашей армии, защищенность границ и мирового престижа нашей страны в системе мировых от-

ношений и внешнеэкономических связей. Инвестиционный поток хлынул в Российскую Федерацию только в 2000 году. Это связано с тем, что конкурентоспособность нашей продукции заметно возросла на рынке. Сельхозпроизводители начали заботиться об инвестиционной привлекательности, а также тому способствовали и другие факторы.

Естественно во многом инвестиционная привлекательность сельского хозяйства Российской Федерации зависит от динамики финансовых показателей и от общей инвестиционной привлекательности других отраслей.

Доля инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в %.

Годы	Собственные средства	Привлеченные средства	В том числе			
			Бюджетные средства	Из них		Прочие
				Федеральный бюджет	Бюджеты субъектов федерации	
1998	77,4	22,6	16,5	9,2	7,1	6,1
1999	77,8	22,2	16,8	10,0	6,5	5,4
2000	72,5	27,5	14,4	5,5	8,6	13,1
2001	74,2	25,8	14,8	7,1	7,0	11,0
2002	68,2	31,8	11,8	5,8	5,7	20,0
2003	64,8	35,2	11,7	6,1	5,3	23,5
2004	63,1	36,9	8,9	5,0	3,7	28,0

Источник: Инвестиции в Россию. 2005 Стат. Сб.\Госкомстат России. – м., 2005.

По прогнозам в 2008–2013 гг. потребность российского сельского хозяйства в инвестициях составит $70 млрд. Россия способна стать ведущим мировым экспортером зерна и самостоятельно обеспечить себя мясом на 80%.

Начиная с 2003 года, российское правительство поставило: цель снизить зависимость страны от импорта основных продовольственных продуктов (мяса, сахара, риса, растительного масла и порошкового молока).

В 2007 году была принята стратегия развития аграрного сектора России на 2008–2012 годы. Это сделано для того, что бы увеличить производство мяса, молока, зерна и как вывод отсюда – спроса на корма, что будет залогом продуктовой безопасности страны. Это приоритетная задача Российской Федерации, которая должна привести к увеличению инвестиционной привлекательности данной отрасли.

Основными инициативами правительства по привлекательности сельскохозяйственной отрасли:

1. Налоговые льготы (в 2006-2008 года ставка налога на прибыль составила 0%, в 2009 году составит 6%, 2010-2011-12%).
2. Благоприятные условия привлечения заемных средств (Государство покрывает процентные расходы сельскохозяйственным компаниям в размере 95% от ставки рефинансирования Банка России, но не более 95% совокупных процентных расходов.).

3. Право на приобретение земли в собственность.
4. Экспортные барьеры (введение сезонной экспортной пошлины на пшеницу).
5. Компенсация стоимости удобрений, семян и горючего (покрытие до 50 % расходов за счет бюджетов субъектов федерации).
6. Интервенция на зерновом рынке (специальный фонд созданный МИНФИНОМ РФ, для регулирование внутренних цен на рынке).
7. Регулирование импорта (установление квот на импорт сырого мяса).

Предлагаемые правительством меры должны позитивно отражаться на инвестиционной привлекательности отрасли, в том числе на поток зарубежных инвестиций.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Инвестиции. Под редакцией В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Ляпина. Проспект, Москва 2005 год.
2. Журнал АПК экономика, управление 4/07.

УДК 336: 330.341.1:001 (100)

ФЕДОСЕНКО Л.В., МАРЧЕНКО Л.Н.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

(Учреждение образования «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»)

Успех инновационной деятельности в значительной степени определяется способами финансовой поддержки. В Беларуси в качестве источников инвестиций в инновационную деятельность выделяют: собственные средства субъектов хозяйствования, привлеченные средства, заемные средства, бюджетные средства, средства инновационных фондов, прочие источники финансирования.

Обратимся к статистике, характеризующей инвестиционную деятельность Беларуси. Структура источников инвестиций в Беларуси в первой половине 2008 года выглядела следующим образом (в % к общему итогу): прибыль фирм – 46%, средства население – 10%, кредиты банков – 18%, иностранные источники составляли 1%, бюджетные ассигнования – 23%, прочие источники - 2%.

Вывод однозначен – половина национальных инвестиций осуществляется самим бизнесом, как государственным, так и частным. Средства населения в инвестировании задействованы недостаточно. При том, что потен-

циал финансов домашних хозяйств, как инвестиционного источника, достаточно велик. Этому есть подтверждение. В центральном банке республики подчеркивают, что в 2008 году сохраняется тенденция увеличения общего объема вкладов населения. Объем рублевых депозитов физических лиц увеличился за 11 месяцев текущего года на 27%. С начала года прирост валютных депозитов физических лиц составил 23,1%. За этот же период привлеченные средства физических лиц-нерезидентов выросли на 46,2%. Банки постоянно создают более выгодные условия для привлечения денежных сбережений граждан во вклады. Внедряются новые виды депозитов, предусматривающие возможность досрочного снятия средств со счетов без потери процентов, пополнение вклада, ежемесячное снятие процентов, начисление дополнительного дохода по достижении оговоренного срока и ряд других новшеств. По сравнению с другими странами в Беларуси созданы наиболее выгодные для вкладчиков условия хранения сбережений в банковской системе. Так, согласно действующему в республике законодательству доходы физических лиц от размещения денежных средств в банковских вкладах не облагаются налогами. Декретом Президента предусмотрена полная сохранность сбережений населения во всех банках.

Кроме этого, в соответствии со статьей 186 Банковского кодекса Беларуси вкладчики имеют право на досрочное расторжение договора банковского вклада (депозита) и снятие денежных средств, а банки по требованию вкладчиков в течение 5 дней обязаны возвратить вклад.

Таким образом, главное банковское учреждение страны проводит политику, направленную на повышение доверия населения к белорусской банковской системе. Такая практика позволит более объемно задействовать в качестве инвестиционного ресурса средства граждан.

Кредиты банков имеют преимущества перед другими источниками инвестиций. В то же время массового кредитования банками рисковых инновационных проектов практически не проводится. Коммерческие банки Беларуси неохотно предоставляют долгосрочные кредиты реальному сектору экономики под инновационные проекты. Основными причинами пассивной роли банков в долгосрочном кредитовании инновационных проектов являются:

в соответствии с правилами регулирования банковской деятельности инвестиции в форме рискового капитала приводят к уменьшению собственного капитала коммерческих банков;

на рисковое инвестирование сроком на 5-6 лет банки могут направлять ограниченную величину собственного капитала;

важнейшей задачей деятельности коммерческих банков является надежное и безопасное обеспечение денежных операций. Что входит в противоречие с вложением средств в рисковые инновационные проекты.

Организациям, осуществляющим инновационную деятельность, в свою очередь, невыгодны банковские кредиты из-за высоких процентов по ним (от 20% годовых).

Учитывая то обстоятельство, что «жизнь в кредит» на ближайшие годы закончилась во всем мире, Беларуси нужно будет искать альтернативные источники финансирования инновационной деятельности.

Иностранные инвестиции в инновационную деятельность «не делают погоды» на инвестиционной площадке Беларуси. Доля иностранных инвестиций ничтожно мала (1%). Учитывая то обстоятельство, что в 2009 году внешняя среда для экономики Беларуси станет значительно менее благоприятной, как впрочем, и для большинства стран мира, следует опять же задуматься в многовекторности инвестиционной помощи.

Бюджетные средства являются одним их основных источников финансирования инновационной деятельности (23%), однако их размер ограничен доходами бюджетной системы. Учитывая состояние белорусской экономики в условиях финансового кризиса – не приходится излишне надеяться на расширенное использование бюджетных инвестиционных ресурсов. В условиях финансового кризиса правительства направляют бюджетные средства, в первую очередь, на решение неотложных социально-значимых задач, решение которых имеет статус национально значимых и обеспечивающих экономическую безопасность.

Прочие источники финансирования инновационной деятельности составляют 2%. К ним можно отнести, в частности, и средства Белорусского инновационного фонда. Деньги фонда выделяются заявителю инновационного проекта на принципах долевого (до 50% общей стоимости проекта) финансирования и могут быть направлены на цели, связанные с организацией и проведением научных исследований и разработок. Другими направлениями деятельности фонда являются промышленное освоение результатов НИОКР, изобретений, создание или содействие созданию новых и высокотехнологичных производств, выставочное, информационное и маркетинговое обеспечение инновационной деятельности.

Таким образом, видится объективная необходимость в поиске дополнительных институтов поддержки инноваций. Для этого обратимся к зарубежному опыту инновационного финансирования с целью адаптации его к отечественной практике.

Мировая практика выделяет следующие источники финансирования инноваций: государственные ассигнования; собственные средства промышленных организаций; высших учебных заведений; средства некоммерческих организаций; кредитные ресурсы; частные сбережения населения и иностранный капитал.

Государственная статистика в России ведет учет источников финансирования по следующим направлениям: средства республиканского (местного) бюджета; собственные средства; средства внебюджетных фондов;

средства организаций предпринимательского сектора; средства частных неприбыльных организаций; средства иностранных источников.

По видам собственности эти источники финансирования можно подразделить на: *государственные инвестиционные ресурсы* (бюджетные средства, средства внебюджетных фондов, государственные заимствования, пакеты акций, имущество государственной собственности) и *инвестиционные*, в том числе финансовые, ресурсы хозяйствующих субъектов, а также общественных организаций, физических лиц и т.д. Это инвестиционные ресурсы коллективных инвесторов, в том числе страховых компаний, инвестиционных фондов и компаний, негосударственных пенсионных фондов. Сюда же относятся средства предприятий, а также кредитные ресурсы коммерческих банков, прочих кредитных организаций и специально уполномоченных правительством инвестиционных банков.

Важным финансовым источником различных форм инновационной деятельности являются бюджетные ассигнования, за счет которых выполняются целевые комплексные программы, приоритетные государственные проекты. Бюджетные ассигнования формируют российский фонд фундаментальных исследований, а также на долевой основе финансируют федеральный фонд производственных инноваций и др. Объектами бюджетного финансирования являются также такие целевые бюджетные фонды, как: Российский гуманитарный научный фонд и Фонд содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере.

Соинвестирование инновационных предприятий через региональные венчурные фонды стало одной из наиболее значимых форм поддержки малого инновационного бизнеса в России. Региональные венчурные фонды строятся по следующей схеме: 25% средств вкладывает федеральный бюджет, 25% - региональный бюджет и 50% - частные инвесторы.

Формами поддержки научной и инновационной деятельности в Украине являются: прямое бюджетное финансирование, льготы налогообложения прибыли, получаемой от реализации научных разработок, освобождение от уплаты налога на собственность и землю, относящихся к научным организациям, освобождение от импортных таможенных пошлин на ввозимое имущество научных организаций, необходимое для проведения научных разработок, предоставление изобретателям и внедренческим предприятиям беспроцентных банковских ссуд, создание венчурных инновационных фондов, пользующихся налоговыми льготами, снижение государственных патентных пошлин для индивидуальных изобретателей, право на ускоренную амортизацию оборудования; создание сети технополисов, технопарков.

Инновационную составляющую программы по индустриально-инновационному развитию Казахстана возложили на Национальный инновационный фонд (НИФ). Миссия фонда: инвестировать инновационные проекты, создавать венчурные фонды с неконтрольной долей участия – до

49%, инвестировать в передовые зарубежные венчурные фонды, формировать элементы инновационной инфраструктуры. В Казахстане построена венчурная инфраструктура, которая является продуктом госпрограммы по формированию национальной инновационной системы. Венчурная инфраструктура Казахстана была построена при прямой поддержке государства.

В Японии основными участниками инновационного инвестирования в стране выступают финансово-промышленные группы, корпоративный сектор, который осуществляет финансирование около 2/3 инноваций. Государство играет исключительно активную роль в общей координации научно-исследовательских работ в стране, в реализации широкомасштабных программ развития НИОКР и поощрении частных компаний. На протяжении ряда лет Япония является мировым лидером по доле расходов на НИОКР. Государственное финансирование распространяется на малые и средние фирмы. Финансово-промышленные группы инвестируют средства преимущественно в прикладные исследования и опытно-конструкторские разработки, растет значение НИИ при частных корпорациях и расходов корпораций на НИОКР.

Американские разработчики инновационных продуктов и технологий также изыскивают различные пути для финансирования инновационного процесса. Это может быть личный капитал (привлеченный непосредственно физическим лицом на свое имя и на свой риск), капитал семьи, отдельных крупных инвесторов, привлеченных напрямую в проекту (business angels), спонсорская поддержка в рамках федеральных программ инновационного развития экономики и аналогичных программ отдельных штатов.

Мировая практика показывает, что наиболее эффективно, как правило, задачу финансирования инновационной деятельности решают венчурные организации. Так, основной поток венчурного капитала в США проистекает из специализированных венчурных фондов. Такие фонды финансируются за счет неформальных объединений инвесторов, включая пенсионные фонды, благотворительные фонды, страховые компании, банковские холдинговые компании, крупные корпорации, индивидуальных инвесторов, иностранных инвесторов, а также так называемых венчурных профессионалов (venture capital professionals), представляющих собой посредников между источником инвестиций и компаниями, осуществляющими реализацию инновационных проектов, и не котирующимися на фондовой бирже. Среди форм венчурного финансирования выделяют инвестиции в акционерный капитал (equity financing) и инвестиционные займы, как правило, среднесрочные (для США и Западной Европы) – на срок от трех до семи лет.

В отличие от США, где индустрия венчурного финансирования ориентирована на высокотехнологичные отрасли, венчурный капитал в странах Западной Европы направляется в основные отрасли и сектора эконо-

мики. Среди источников происхождения данного вида капитала здесь доминируют банковские структуры.

Мировая практика выделяет несколько основных типов венчурных организаций, осуществляющих финансовую поддержку прикладных инноваций. К ним относятся: сеть «центров превосходства» (программы Centers of Excellence в Финляндии, программа SBIR в США и центры трансферта технологий, фонды «посевного финансирования (TEKES в Финляндии), бизнес-инкубаторы и др. В ряде стран существуют государственные венчурные фонды, а также фонды фондов. В частности: SITRA в Финляндии, YOZMA в Израиле, фонды SBIC в США и др. Деятельность универсальных институтов поддержки инноваций (Фонд Чили, программа Аванчи в Мексике) охватывает практически все этапы развития и внедрения инноваций.

Как свидетельствует опыт США и европейских стран, обязательной предпосылкой становления национальной системы венчурного финансирования малого, в первую очередь технологического бизнеса является наличие действующей модели государственной финансовой поддержки.

В Беларуси слабо работающая финансово-кредитная система и отсутствие рынка капитала не позволяют увеличить объемы негосударственных капиталовложений в развитие инноваций, а также и объемы государственных средств, обеспечиваемых бюджетом. Республике Беларусь, для развития инновационной деятельности требуется развитой финансовый рынок, в том числе фондовый. Он предполагает появление собственных институтов поддержки инноваций. К ним можно отнести венчурные фонды, инвестиционные банки, лизинговое финансирование, частные пенсионные фонды, страховые компании, гранты и др. Однако задача переноса на белорусскую почву опыта зарубежных институтов поддержки инноваций весьма непроста. Необходимо учесть, что опыт США и других стран не всегда может быть адаптирован к отечественным условиям. Беларусь имеет уникальную возможность, находясь на начальном этапе развития системы венчурного финансирования извлечь из мирового опыта все самое целесообразное, учесть ошибки неадаптированного использования мировых моделей и выбрать для себя все самые эффективные методы и приемы, который позволят ей интенсифицировать процесс становления венчурного капитала.

Секция II. Управление социально-экономическими процессами на региональном и муниципальном уровне

УДК 332.8

АБДУЛГАНИЕВ Ф.С.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

(Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова – Ленина)

Существенные особенности функционирования присущи рынку коммунальных услуг как одному из специфических сегментов рынка жилищно-коммунальных услуг. В соответствии и Федеральным законом «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» [1] под организацией коммунального комплекса понимается юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, осуществляющее эксплуатацию системы (систем) коммунальной инфраструктуры, используемой (используемых) для производства товаров (оказания услуг) в целях обеспечения электро-, тепло-, водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, и (или) осуществляющее эксплуатацию объектов, используемых для утилизации (захоронения) твердых бытовых отходов.

Под системой коммунальной инфраструктуры в законодательстве понимается совокупность производственных и имущественных объектов, в том числе трубопроводов, линий электропередачи и иных объектов, используемых в сфере электро-, тепло-, водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, расположенных (полностью или частично) в границах территорий муниципальных образований и предназначенных для нужд потребителей этих муниципальных образований.

Важнейшими признаками услуг данной группы являются:

- индивидуальный характер потребления;
- неограниченность доступа к ним со стороны потребителей, что является одним из показателей уровня качества жизни населения;
- всеобщности и обязательности их потребления, а, соответственно, и предоставления со стороны поставщиков;
- неотложный характер услуг инженерно-коммунального обеспечения, так как процессы предоставления и потребления этих услуг должны абсолютно совпадать между собой как по времени, так и по объему;
- индивидуальная форма потребления, проявляющаяся в регулярности, периодичности и неравномерности их востребования со стороны потребителей.

Все эти отличительные признаки услуг инженерно-коммунального обеспечения создают объективные условия для формирования такого специфического признака рынка этих услуг каковым является централизация систем инженерно-коммунального обслуживания. В качестве вытекающих из этих предпосылок объективных признаков тенденций централизации на рынке услуг инженерно-коммунального обеспечения можно выделить:

-необходимость обеспечения бесперебойного и непрерывного характера производства и предоставления этих услуг потребителям;

-необходимость обеспечения полноценного удовлетворения потребностей в этих услугах в любой момент их возникновения, что требует адекватных производственных мощностей системы инженерно-коммунального обслуживания с целью гарантирования удовлетворения максимального уровня потребностей в соответствующей услуге.

Эти два признака вступают в противоречие с требованиями принципов эффективности, заключающихся в получении максимального полезного эффекта при минимизации затрат на его получение. Содержание данного противоречия заключается в необходимости поддержания системы инженерно-коммунального обслуживания, располагающей мощностью «пиковых» характеристик, необходимость в которых возникает на непродолжительные периоды, остальное же время эти мощности практически не используются. Иначе говоря, причиной возникновения данного противоречия является неравномерность характера потребления услуг инженерно-коммунального обеспечения.

Однако минимизировать отрицательные последствия данного противоречия можно за счет использования «эффекта масштаба», достигаемого именно за счет централизации системы инженерно-коммунального обслуживания. Иначе говоря, чем большее количество потребителей объединяются системой инженерно-коммунального обслуживания, тем меньше их совмещенный максимум потребления.

Таким образом, «эффект масштаба», проявляющийся при объединении потребителей в единую для всех систему обслуживания, является основополагающим фактором, определяющим направление развития рынка услуг инженерно-коммунального обеспечения в форме централизованных систем. Наибольшие преимущества централизованных систем инженерно-коммунального обслуживания наиболее ярко проявляются, как правило, при формировании концепции крупных градостроительных комплексов. Они способствуют рациональному использованию территориальных и географических особенностей при планировке, застройке, реконструкции и освоении новых пригородных территорий. Так, уровень централизации снабжения жилищного фонда в г. Казани водой составляет 80,1%, отоплением – 91,5%, горячей водой – 66,3%, газом – 98,5%, канализацией – 73,2% [2].

Однако по данным Министерства регионального развития РФ в общем числе отопительных котельных страны преобладают мелкие, малоэффективные, оснащенные котельным оборудованием устаревших моделей, коэффициент полезного действия которых составляет не более 50%. В среднем же по России физический износ котельных достиг уже 55%, коммунальных сетей водопровода - 65%, канализации и тепловых сетей - 63%, электрических сетей - 58%, водопроводных насосных станций - 65%, канализационных насосных станций - 57%, очистных сооружений водопровода - 54% и канализации - 56%. По отдельным муниципальным образованиям износ инженерно - коммунальной инфраструктуры составляет 70-80% и увеличивается на 2-3% в год. Сегодня около 30% основных фондов системы инженерно-коммунального обслуживания уже полностью отслужили нормативные сроки. Износ основных фондов продолжает расти, повышая вероятность техногенных и экологических катастроф, угрожающих миллионам людей и сотням предприятий [3].

При этом необходимо отметить, что обеспеченность населения России услугами инженерно-коммунального обслуживания оставляет желать лучшего. Так, в одном из самых благополучных и развитых регионах страны, каковым является Республика Татарстан, жилищный фонд оборудован водоснабжением на 48,3%, канализацией – на 28,7%, центральным отоплением – на 77,7%, а горячим водоснабжением – всего на 14,1% [2]

На выбор формы централизации тепловых источников и тепловых сетей определяющее влияние оказывает характер и плотность городской и поселковой застройки, величина «эффекта масштаба» тепловых нагрузок жилых районов. Именно по этой причине в небольших городах и поселках городского типа тепловыми источниками преимущественно являются децентрализованные установки, домовые котельные, местные тепловые приборы для отопления и горячего водоснабжения.

Именно эта тенденция децентрализации тепловых источников и тепловых сетей в системе инженерно-коммунального комплекса, а также в малой энергетике сформировала необходимые объективные условия возникновения частных структур на данном сегменте рынка услуг инженерно-коммунального обеспечения. Так, например, в области тепло-электро-водоснабжения уже появились первые частные предприятия. В теплоснабжении, по данным статистики, их насчитывается почти 30%, предприятий совместной формы собственности с участием иностранного капитала почти 1%, 13% тепловых сетей и тепло источников принадлежит частным компаниям. Более четверти отпускаемого тепла приходится на частные предприятия различных форм собственности. В городском электро- и водоснабжении эти показатели составляют соответственно 37% и 17%. Сегодня достаточно успешно развиваются на рынке производства и предоставления услуг жилищно-коммунального обеспечения ОАО «Российские коммунальные системы», «Межрегионгаз», компании финансово-

промышленной группы «Ренова, «Интеррос», ОАО «Региональные коммунальные инвестиции», ЗАО «Комплексные энергосистемы», ООО «Межрегионтеплоэнерго», ООО «Альфа-Эко» и другие.

Развитие централизованных систем инженерно-коммунального обслуживания городов способствует формированию территориальных комплексов инженерных систем, таких как региональные системы снабжения газом, электроэнергией, систем водоотвода и водоочистки, которые делают доступными для городов крупные природные источники топлива, воды и энергии. Все это в значительной степени способствует повышению надежности и бесперебойного функционирования городских систем инженерно-коммунального обслуживания.

Все это придает предприятиям системы инженерно-коммунального обслуживания характер естественных монополий, с ярко выраженными властными полномочиями и сильной зависимостью от внешних обстоятельств [4].

Раскрытые особенности функционирования рынка инженерно-коммунальных услуг лежат в основе внутренних противоречий этого рынка и накладывают существенный отпечаток на сами процессы приватизации в сфере жилищно-коммунальных услуг. В экономической литературе сегодня приватизацию трактуют как процесс, включающий в себя приватизацию функций, приватизацию процесса исполнения функций без приватизации собственности, а также создание хозяйствующих субъектов смешанной (частной и муниципальной) формы собственности.

Данная позиция нам представляется вполне оправданной, так как обоснованный и взвешенный процесс приватизации может стать необходимым условием совершенствования коммунальной сферы. В результате в сфере коммунального обеспечения населения предполагается использование всех трех видов приватизации (рисунок 1):

- приватизации функций органов местного самоуправления в сфере предоставления коммунальных услуг;
- приватизации самого процесса исполнения функций органов местного самоуправления в сфере предоставления коммунальных услуг;
- приватизации непосредственной приватизации имущества муниципальных предприятий и учреждений.

Виды приватизации в сфере жилищно-коммунального хозяйства

Рисунок 1. - Виды приватизации в сфере жилищно-коммунального хозяйства

Приватизация имущества предприятий жилищно-коммунальной сферы только тогда эффективна, когда достигаемые в результате передачи объектов в частные руки преимущества преобладают над недостатками, связанными с их нахождением в муниципальной собственности. Так, частичная приватизация может иметь место, как правило, в отношении хозяйствующих субъектов муниципальной формы собственности, предоставляющих муниципальные услуги в секторах с неразвитой конкуренцией или в связи с объективной невозможностью ее развития, требующих сохранения участия муниципалитета в непосредственном управлении и контроле.

Рассмотрение проблем процедуры приватизации и ее форм и видов в жилищно-коммунальном хозяйстве связано с проблемой привлечения инвестиций в систему инженерно-коммунального обеспечения. Как мы уже отмечали, степень износа основных фондов в сетях инженерно-коммунального обслуживания достигла в подавляющем большинстве муниципальных образований критического уровня, за порогом которого в геометрической прогрессии возрастает опасность аварий и техногенных катастроф.

Подобная модернизация и замена устаревшего оборудования в инженерно-коммунальной сфере возможна при условии привлечения значительных частных инвестиций на рассмотренных выше условиях. При этом текущая модернизация должна и может осуществляться за счет средств самого собственника, каковым является, как правило, муниципалитет и предприятий, непосредственных производителей услуг.

Таким образом, можно сделать вывод, что основные особенности функционирования рынка жилищно-коммунальных услуг связаны с процессами централизации и децентрализации. Эти процессы, происходящие одновременно в системе инженерно-коммунального обслуживания, порождают множество противоречий, связанных с приданием предприятиям системы инженерно-коммунального обслуживания характера естествен-

ных монополий с ярко выраженными властными полномочиями и сильной зависимостью от внешних обстоятельств, что существенно тормозит внедрение рыночных механизмов хозяйствования в этой сфере и привлечение частного капитала как главного источника инвестиционных ресурсов отрасли

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1.Федеральный закон РФ от 30.12.04. №210-ФЗ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» (в ред. ФЗ от 26.12.2005 № 184-ФЗ). – Собрание законодательства Российской Федерации, 2005, №1 (ч.1), ст. 36; №52 (ч.1), ст. 5597.
2. Республиканская целевая программа «Развитие жилищного строительства и обеспечение микрорайонов жилых застроек объектами социальной и коммунальной инфраструктуры в Республике Татарстан на 2007-2010 гг.» www.zakoninform.ru.
3. Башмаков И.А., Папушкин В.Н. Комплексные программы развития и модернизации коммунального хозяйства города. ЖКХ // Журнал для руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. - 2006. - № 11. – С. 31 – 34.

УДК 332.1:330.341.1:001

ВОЙТИШКИНА А.Л., ВЕРЕЩАГИНА Т.Г.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

(Учреждение образования «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»)

Динамичное развитие национальной экономики РБ в современных условиях делает предельно актуальной проблему технологического обновления производства и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции на основе максимально быстрого внедрения в производственные процессы наиболее передовых, прогрессивных технологий, основанных на самых последних достижениях научно-технического прогресса.

Обеспечить инновационный путь развития республики и ее регионов – приоритетное направление, которое определено Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006 – 2010 гг.

Инновационная деятельность республики тесно взаимосвязана и зависит от инновационной деятельности ее регионов.

Инновационная деятельность регионов предопределяет их дальнейшее развитие, характеризует способность региона к изменению, прогрессу и поэтому представляет интерес для формирования концепции их инновацi-

онного развития на среднесрочный и долгосрочный периоды. Перспективное развитие зависит не только от использования мобильных передовых технологий, но и от возможности их создания. Этим обусловлена значимость исследования инновационной деятельности регионов, которая с одной стороны, отражает специфические активы территории, связанные с научно-технической деятельностью и образованием, а с другой – характеризует качественные сдвиги, обусловленные дифференциацией знаний.

Анализ материалов национальной статистической и региональной отчетности, мониторинговых исследований, касающихся инновационной деятельности, позволяет сделать ряд выводов о существующей практике ее организации и финансирования, о факторах, влияющих на ее эффективность и инновационный потенциал.

В результате проведенных исследований инновационной деятельности Гомельской области было выявлено, что при распределении затрат на осуществление научной деятельности в регионе набольший удельный вес падает на технические и естественные науки (70 % и 18,3 %) соответственно. Успех инновационной деятельности региона в значительной степени определяется способами и источниками ее финансовой поддержки. Размер и структура затрат на научные исследования и разработки в значительной степени влияют на возможности увеличения уровня новизны и конкурентоспособности продукции как отдельных регионов, так и республики в целом. Общий объем финансирования на инновации в Гомельской области за 2007 год составили 89 % от запланированных. Анализируя источники финансирования инновационной деятельности следует отметить, что наибольшая доля приходится на бюджетные средства - 50,5 %, (государственный бюджет – 42,4 %, средства Союзного бюджета 6,8%; местного бюджета 1,3 %); средства организаций предпринимательского сектора – 24,5; иностранные источники 12,7 и собственные средства предприятий 9,1%.

Количество инновационно-активных предприятий в регионе в 2007 году по сравнению с 2003 годом увеличилось на 22 предприятия. Мониторинг 397 предприятий области показал, что 13,8 % является инновационно активными.

Проведенное исследование распределения иновационно-активных предприятий по видам инновационной деятельности в Гомельской области, выявило, что приобретение машин и оборудования связанных с технологическими инновациями составляет 77,4 % от общего числа инновационно-активных предприятий; исследования и разработки новых продуктов, услуг и методов их производства 43,4 %; производственное проектирование и другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов 32,1 %; приобретение программных средств 20,8 %; маркетинговые исследования 24,5 %, обучение и подготовка персонала 18,9 % и приобретение новых технологий 9,4 %. Объем отгруженной инновационной продукции

за 2007 г. по Гомельской области составил 28,8 %, что на 14.2 п.п. больше, чем в 2003 году.

Изучение инновационного потенциала региона позволило сделать вывод, что большинство исследуемых предприятий связывают трудности в осуществлении инновационной деятельности с экономическими факторами. К числу наиболее весомых относят недостаток собственных средств 92 %. Среди факторов, тормозящих инновационную деятельность специалисты предприятий отмечают недостаток финансовой поддержки со стороны государства – 84 %; высокую стоимость нововведений – 81 % и длительные сроки окупаемости – 81 %.

Наиболее значим фактором производственного характера, препятствующим инновациям, является недостаток информации о новых технологиях и рынках сбыта (84 % и 83 %) соответственно; недостаток квалифицированного персонала – 85 % и низкий инновационный потенциал организаций – 82 %.

В качестве основного результата инновационной деятельности большинство предприятий признали сохранение и расширение рынков сбыта, расширение ассортимента продукции, улучшение качества продукции (по 83,1 %). Значительное количество предприятий указали на такой результат как замену снятой с производства устаревшей продукции (67,8 %). Затраты на инновационную деятельность по Гомельской области за последние четыре года увеличилась более чем в 5 раз.

Хотя и наблюдается положительная тенденция бюджетной поддержки инновационной деятельности, но число инновационно-активных предприятий в области растет медленно. Так, по сравнению с 2003 годом их численность увеличилась всего на 4,2 процентных пункта.

Несмотря на увеличение затрат на инновационную деятельность, в том числе на исследования и разработки, все еще значительная доля этих затрат идет на прочие расходы, а не на приобретение новых технологий, не на маркетинговые исследования и не на подготовку кадров.

Такая структура затрат предприятий на инновационную деятельность обусловила тот факт, что доля отгруженной инновационной продукции этих предприятий увеличилась только на 12 процентных пункта за последние пять лет.

Это позволяет сделать вывод о малоэффективном использовании предприятиями средств на инновационную деятельность с одной стороны, и все еще малоэффективном участии государства в финансировании с другой стороны. Одним из важнейших условий, на наш взгляд, является создание соответствующей инновационной инфраструктуры Гомельской области, которая должна представлять собой систему экономических субъектов, которые непосредственно не участвуют в инновационной деятельности, но обеспечивают общие условия для ее эффективной реализации.

Основными элементами такой инновационной структуры должны быть инновационные бизнес-инкубаторы, инновационные центры, центры трансфера технологий, научно-технологические парки и технополисы. Кроме того, в состав инновационной инфраструктуры необходимо включать финансово-кредитные институты, обеспечивающие аккумулирование инновационных ресурсов и их распределение среди субъектов инновационной деятельности, а также страховые компании.

В связи с недостатком собственных средств предприятий, выделяемых на инновационную деятельность и устранения негативных факторов снижающих инновационную их активность необходимо:

- помимо государственной поддержки следует разработать законодательную основу и технологию венчурного финансирования. Создание венчурного фонда позволит финансировать массовое развитие высокотехнологических проектов и инновационных технологий
- необходимо повысить роль банковской системы РБ в развитии научно-инновационной деятельности организаций за счет снижения процентных ставок по кредитам, выдаваемых для создания производст, основанных на новых и высоких технологиях
- в условиях финансового кризиса считаем целесообразным использование консорциального и синдицированного кредитования инновационных проектов
- заинтересовать организации малого и среднего бизнеса к участию в целевых программах и инновационных проектах
- осуществлять подготовку специалистов для инновационной деятельности, что даст возможность сформировать перспективную модель инновационной системы региона.

Таким образом, предложенные направления совершенствования инновационной деятельности в Гомельском регионе позволят повысить его инновационную активность и снизить влияние факторов, препятствующих ее эффективному развитию.

УДК 339.9

ЛАИШЕВА А.А.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

(Казанский государственный технологический университет)

Продовольственный рынок есть система товарно-денежных отношений, направленных на обеспечение производства, обмена, распределения и

потребления продовольствия. Следовательно, при соответствующих экономических условиях формируются и функционируют локальные региональные продовольственные рынки.

Экономическими особенностями продовольственного рынка, как единой целостной системы, являются:

- большое число производителей, ни один из которых не имеет доминирующего положения и не обладает какой-либо весомой долей производства и рынка;
- барьер для вхождения в отрасль новых товаропроизводителей очень низок;
- продукция носит относительно стандартный характер;
- локально-территориальные различия для большинства видов продукции слабы, но отрасль находится под воздействием конкуренции в национальном и международном масштабах;
- потребительский спрос на продукцию существует всегда (особенно на главные виды продовольствия) и является малоэластичным, а цены наоборот, чрезмерно эластичны к объему поставок. Однако в условиях ограниченности доходов сокращается уровень потребления, что ведет к ограничению объемов производства до уровня платежеспособного спроса;
- спросовые ограничения здесь наиболее заметны и обуславливают характерные тенденции в движении цен, а именно их частные колебания в зависимости от кратковременных изменений спроса и предложения: при сокращении спроса цены падают значительнее, чем объемы производства, а при расширении спроса объемы производства увеличиваются быстрее, чем рост цен.

Относительно незначительное недопроизводство или перепроизводство продовольствия, в особенности его традиционных видов (хлеба, картофеля, молока) ведет к весьма существенным колебаниям цен. Сельхозпроизводители не могут придерживать свою продукцию на складе в ожидании высоких цен, продукция растениеводства поступает неритмично (раз в год), что в условиях инфляции разорительно. Таким образом, производственная программа отдельных хозяйств – товаропроизводителей не в состоянии влиять на рыночную ситуацию. Продовольственный рынок – это рынок совершенной конкуренции, он может подвергаться разрушительному воздействию конкурирующих сил. Продовольственная система резко и неадекватно реагирует на любые внешние воздействия, она в своей основе не является саморегулируемой и самодостаточной, не может сохранять равновесие только за счет внутренних факторов и сил. Это требует экономических мер государственной поддержки аграрного производства.

В настоящий период наблюдается нарушение стабильности доступа населения к продовольствию. Это происходит по причине, с одной стороны, роста цен на продукты питания и снижения уровня доходов населения, а значит низкого уровня платежеспособного спроса и покупательной спо-

собности населения, так и одновременного падения объемов производства продукции, недостаточного собственного объема производства продовольствия. Недостаток ряда продуктов питания восполняется за счет импорта продовольствия из соседних регионов, из дальнего и ближнего зарубежья. По этой причине существует зависимость от импорта продовольствия, в частности мяса, птицы, молокопродуктов, сахара, кондитерских изделий, растительному маслу и др. (особенно в продовольственных фондах крупных городов федерального значения, где удельный вес импортных продуктов достигает 75-80%). Неконтролируемый импорт действует как фактор вытеснения отечественных товаропроизводителей с продовольственного рынка, и тем самым оказывающий существенное влияние на снижение объемов производства, особенно продукции животноводства. Заметим, что импорт продовольствия сопровождается закупкой продуктов неудовлетворительного качества с низкими потребительскими характеристиками, при этом парадоксальным является то, что продукты отечественного производства остаются невостребованными на нашем продовольственном рынке. Это же является одной из причин снижения их производства. Это можно объяснить тем, что различные цены большинства видов импортных продовольственных товаров, в следствии более выгодных условий закупки, ниже цен на аналогичную отечественную продукцию.

По оценке специалистов, регион не может быть полностью самообеспечен продовольствием, в ряде случаев закупки продовольствия за рубежом являются экономически целесообразными, но с другой стороны, в условиях усложнения положения страны и ее регионов на мировом рынке и повышения мировых цен на продовольствие, несмотря на кажущуюся привлекательность импорта, как средства решения продовольственной проблемы, закупки кормов и продовольствия не могут обойтись без крупного экономического ущерба для региона.

Отсутствие паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию (потребляемую сельхозпроизводителями), а также достаточно отлаженной системы государственной поддержки аграрного сектора, неразвитость производственной инфраструктуры и агросервиса привели к тому, что главной тенденцией на продовольственном рынке является постоянное и устойчивое снижение объемом производства продуктов питания.

Следует отметить, что в результате либерализации ценообразования продовольственный рынок относительно гибко реагировал на снижение объемов производства, что создавало иллюзию его наполняемости в условиях постоянного снижения объемов потребления населения.

Снижение объемов производства при низком платежеспособном спросе привело к значительному сокращению личного потребления населения.

Решение проблемы более полного и надежного самообеспечения основными продуктами питания требует восстановления и развития отраслей АПК, развития регулируемого государством полноценного продовольст-

венного рынка. На основе реализации комплекса мер, предусмотренных «Программой стабилизации и развития агропромышленного производства Республики Татарстан до 2010 года», предусмотрено к 2007 году произвести зерна не менее 105 млн. т., сахарной свеклы – 30 млн. т., масло семян – 4 млн. т, картофеля – 38 млн. т., овощей – 12 млн. т., мяса – 10 млн. т., молока – 43 млн. т., яиц – 38 млрд. штук. Это позволит значительно увеличить производство продукции в расчете на душу населения и значительно повысить обеспеченность продовольственного рынка за счет отечественного производства.

Определенные проблемы в формировании продовольственного рынка представляют монополизм перерабатывающей промышленности и торговли, неразвитость инфраструктуры, диспаритет цен на продукцию. Стихийное развитие рынка не порождает ресурсосбережения и культуры обслуживания.

Положение на продовольственном рынке требует принятия комплекса целесообразных мер по его стабилизации, которые должны охватывать все звенья единой цепи товародвижения: сельскохозяйственное производство, снабжение материально-техническими ресурсами, сбыт и переработку, реализацию продуктов питания, регулирование их импорта, оптимизацию потребления и т.д.

По нашему мнению, наиболее необходимыми являются следующие меры и направления:

В области сельского хозяйства:

1. Обеспечение снабжения необходимыми средствами производства, сбыта продукции путем развития кооперации (вертикальной кооперации) между товаропроизводителями, а также гарантированных государственных закупок в федеральный фонд и местных закупок на основе системы фьючерсных и форвардных контрактов и обязательного конкурса товаропроизводителей. Вертикальная кооперация в настоящее время слабо развита, вследствие чего сельские товаропроизводители, как правило, выполняют роль поставщиков сырья. В результате около 40-50% прибыли от реализации готовой продукции достается перерабатывающим предприятиям, транспортным организациям, предприятиям торговли, посредникам на разных стадиях движения сырья и продукции. Следовательно, очевидна необходимость кооперации предприятий и организаций сферы производства средств производства и сферы хранения и переработки со сферой сельского хозяйства. В частности, на примере молочного продуктового подкомплекса АПК это будет выглядеть так: кооперация сферы производства средств производства (удобрения, комбикорма, микродобавки, технологическое спецоборудование и машины, стройматериалы, спецавтотранспорт, тара, строительство и модернизация объектов) и сферы хранения и переработки (молокопункты и молокоперерабатывающие предприятия) со сферой сельского хозяйства (кормопроизводства и молочного скотоводст-

ва, представленных молочными комплексами, фермами, подсобными хозяйствами предприятий и личными подсобными хозяйствами). Основой такой позиции является понимание того, что интенсивные пути развития производства ведут к усложнению межотраслевых производственных связей между сельским хозяйством как базовой сферой АПК и остальными его сферами и отраслями. Следовательно, необходимо постоянное поддержание оптимального баланса в развитии комплексообразующих отраслей, а также совершенствование структуры производства и межотраслевых производственных связей, обеспечение научно-обоснованных пропорций между сферами и отраслями АПК.

2. Поддержка перспективных направлений частного и кооперативного товарного производства путем фьючерсного кредитования под продукцию, развития системы ипотечного кредитования, системы кредитной кооперации и страхования продукции.

3. Решение проблемы поддержки и развития инфраструктуры села путем передачи больше функций и полномочий местным органам самоуправления при согласии сельских жителей за счет перераспределения земельного налога в пользу местных бюджетов.

4. Создание государственной федерально-региональной адекватной системы производственной и коммерческой информации для товаропроизводителей и обеспечение свободного доступа к ней, например, через сеть Интернет.

В области переработки:

5. Максимально возможное содействие развитию малого и среднего предпринимательства. Рассмотрение их проектов в области переработки в качестве приоритетных при распределении инвестиционных ресурсов на федеральном и местных уровнях, предоставление льготных кредитов, применение льготного налогообложения.

В области торговли:

6. Демонополизация оптовой торговли путем развития альтернативных торговых систем, государственных, муниципальных, частных, кооперативных оптовых рынков.

7. Наведение элементарного порядка в торговой деятельности путем обязательного лицензирования всех ее форм, сертификации качества товаров и торгового обслуживания. По данным Госкомстата, каждую четвертую покупку житель Татарстана совершает на рынках. Сертификация и лицензирование – мощный источник бюджетных поступлений.

В области импорта:

8. Проведение политики разумного протекционизма товаров отечественного производства с учетом реальной ситуации на продовольственном рынке, обязательное наличие в ассортименте торговых предприятий товаров отечественного производства, причем их доля, по-нашему мнению, должна составлять не менее 30%.

9. Подготовка отечественного производства к работе в условиях конкуренции путем создания гибких переналаживающихся технологий и производств, выпускающих конкурентоспособную продукцию, отвечающую всем требованиям мировых стандартов (по качеству, упаковке, дизайну).

В области потребления населения:

10. Проведение целенаправленной политики по вытеснению малоценных продуктов через активную пропаганду здорового образы жизни в средствах массовой информации, например, в производстве и потреблении продуктов животного происхождения.

11. Развитие системы социальной защиты населения через регуляторы (льготы, пособия, индексация доходов) и путем сдерживания цен на продукты первой необходимости (хлеб, молоко).

В процессе формирования регионального рынка продовольствия и сырья требуется осуществление следующих функций:

12. Размещение на конкурсной основе заказов на закупку и реализацию сельхозпродукции и продовольствия среди хозяйствующих субъектов для формирования продовольственных фондов с целью регулирования и стабилизации рынка продовольствия.

13. Поддержку реализации сельхозпродукции на продовольственном рынке, обеспечение применения гарантированных цен на закупаемую продукцию.

14. Организацию целесообразных экспортно-импортных операций с продовольственными товарами.

УДК 332

ОРЛОВА Л.Д.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕГИОНА В СФЕРЕ АПК

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

В условиях низкой эффективности системы свободного развития экономики и отсутствия государственного управления агропромышленным комплексом регионы стремятся развивать собственный потенциал, ориентируясь на цели собственного развития в рамках общегосударственных программ, планов за счёт применения разнообразных форм хозяйствования, включая поиск оптимальных возможностей для реализации интеграционных связей как внутри региона, так и с другими регионами между предприятиями капиталодостаточных и капиталонедостаточных отраслей.

На современном этапе, характеризующимся достаточной ограниченностью финансового, научно-технического и технологического уровня современного агропроизводства, именно форма управления самими хозяйствующими субъектами и их взаимодействие между собой являются главными факторами повышения эффективности деятельности отдельного предприятия агропромышленного комплекса, так и экономического роста сельскохозяйственного региона. Особого внимания в послереформенной аграрной экономике заслуживает воспроизводственный кризис, который и возник в результате разрушения организационно-хозяйственных связей межпроизводственного характера, разрозненности отдельных представителей АПК, отсутствия инвестиций на развитие энергоёмких отраслей сельского хозяйства. Данные задачи, в решении которых заинтересованы все звенья и уровни управления экономикой страны фактически поставили сельскохозяйственных товаропроизводителей перед решением достаточно сложных вопросов восстановления рыночного пространства, оздоровления финансового, научно-технического, технологического положения, масштабной диверсификации производства, восстановления конкурентоспособности.

Мировой опыт свидетельствует о том, что в условиях рынка и высокой конкуренции выживают и выдерживают конкуренцию лишь предприятия, использующие инновационную модель хозяйствования, основанную на расширенном воспроизводстве, а именно, увеличения объёмов производства продукции за счёт применения новых, наиболее прогрессивных технологий, модернизации техники, создания инфраструктуры, формирования эффективных каналов товародвижения. Для достижения данного эффекта интеграционные процессы в результате снижения затрат позволят отдельным финансово неустойчивым предприятиям восстановить свою платёжеспособность и выйти из затяжного ресурсно-воспроизводственного кризиса.

В условиях рынка для развития современных аграрных предприятий на основе инновационной модели хозяйствования необходимо учесть такие факторы как стремление к многоотраслевому и эффективному производству, устойчивому в условиях рыночной экономики и стремление удовлетворить социально-экономические интересы участвующих в процессе производства сельскохозяйственной продукции и в управлении данным предприятием.

Решение вопроса действенности инновационной модели хозяйствования сводится к созданию механизма управления, позволяющего на основе объединения и взаимодействия отдельных сельскохозяйственных товаропроизводителей, расположенных на территории региона, генерировать инвестиционные ресурсы, а именно к созданию и развитию механизма управления интеграционными процессами региона.

В советский период интеграционные процессы в производстве имели свою специфику. На протяжении этого исторического периода предпринимались попытки внедрить различного рода объединения, комбинаты, комплексы и другие формы территориальной и отраслевой организации производства с целью рационального использования ресурсов и получения народнохозяйственного эффекта. При этом критерии интеграции определялись в большей степени не экономическими соображениями. При объединении предприятий использовались планово-административные методы. Взаимосвязи между предприятиями в планово-административной экономике устанавливались и регулировались плановой системой, а не непосредственными участниками. Отношения между предприятиями скорее явились вертикальными, чем горизонтальными, поскольку предприятия были тесно интегрированы с вышестоящими административными органами, а горизонтальные связи с другими предприятиями были довольно слабыми.

В советской экономике были созданы крупные, гигантские предприятия. Мотивами такой организационной мегаломании были стремления не только обеспечить экономию от масштаба, но и облегчить планирование и контроль: проще планировать действия небольшого количества крупных предприятий, чем большого количества малых. Поэтому, когда, в ходе реформирования советской экономики многие кооперационные связи были разрушены, экономика оказалась в глубоком кризисе.

В плановой экономике основной критерий объединения – народнохозяйственная эффективность и целесообразность. В рыночной экономике критерием экономической эффективности служит коммерческая прибыльность. Это приводит к тому, что разнообразие форм объединений существенно шире, чем в плановой экономике.

Потеря управляемости, обвальное падение спроса и объемов производства, недостаток инвестиций и оборотных средств, сокращение государственных заказов и крайняя неопределенность перспективы обусловили необходимость поиска новых форм кооперации, проведения интеграции.

Системные преобразования разрушили вертикальный «пучок» предприятий, они вынуждены устанавливать связи с другими предприятиями на основе контрактных отношений. Изменения конъюнктуры рынка заставляют предприятия объединяться, чтобы иметь возможность переключаться на выпуск пользующейся спросом продукции, диверсифицировать риск.

Создание первых холдингов в России относится к 1989 г. К середине 90-х годов этот процесс принял уже масштабный характер и шел по двум основным направлениям. Часть холдингов создавались путем разделения крупных заводов на дивизионы, выделения в дочерние предприятия вспомогательных производств. Другая часть формировалась путем хаотичной

покупки будущим собственником всего того, что генерирует более-менее значимый финансовый поток.

Еще один вариант объединения – образование финансово-промышленных групп (ФПГ). Механизм их формирования таков: руководители эффективно функционирующих коммерческих компаний и банков, возникших в новых условиях хозяйствования, начали создавать группы практически одновременно с созданием основного бизнеса. Таким образом, появились финансовые и коммерческие группы. Стремление к получению, кроме «родной» прибыли, например, коммерческой, еще и финансовой (и наоборот) привело к появлению финансово-коммерческих групп.

Действующие ФПГ охватывают широкий спектр отраслей народного хозяйства. Но акценты и приоритеты в деятельности все же расставлены в областях машиностроительного комплекса, включая авиа- и автомобилестроение, оборонно-промышленный комплекс, судостроение и приборостроение (около 40 ФПГ), а также агропромышленного комплекса (около 13 ФПГ) народного хозяйства.

Создание финансово-промышленных групп в аграрной сфере необходимо для разумного кооперирования сельских товаропроизводителей с перерабатывающими и обслуживающими предприятиями. Возможны различные варианты и масштабы горизонтальной и вертикальной интеграции предприятия агропромышленной сферы и финансовых структур.

Эта форма интеграции получила развитие в Волгоградской, Пензенской, Ростовской, Тюменской областях. Например, учредителями Каменской финансовой агропромышленной группы Пензенской области стали 25 сельскохозяйственных предприятий, включая комплекс по откорму крупного рогатого скота, мясокомбинат, молочный и сахарный заводы, комбикормовый завод совместно с пензенским филиалом Агропромбанка.

Жизненной необходимостью для аграрного сектора региона является управление, отвечающее таким принципам как:

- целостность, которая выражается в относительной замкнутости воспроизводственного цикла, пропорциональном сочетании различных отраслей, в формировании устойчивых внутри- и межрайонных связей;

- комплексность – сбалансированное, пропорциональное, согласованное развитие всех производительных сил региона;

- самоорганизация – способность хозяйствующего субъекта собственными силами обеспечивать целенаправленное развитие с помощью использования собственного экономического потенциала и собственных организационных структур;

- корпоративность (от нем. *korporation*, фр. *corporation*, лат. *corporatio* – объединение, сообщество) – развитие организационной структуры, основанной на объединении капитала, благодаря налаженной взаимосогласованной системе хозяйственных связей и штатом профессиональных управляющих;

- кооперативность (от лат. *cooperatio* – сотрудничество) - совокупность организационно оформленных добровольных объединений взаимопомощи для достижения общих целей.

Именно интеграция хозяйствующих субъектов агропромышленного комплекса в финансовую группу позволяет реализовать данные принципы.

Основой деятельности финансовой агропромышленной группы (ФАПГ) должна служить реализация законченного технологического и инвестиционного циклов, участниками которых являются все члены группы. Их взаимодействие позволяет повысить эффективность и масштабность инвестиционного процесса в агросфере за счёт диверсификации рисков, расширения направления инвестирования и способов аккумуляции денежных средств. Совместная инвестиционная деятельность ФАПГ позволяет реализовывать такие проекты, осуществление которых отдельно взятыми предпринимателями было бы экономически нецелесообразно. При этом относительная «перманентность» поступления средств от реализации готовой продукции, позволяет смягчить «дискретность» поступления доходов в агросекторе. Региональная финансовая компания является консолидирующим элементом в ФАПГ, выполняющая в масштабе региона аккумулирующую, экспертную, эмиссионную и управляющую рисками функции. Структура ФАПГ отражена на рисунке 1.

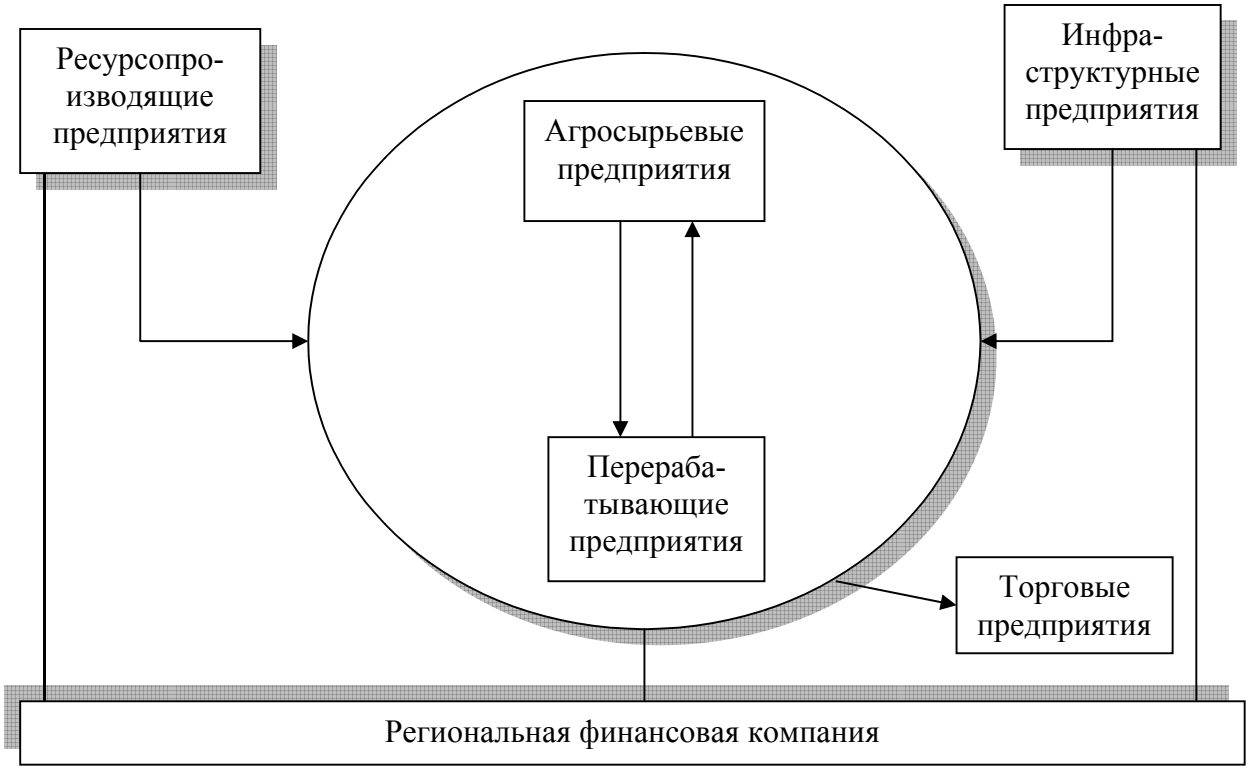

Рисунок 1. Структура ФАПГ

Наличие у самых разных компаний АПК стремления к концентрации обусловлено конкурентными преимуществами крупных бизнес-структур перед мелкими и средними хозяйствующими субъектами, а именно:

- несравнимыми возможностями в финансировании разработки новых видов продукции и внедрения их в сжатые сроки в массовое производство;
- относительно большей лёгкостью получения кредита, а в критических обстоятельствах и государственной поддержки;
- возможностью диверсификации производства; экономией благодаря эффекту масштаба на издержках производства и сбыта;
- более высоким экспортным потенциалом не только за счет низкой себестоимости, но и за счет развитых сбытовых сетей за пределами национальной экономики.

Сотрудничество между производителями, переработчиками сельхозпродукции и прочими структурами, имеющими отношение к АПК, в любой форме, основанной на взаимозаинтересованности, приведёт к значительному усилению позиций всех сторон на рынке и росту их экономической эффективности. В целом нарастание интеграционных процессов оценивается как ключевой фактор, который позволит остановить спад производства в сельском хозяйстве и создать предпосылки для его роста в сельскохозяйственном регионе.

УДК 63:316

ХОЛОПОВА Ю.С.

АНАЛИЗ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКОГО РАЙОНА

(Технологический институт – филиал ФГОУ ВПО «Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия»)

На современном этапе социально – экономического развития все большее значение приобретает уровень развития здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства, торгового и бытового обслуживания населения и т.д., т.е. отраслей и видов производств, прямо или косвенно оказывающих воздействие на уровень жизни населения. В этой связи все большую актуальность приобретают вопросы анализа уровня развития социальной инфраструктуры.

Система показателей состояния и уровня развития социальной инфраструктуры является своеобразной основой для комплексного анализа достигнутого ею уровня развития, затратности и эффективности работы объектов социальной инфраструктуры, а также для определения прогнозов ее

развития на краткосрочную и долгосрочную перспективу. Вообще под оценкой уровня развития социальной инфраструктуры АПК понимают «количественное и качественное определение параметров объектов инфраструктуры, оцененное по определенной заранее методике и сопоставимое с эталонным значением, посредством которого оказываются услуги сельскому населению, призванные сформировать надлежащее качество жизни и воспроизводство рабочей силы» [3, с.28].

Необходимо отметить, что количественная оценка эффективности деятельности объектов социальной инфраструктуры возможна не всегда. Нередко она подчиняется «критериям социальной эффективности, в числе которых степень удовлетворения потребностей отдельных людей, общества в целом, улучшение экологической обстановки…, повышение продолжительности жизни… и др.» [2, с.102].

Таким образом, при исследовании социальной инфраструктуры одной из основных проблем выступает неоднородность обрабатываемой информации. В связи с этим С.П.Федулов предлагает использовать в качестве методологической базы для ее анализа следующие параметры: общие статистические показатели, расчетные статистические показатели, социальные нормативы и ориентиры, социальные оценки.

Кроме того, анализ состояния и уровня развития социальной инфраструктуры на межрайонном и внутрирайонных уровнях усложняется еще и тем, что разные административные районы, и даже хозяйства отличаются между собой по природно-географическим и почвенным условиям, а это, в свою очередь, влияет и на формирование, и на развитие объектов социальной инфраструктуры. Еще большее влияние оказывает степень экономического развития региона, уровень эффективности работы отдельно взятых хозяйств и их возможностей вкладывать средства в поддержание функционирования и развитие объектов инфраструктуры.

Оценка уровня развития социальной инфраструктуры АПК требует, прежде всего, обоснования методов расчета. Обычно применяются следующие способы оценки: сравнение с уровнем прошлых лет; сравнение со средним уровнем по совокупности (по стране или республике в целом); сравнение с потребностями населения; сравнение с нормативным уровнем.

Занимаясь разработкой методических основ оценки уровня развития социальной инфраструктуры, В.И. Шулепов приходит к выводу, что основой такой оценки должен стать социально-экономический мониторинг. В связи с тем, что деятельность предприятий и учреждений социальной инфраструктуры направлена на удовлетворение личных потребностей населения, обеспечение жизнедеятельности и интеллектуального развития сельского населения, на расширенное воспроизводство рабочей силы, то действия администрации должны быть направлены на удовлетворение потребностей потребителей услуг, а для этого необходимо быть в курсе этих

потребностей. Данные социально-экономического мониторинга позволят осуществлять наиболее рациональное принятие управленческих решений.

В наиболее общем виде показатели развития объектов инфраструктуры в экономической литературе принято делить на четыре основные группы:

- стоимостные (оценка эксплуатационных затрат, оценка основных фондов, объем предоставляемых услуг);
- натуральные (протяженность сетей коммуникаций, торговая площадь);
- трудовые (численность рабочих, служащих, общее демографическое состояние);
- качественные (техническое состояние объектов, степень их износа).

Н.И.Ларионова все многообразие показателей, характеризующих функционирование социальной инфраструктуры, предлагает объединить в три основные группы: детерминирующие, фиксирующие, конечные.

Детерминирующие индикаторы представляют характеристику о ресурсном обеспечении объектов социальной инфраструктуры.

Фиксирующие – характеризуют социальные процессы.

Конечные индикаторы обобщают результаты детерминирующих и фиксирующих индикаторов и предоставляют информацию о здоровье, образовании, стабильности института семьи.

Наибольшую проработку вопрос о показателях состояния и развития социальной инфраструктуры получил в работах Л.В.Бондаренко и И.Т.Шаяхметова. Обобщая имеющие показатели оценки состояния и уровня развития социальной инфраструктуры, они предлагают классифицировать их по следующим признакам:

- по форме (стоймостные и натуральные);
- по характеру затрат труда, связанного с формированием и функционированием инфраструктуры (прошлый труд, выражающийся в показателях материально-технической базы инфраструктурного комплекса, и живой труд, который характеризуется количеством и качеством кадрового потенциала);
- по характеру информации, которую они несут (количественные и качественные);
- по воспроизводственному критерию (факторные, ресурсные, эксплуатационно-затратные и результирующие индикаторы развития социальной инфраструктуры).

Наибольшую значимость, по их мнению, имеют показатели последней классификационной группы, объединенные по воспроизводственному критерию, так как они позволяют получить комплексное представление о социальной инфраструктуре как об объекте управления.

При этом факторные индикаторы определяют финансово-экономическую, материально-техническую и трудовую основу формирования социальной инфраструктуры.

Ресурсный блок индикаторов призван давать характеристику состояния материально-вещественного и кадрового потенциала социальной инфраструктуры. Он имеет количественные и качественные оценки. Количественно оценить материально-вещественный потенциал социальной инфраструктуры возможно на основе следующих показателей: стоимостная оценка основных фондов объектов социальной инфраструктуры; наличие объектов социальной инфраструктуры по количеству и их мощность; показатели территориальной доступности объектов социальной инфраструктуры; оценка территориальной остроты ситуации (ТОС) и другие.

Блок эксплуатационно-затратных индикаторов включает: расходы материально-технических средств на содержание объектов социальной инфраструктуры, расходы на оплату труда персоналу.

Блок результирующих показателей характеризует эффективность затрат на формирование и функционирование социальной сферы. Эффективность в данном случае определяется путем сопоставления затрат с достигнутыми социальными, социально-экономическими и экономическими результатами.

Среди прочих индикаторов, представляющих, несомненно, большое значение, наибольший интерес вызывает оценка территориальной остроты ситуации сельского района (ТОС). Впервые такая оценка была предложена Б.П.Панковым при разработке проектов и схем районных планировок и проектов застройки сельских населенных пунктов. Л.В.Бондаренко и И.Т.Шаяхметов усовершенствовали методику расчета данного показателя, которая в настоящее время имеет следующий вид:

$$Ktoci = (H \times S \times Ккд \times Ка \times Км) \times Khi\,,$$

где K_{toci} – коэффициент остроты ситуации по конкретному виду обслуживания;
H – численность населения, которое нуждается в этой услуге;
S – расстояние до объекта, в котором может быть предоставлена данная услуга;
$K_{кд}$ – коэффициент качества дороги (без твердого покрытия – 1,5; с твердым покрытием -1);
$K_а$ – коэффициент наличия регулярного автобусного движения (нет -1; есть – 0,5);
$K_м$ – коэффициент наличия мобильной формы обслуживания (есть – 0,7; нет – 1);
Khi – коэффициент насущности услуги.

Острота территориальной ситуации рассчитывается по конкретному виду обслуживания населения. Для характеристики положения того или иного населенного пункта Ktoci по отдельным видам обслуживания суммируются. Исследование территориальной остроты ситуации по муниципальному образованию «Мелекесский район» Ульяновской области, проведенное за последние годы, позволяет констатировать, что населенные пункты сельских и поселковых администраций муниципального образования находятся в различных социально – экономических условиях. Наибо-

лее остро стоит вопрос о бытовом обслуживании населения, об организации общественного питания работников и функционировании детских дошкольных учреждений. Потребности, удовлетворяемые указанными видами объектов социальной инфраструктуры, могут быть успешно удовлетворены работникам и в самостоятельном порядке. Однако это неизбежно ведет к их отвлечению от трудовой деятельности, что, в конечном итоге, отражается на производительности труда и конечных финансовых результатах деятельности организаций.

Кроме этого, проведенный анализ еще раз подтверждает то, что чем дальше населенный пункт находится от города или другого населенного пункта, где имеется необходимый набор объектов социальной инфраструктуры, тем выше значение коэффициента территориальной остроты ситуации, тем острее стоят социально – бытовые проблемы, тем тяжелее жизнь сельчан.

Согласно проведенному исследованию в наиболее тяжелом положении в настоящее время находятся Николочеремшанская, Боровская и Филипповская сельские администрации. В них находятся населенные пункты, наиболее отдаленные от районного центра – города Димитровграда, поэтому даже отсутствие одного из объектов социальной инфраструктуры ведет к обострению территориальной ситуации, так как для удовлетворения такой потребности приходится преодолевать большие расстояния, что не всегда возможно.

Значимость проводимого анализа территориальной остроты ситуации заключается в том, что он позволяет выявить наиболее «депрессивные» в социально – экономическом отношении территории муниципального образования и на этой основе проводить объективное планирование потребности в необходимых финансовых ресурсах, а также оптимальное распределение капитальных вложений в районе.

Проведенный анализ территориальной остроты ситуации позволяет сделать вывод о том, что в сельской местности Мелекесского района сложилась довольно тяжелая социально – экономическая ситуация, требующая незамедлительного решения. Характерной чертой принимаемых мер, безусловно, должен стать комплексный характер решения сложившихся проблем, так как уровень жизни сельского населения, а также и эффективность сельскохозяйственного труда зависит от максимального удовлетворения потребностей населения в услугах, предоставляемых всем спектром объектов, входящих в социальную инфраструктуру села.

Результаты экономических исследований показали, что наиболее адекватным инструментом реализации стратегии развития является разработка комплексных программ социально – экономического развития. В рамках общей стратегии социально – экономического развития района целесообразна разработка целевой программы развития социальной инфраструктуры села. Эффективным инструментом реализации стратегии выступает

многоуровневая система планирования, включающая в себя три уровня: стратегический, тактический и оперативный. При этом оперативный уровень планирования предполагает разработку комплексных планов социально – экономического развития сроком на 1 год, тактический – на среднесрочную перспективу (4 – 5 лет) и стратегический – на долгосрочную перспективу (на срок более 5 лет).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бондаренко Л.В., Шаяхметов И.Т. Методологические основы формирования социальной инфраструктуры села. – Москва, 2000.–66 с.
2. Государственное регулирование экономики и социальный комплекс. Учебное пособие. Под ред. проф. Т.Г.Морозовой и доц. А.В.Пикулькина. – М.: Финстатинформ, 1997. – 220 с.
3. Шулепов В.И. Методические основы оценки уровня развития социальной инфраструктуры АПК.– Йошкар – Ола, 2003. – 194 с.

Секция III. Актуальные направления развития экономики и управления на микроуровне

УДК 65.014

БЕРДИЧЕВСКАЯ Н.Ф.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

Российский ресторанный бизнес еще очень молод. Новая жизнь отечественной ресторанной индустрии началась примерно 12 лет назад, и с тех пор рынок бурно развивается. Ресторанный сектор является одной из самых ликвидных отраслей экономики, а к тому же модной – инвестируют в этот бизнес представители нефтяной и газовой промышленности, пивоваренные компании и производители продуктов питания. Однако зачастую оказывается, что инвестиции не оправдываются, и проекты гибнут. По статистике, в течение года после открытия по тем или иным причинам терпят крах восемь из десяти предприятий общественного питания.

Данное обстоятельство объясняется несколькими причинами:

- отсутствием традиции, и, соответственно, наработанных навыков ведения бизнеса;
- молодостью индустрии питания, и, соответственно, ее бурным развитием;

- сложностью становления малого бизнеса в России.

Поэтому регулярный мониторинг эффективности работы предприятия ресторанного бизнеса позволяет защитить его от возможного банкротства и своевременно отслеживать его конкурентные позиции.

Результаты работы любого предприятия самым прямым образом зависят от работы персонала. Поэтому необходимым элементом оценки результатов работы предприятия является оценка эффективности управления персоналом.

Деятельность по управлению персоналом заключается в формировании системы управления персоналом, планировании кадровой работы, проведении маркетинга персонала, определении кадрового потенциала и потребности организации в персонале. Правильный подбор персонала – одна из важнейших составляющих успешной деятельности предприятия ресторанного бизнеса.

Для правильного проведения поиска необходимо определить основные требования к кандидатам:

- возрастные рамки;
- пол;
- минимальный обязательный уровень образования;
- опыт работы;
- личностные качества, коммуникабельность, умение работать с клиентами.

Единого подхода к оценке эффективности управления персоналом в настоящее время нет. Одни исследователи считают, что эффективность управления персоналом характеризуют конечные результаты работы предприятия. Другие склоняются только к трудовым показателям. Третьи - к показателям движения рабочей силы и социально-психологическим аспектам.

На предприятиях ресторанного бизнеса на наш взгляд можно использовать следующие показатели для оценки эффективности управления персоналом:

1. Показатели эффективности труда:

- производительность одного официанта, за период = количество обслуженных клиентов / количество официантов;
- производительность одного работника из персонала задействованного на кухне = количество приготовленных блюд всего / количество работников данной группы.

2. Затраты на содержание персонала:

- затраты на одного работника = общие затраты на оплату труда / количество работников;
- доля затрат на содержание персонала в выручке = общие затраты на содержание персонала / выручка от реализации;
- соотношение темпов прироста прибыли и темпов прироста затрат на персонал.

3. Затраты на профессиональное обучение персонала:

- затраты на одного работника = общие затраты на профобучение / количество работников;

- доля затрат на профобучение в выручке = общие затраты на профобучение / выручка от реализации.

Для повышения показателей эффективности работы персонала необходимо продумать систему мотивации работников.

Система мотивации всегда складывается из двух основных блоков: материального и нематериального стимулирования.

Нематериальное стимулирование направлено на повышение лояльности сотрудников к компании одновременно со снижением издержек по компенсации сотрудникам их трудозатрат. Под нематериальными понимаются такие поощрения, которые не выдаются сотруднику в виде наличных или безналичных средств, однако могут требовать инвестиций со стороны компании. Основной эффект, достигаемый с помощью нематериального стимулирования, – это повышение уровня лояльности и заинтересованности сотрудников в компании.

Основными видами материального поощрения могут быть премии за лучший результат работы, активное участие в жизнедеятельности предприятия, предложения по улучшению работы ресторана

Также стимулом является мотивация через дисциплинарные и иные меры воздействия. Например, лишение премий полностью или частично за различные недоработки:

- за невыполнение показателей, установленных действующей системой контроля;
- за допущенный просчет в работе;
- за хищение собственности предприятия;
- за нарушение требований охраны труда и пожарной безопасности.

Можно предложить и другие стимулы. Например, бонусы, премии, комиссионные за привлечение новых клиентов, удержание клиентов, продвижение отдельных видов блюд, напитков, повышение профессионального уровня, выполнение стандартов качественного обслуживания, эффективное руководство сменой, снижение текучести и т.д.

Маркетинг в сфере услуг в отличие от маркетинга в промышленности и торговле имеет свои особенности, что позволяет рассматривать сферу услуг как самостоятельное направление на товарном рынке.

Эффективность маркетинговой деятельности определяется привлечением клиентов за счет предложения нового вида услуг, правильно выбранной и обоснованной ценовой политики и развития рекламной деятельности.

При принятии решений, касающихся ценовой политики, предлагается учитывать три элемента:

- основу услуги;
- степень индивидуализации услуги;

- процесс оценки клиентом качества услуги.

Целью исследования рынка является получение информации о состоянии, конъюнктуре и динамике рынка. Для обеспечения продвижения товаров к потребителю немалую роль играет сегментирование рынка, то есть деление большого числа потребителей на более мелкие группы, которым свойственны какие – то общие характеристики, тип поведения, запросы или нужды.

Сегментация дает возможность:

- более точно очертить целевой рынок в значениях потребностей клиентов;
- определить преимущества и слабости фирмы в борьбе за освоение данного рынка;
- более четко поставить цели и прогнозировать возможности успешного проведения маркетинговой программы.

Сегментация рынка может проводиться по уровню доходов и по возрасту.

К конкурентным преимуществам конкретного ресторана по отношению к другим можно отнести: мастерство и опыт работников, высокое качество оказываемых услуг, выгодное расположение ресторана, оказание дополнительных услуг (например: услуга «доставка еды на дом» и др.), эффективную рекламную деятельность, ориентацию ресторана на определенный круг посетителей.

На рынке может создаваться конкурентная среда, в которой сталкиваются различные интересы, как посетителей ресторанов, так и самих заведений, и определенную роль здесь будут играть факторы конкурентоспособности в данной сфере. К таким факторам можно отнести: доступность ресторана по стоимости, доступность оказываемых услуг во времени, доступность ресторана в пространстве, качество оказываемых услуг, наличие дополнительных услуг.

Для оценки результативности маркетинговой деятельности целесообразно отслеживать в динамике следующие показатели:

- обновляемость меню;
- стоимость услуг в сравнении с конкурентами;
- средняя стоимость блюда;
- доля затрат клиента на посещение ресторана;
- доля затрат на рекламу в выручке от реализации;
- соотношение темпов роста затрат на рекламу к темпам роста выручки

В качестве основных критериев общей оценки эффективности работы предприятия ресторанного бизнеса можно предложить следующие:

1. Соответствие и степень удовлетворения потребительского спроса;
2. Сохранение устойчивого объема услуг при изменении цен и доходов потребителей;

3. Регулирование потребительского спроса при помощи маркетинговой деятельности;

4. Оптимизация услуг на основе взаимодействия с потребителями.

На эффективность работы предприятия ресторанного бизнеса могут оказывать влияние различные факторы:

- развитие рынка ресторанного бизнеса;
- ценовой разброс в зависимости от уровня ресторана;
- ориентированность ресторанов на разный уровень состоятельности клиентов;
- соотношение стоимости и качества предоставляемой услуги;
- имидж ресторана;
- привлекательность обслуживания ресторана.

Для комплексной оценки работы предприятия ресторанного бизнеса целесообразно также провести оценку уровня организации производственной деятельности по таким показателям, как размеры предприятия, количество рабочих мест, максимальная пропускная способность предприятия, товарооборот блюд, спрос на услуги, качество обслуживания.

Отслеживая динамику данных показателей, можно оценить насколько эффективно предприятие использует свою производственную площадь, также можно оценить равномерность посещения ресторана по сезонам, изменение товарооборота блюд.

Для оценки финансовых результатов работы предприятия, можно использовать традиционные показатели:

5. Общая выручка = сумма произведений количества обслуженных клиентов на среднюю стоимость заказов;

6. Полная себестоимость услуг = затраты на основные и вспомогательные материалы, оплату труда, содержание оборудования и зданий и прочее;

7. Прибыль от реализации услуг = общая выручка – полная себестоимость услуг;

8. Рентабельность услуг = прибыль от реализации услуг / полная себестоимость услуг

9. Затраты на рубль услуг = полная себестоимость / общая выручка.

Использование представленных выше показателей, покажет насколько предприятие конкурентоспособно, также позволит своевременно выявлять направления результативности работы предприятия ресторанного бизнеса.

УДК 338.242.2

ЕРМАКОВ Г.П., КОТЕЛЬНИКОВА Н.В.

ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЗДОРОВЬЕ» НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

С 1 января 2006 года стартовал проект «Здоровье». Проект уже получил название «национального приоритетного проекта» и был разработан для реализации предложений Президента РФ Путина В.В. по совершенствованию медицинской помощи в Российской Федерации. Основная задача проекта – улучшение ситуации в здравоохранении и создание условий для его последующей модернизации.

В рамках реализации национального проекта «Здоровье» можно выделить три основных направления: повышение приоритетности первичной медико-санитарной помощи, усиление профилактической направленности здравоохранения, расширение доступности высокотехнологичной медицинской помощи.

Основное внимание планируется уделить укреплению первичного медицинского звена (муниципальные поликлиники, участковые больницы) – увеличению зарплаты участковым врачам и медсестрам, оснащению этих медучреждений необходимым оборудованием, переобучению врачей общей практики, введению родовых сертификатов.

Первоочередное повышение заработной платы медицинским работникам первичного звена здравоохранения связано, прежде всего, с тем, что именно на этом уровне оказывается почти 80% всей медицинской помощи. В то же время объемы средств, которые поступали в первичное звено в последнее десятилетие, нельзя назвать существенными – финансовые возможности муниципалитетов очень скромные.

С 1 января 2006 года врачам-терапевтам участковым, врачам-педиатрам участковым и врачам общей (семейной) практики производятся дополнительные денежные выплаты в размере 10 тыс. руб., а медицинским сестрам, работающими с данными специалистами, – 5 тыс. руб.

Выплаты производятся за дополнительную медицинскую помощь в рамках программы государственных гарантий на основании дополнительных соглашений к трудовому договору, заключенных между медицинскими работниками и руководителями муниципальных и государственных учреждений здравоохранения.

С 1 июля 2006 года осуществляются денежные выплаты медицинскому персоналу фельдшерско-акушерских пунктов, врачам, фельдшерам и медицинским сестрам скорой медицинской помощи.

Размер денежных выплат составляет: врачам «скорой помощи» – 5 тыс. руб., фельдшерам – 3,5 тыс. руб., среднему медперсоналу «скорой помощи» и фельдшерско-акушерских пунктов (медицинским сестрам, акушеркам) – 2,5 тыс. руб.

Это минимальные размеры выплат, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации и финансируемые из федерального бюджета. Субъекты Российской Федерации вправе установить на своих территориях большие размеры выплат, доплачивая разницу за счет своих бюджетов.

Зарплата врачей-специалистов амбулаторно-поликлинических учреждений (АПУ) увеличивается за счет проведения дополнительной диспансеризации и дополнительных медицинских осмотров работников предприятий с вредными и (или) опасными условиями труда.

В 2007 году АПУ, участвующие в проведении дополнительной диспансеризации работников бюджетной сферы и дополнительных медицинских осмотров работников предприятий с вредными и (или) опасными условиями труда, получили из федерального бюджета 3,5 млрд руб., направив их, в том числе, на повышение уровня оплаты труда врачей-специалистов первичного звена.

Это позволило увеличить заработную плату этой категории медицинских работников в 1,8–2 раза и довести ее до уровня 11–13 тыс. руб. в среднем по Российской Федерации, сократив тем самым разницу в уровне оплаты труда между участковыми врачами и врачами-специалистами, работающими в поликлиниках.

В 2008 году количество граждан, подлежащих дополнительной диспансеризации, увеличено. Дополнительную диспансеризацию пройдут 7,4 млн человек, а дополнительные медицинские осмотры – 3, 5 млн человек. На эти цели в федеральном бюджете предусмотрено 6 млрд руб. Эти средства будут перечислены лечебно-профилактическим учреждениям, проводящим диспансеризацию, что вызовет дальнейший рост оплаты труда медицинских работников.

Заработная плата медицинских работников женских консультаций и роддомов увеличилась за счет реализации программы родовых сертификатов.

В 2006 году государственные и муниципальные учреждения здравоохранения за оказание медицинской помощи женщинам в период беременности и родов получили из федерального бюджета 9,1 млрд руб. За каждый родовый сертификат женская консультация и роддом получали соответственно 2 и 5 тыс. руб.

Повышение уровня оплаты труда медицинским работникам за счет средств, полученных по родовому сертификату, в 2006 году составило соответственно: врачам – от 2 до 5,5 тыс. руб., среднему медицинскому пер-

соналу – от 800 рублей до 3,5 тыс. руб. и младшему персоналу – от 800 рублей до 1 тыс. руб.

В 2007 году выплаты по родовым сертификатам увеличены женским консультациям до 3 тыс. руб., родильным домам – до 6 тыс. руб., что приведет к дальнейшему росту зарплат работников данных учреждений.

УДК 658.3.012.12:67/68

ЕРМАКОВ Г.П., САГАН О.И.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА РАБОЧИХ НА ПРЕДПРЯТИЯХ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

(Россия, г. Димитровград, Технологический институт, Димитровградский институт технологии, управления и дизайна)

Прогнозирование производительности труда рабочих в общем случае может осуществляться с помощью пространственных (статических) и динамических (временных) однофакторных и многофакторных моделей.

Статические однофакторные модели могут быть построены с помощью методов корреляционного и регрессионного анализа. Статическая зависимость между двумя переменными У и Х выражена в виде усредненной по Х зависимости, т.е. в форме модельного уравнения регрессии:

$$\mu_x(У) = \varphi(X)$$

Так как отдельные наблюдения У будут в большей или меньшей мере отклоняться от функции $\varphi(X)$ в силу воздействия неучтенных факторов, а также случайных причин, уравнение взаимосвязи двух переменных (парная регрессионная модель) представлена в виде:

$$У = \varphi(X) + \varepsilon$$

где ε - случайная переменная, характеризующая отклонение от модельной функции регрессии. Переменная ε называется возмущением. Таким образом, в регрессионной модели зависимая переменная У есть некоторая функция $\varphi(X)$ с точностью до случайного возмущения ε.

Для исследования влияния факторов на производительность труда, сначала необходимо построить однофакторные математические модели. Анализ таких моделей дает представление о существовании связи, ее вида и тесноты, на основании которых можно далее исследовать в комплексе влияние факторов на производительность труда. На основании визуальной оценки характера расположения точек на поле корреляции, результатов предыдущих исследование, соображений профессионального характера,

основанных на знании физической сущности процесса, в качестве базовых статических однофакторных моделей производительности труда могут быть применены следующие виды регрессии [1, с. 132]:

- линейная регрессия: $y=a+bx+\varepsilon$;
- регрессии, нелинейные по объясняющим переменным:
- полиномы разных степеней: $y=a+b_1x+b_2x^2+b_3x^3+\varepsilon$;
- равносторонняя гипербола: $y= a+\frac{b}{x}+\varepsilon$;
- логарифмическая: $y=a*\ln x+b+\varepsilon$;
- регрессии, нелинейные по оцениваемым параметрам:
- степенная: $y=a\ x^b+\varepsilon$;
- показательная: $y=a\ b^x+\varepsilon$;
- экспоненциальная: $y = a(e^x)^b+\varepsilon$.

В качестве критериев выбора адекватной модели производительности труда могут быть использованы: средняя относительная ошибка аппроксимации, коэффициент детерминации, F-критерий Фишера.

Статические однофакторные модели, применяемые для прогнозирования производительности труда, имеют один недостаток. Изучение парной зависимости между производительностью труда и каким-либо фактором не всегда эффективно, так как эта зависимость, как правило, многофакторна. В свою очередь, меду факторами-аргументами существуют сложные взаимосвязи.

Коэффициент парной корреляции между производительностью труда и одним из факторов нередко носит условный характер. Величина этого коэффициента сама по себе может и не характеризовать достоверности установленной формы зависимости, т.к. при наличии корреляции между факторами установленная форма зависимости может оказаться фиктивной, как бы ни были высоки соответствующие коэффициенты парной корреляции. Для выявления связи необходимо определить частный коэффициент корреляции. Этим определяется необходимость использования многофакторных регрессионных моделей при изучении зависимости производительности труда от каких-либо факторов.

Математическая задача формулируется следующим образом. Требуется найти аналитическое выражение зависимости производительности труда от факторов:

$$У = f(X_i),\ i = \overline{1,n}.$$

Цель исследования состоит в том, чтобы раскрыть характер и степень влияния аргументов на функцию.

Регрессионный анализ дает возможность установить, как в среднем изменяется случайная величина с изменением одной или нескольких неслучайных величин при фиксированном значении неучтенных факторов.

Вычисление совокупного коэффициента множественной корреляции для линейной формы связи или множественного корреляционного отношения для нелинейной зависимости и проверка их существенности, нахождение коэффициентов регрессии и оценка их значимости, определение частных коэффициентов эластичности - все это позволяет оценить количественное влияние каждого фактора на изучаемое явление, его удельный вес в совокупном влиянии всех факторов, выделить влияние наиболее существенных из них, выбрать наиболее удачную форму аппроксимации и т.п.

Применение метода многофакторного анализа позволяет получить высокую точность оценок при условии большого объема исходной информации. Считается, что объем выборки должен в 6-8 раз превосходить число факторов, следовательно, число степеней свободы вариации изучаемой совокупности должно быть достаточно большим.

Многофакторная регрессионная модель дает возможность не только выразить количественно влияние отобранных факторов на изучаемый показатель, но и рассматривать производительность труда отдельно взятого предприятия в соотношении с производительностью труда других предприятий. Используя многофакторную регрессионную модель, можно показать, за счет каких факторов и на сколько производительность труда на передовых предприятиях выше, чем на остальных фабриках, а также получить ответ на вопрос - в какой мере и при каких условиях эти высокие показатели могут быть достигнуты другими предприятиями. Кроме того, такая модель позволяет проанализировать причины отклонения от среднеотраслевого уровня.

Тем самым, такой анализ позволяет вскрыть резервы роста производительности труда с точки зрения объективных возможностей предприятия, что может быть непосредственно использовано для разработки заданий по производительности труда.

При построении многофакторных регрессионных моделей производительности труда следует иметь в виду, что ни один из выбранных факторов, существенно влияющих на результирующий показатель, нецелесообразно рассматривать изолированно друг от друга. При этом необходимо учитывать, что изменения одного из них может существенно повлиять на другие факторы. Например, изменение возраста влечет за собой изменение таких факторов, как стаж работы по специальности, общий стаж работы, уровень образования и т.д.

В качестве базовых статических многофакторных моделей производительности труда могут быть применены следующие виды функций [2, с. 259]:

- линейные функции: $y = a + \sum_{i=1}^{n} b_i x_i$;

- алгебраические полиномы: $y = a + \sum_{i=1}^{n} b_i x_i + \sum_{i,j=1}^{m} b_{ij} x_{ij} + \sum_{i=1}^{n} b_{ii} x_i$;

- гиперболические функции: $y = \dfrac{1}{a + \sum_{i=1}^{n} b_i x_i}$;

- степенные функции: $y = a \prod_{i=1}^{n} x^{b_i}$;

- показательные функции: $y = a \prod_{i=1}^{n} b^{x_i}$;

- экспоненциальные функции: $y = e^{a + \sum_{i=1}^{n} b_i x_i}$.

Для прогнозирования производительности труда используются динамические модели, которые строятся на основе временных рядов.

Временной ряд - это совокупность значений какого-либо показателя за несколько последовательных моментов или периодов времени. Каждый уровень временного ряда производительности труда формируется под воздействием большого числа факторов, которые условно можно подразделить на три группы:

- факторы, формирующие тенденцию ряда;
- факторы, формирующие циклические колебания ряда;
- случайные факторы.

При различных сочетаниях этих факторов зависимость производительность труда от времени может принимать различные формы.

Во-первых, временной ряд производительности труда может иметь тенденцию, характеризующую совокупное долговременное воздействие множества факторов на ее динамику. Очевидно, что эти факторы, взятые в отдельности, могут оказывать разнонаправленное воздействие на показатель производительности труда. Однако в совокупности они формируют его возрастающую или убывающую тенденцию. В этом случае для прогнозирования производительности труда наиболее широко используются следующие методы: трендовые модели, метод экспоненциального сглаживания, метод укрупненных экономико-статических расчетов, многофакторные регрессионные динамические модели, метод производственной функции, авторегрессионные модели.

Во-вторых, производительность труда может быть подвержена циклическим колебаниям. Эти колебания могут носить сезонный характер. При наличии больших массивов данных за длительные промежутки времени можно выявить циклические колебания, связанные с общей динамикой производительности труда, а также с фазой цикла, в которой она находится. В такой ситуации целесообразно использовать методы спектрального и гармонического анализа [2, с. 259]. Однофакторная динамическая модель

производительности труда может быть представлена в виде тригонометрического полинома:

$$У(t) = A_0 + A_{0t}^1 + \sum_{m=1}^{n} A_m \sin(\frac{2\pi}{P_m} t + \varphi_m),$$

где $A_0 + A_{0t}^1$ - линейный тренд;

A_m - амплитуда;

P_m - период, подлежащий выявлению;

φ_m - фаза гармонической компоненты.

Многофакторная динамическая модель производительности труда может иметь вид:

$$У(t) = f_0(x_i) + f(x_i)t + \sum_{m=1}^{n} f_k(x_i) \sin(\frac{2\pi}{P_m} t + \varphi_m).$$

В-третьих, динамический ряд производительности труда может не содержать тенденции и циклической компоненты, а каждый следующий ее уровень образуется как сумма среднего уровня ряда и некоторой (положительной или отрицательной) случайной компоненты. В этом случае для прогнозирования производительности труда могут быть использованы кусочно-простые модели [3, с. 17]. Поведение производительности труда адекватно может быть описано совокупностью простейших динамических моделей вида:

$$У(t) = f(x^{t-1};\theta_i); \quad i = \overline{1,n},$$

где $f(x^{t-1};\theta_i)$ - кусочно-линейная разностная регрессионная функция, представляющая кусочно-марковскую модель первого типа:

$$f(x^{t-1};\theta_i) = \sum_{j=1}^{m} \psi(x^{t-1};\beta_{ij})\, y(x^{t-1};\alpha_{ij}); \quad i = \overline{1,n},$$

где $y(x^{t-1};\alpha_{ij})$ - линейная регрессия, определенная лишь в области Θ_{ij} значений аргумента;

$\psi(\tilde{o}^{t-1};\beta_{ij})$ - характеристическая функция Θ_{ij}.

В качестве базовых моделей можно рассматривать и кусочно-марковскую модель второго типа:

$$У(t) = f(x^{t-1}, x^{t-2};\theta_i); \quad i = \overline{1,n},$$

Кроме моделей этого вида общая динамическая модель производительности труда должна содержать некоторые ограничения и соотношения типа балансовых, которым должны удовлетворять значения компонент вектора x^t.

Очевидно, что реальные данные о производительности труда не следуют целиком и полностью из каких-либо описанных выше моделей. Чаще всего они содержат все три компоненты. Каждый их уровень формируется под воздействием тенденции, сезонных колебаний и случайной компонен-

ты. Это обстоятельство необходимо учитывать при построении общей динамической модели производительности труда рабочих.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Саган О.И., Ермаков Г.П. Совершенствование управления производительностью труда рабочих с учетом социальных факторов. // Вестник Самарского государственного экономического университета №4. Самара: СГЭУ.-2007. С. 130-134.

2. Ермаков Г.П., Саган О.И. Методика факторного прогнозирования и планирования производительности труда рабочих. // Всероссийская научно-техническая конференция «Современные технологии и оборудование текстильной промышленности» (Текстиль-2004). Тезисы докладов. М.: МГТУ им. А.Н. Косыгина.-2004. С. 258-259.

3. Ермаков Г.П., Котельникова Н.В. Моделирование производительности труда рабочих на основе кусочно-простых функций. // Тезисы докладов на научно-технической конференции профессорско-преподавательского состава по итогам научно-исследовательской работы 1991-1992гг. – Ульяновский политехнический институт, Ульяновск, 1993. – С. 17-18.

УДК 338.242.2

ЗАБАЙКИН Ю.В.

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

(Московский государственный текстильный университет
им. А.Н. Косыгина)

Концепция – это система взглядов, то или иное понимание процессов и явлений, единый определенный замысел.

При выборе концепции управления персоналом следует ориентироваться на конкретные представления об управляемом коллективе со стороны руководства фирмой. Наиболее распространенны три концепции:

1. Management by exception MBE – управление путем контроля отклонений и вмешательство руководителя в исключительных случаях. Это одна из самых старых концепций, она исключает правило разделения труда между сотрудниками и руководителями. Цель этого разделения – это снятие нагрузок с руководителя, поэтому сотрудники принимают решения самостоятельно до тех пор, пока они не превысят своих полномочий или же не появятся отклонения от ожидаемых результатов, только тогда руководитель вмешивается. Недостатки данной концепции:

1. не всегда поддерживается личная инициатива по принятию ответственности;

2. тенденция передачи задачи наверх;

3. возможна отрицательная мотивация поведения (сокрытие неудач, отсутствие обучения и передачи опыта в процессе работы);

4. руководитель оставляет за собой право решать более интересные проблемы.

2. Вторая концепция.

Management by delegation – MBD – это управление на основе делегирования ответственности. Её суть в том, что решения принимаются на тех иерархических ступенях, где для этого имеется достаточный уровень компетенции.

Для успешного применения этой концепции важно последовательное делегирование самой задачи, соответствующих полномочий и ответственности за результат её решения.

Недостатки MBD:

1. иерархическая структура не меняется;
2. работа основана на статичном образе мышления, ориентированном на задачу, а не на постановку целей;
3. недостаточное внимание мотивации;
4. руководитель может делегировать монотонные неинтересные задачи;
5. учитываются только вертикальные иерархические связи, и не обращается внимание на горизонтальную координацию согласование целей.

3. Management by objectives – MBO – это управление с помощью согласования целей.

Это наиболее современная концепция. Её основополагающий принцип

Состоит в том, что цели фирмы могут быть достигнуты лишь тогда, когда они распределены между всеми иерархическими уровнями и между работниками этих уровней.

Основные положения MBO:

1. ориентация на цель, а не на метод её достижения, то есть сотрудник сам выбирает пути достижения целей;
2. регулярная проверка и согласование целей с изменяющимися обстоятельствами, что необходимо для гибкого реагирования на изменение ситуации.
3. участие сотрудников в процессе формирования целей для того, что бы поставленные цели были реалистичными, при этом используются мнения и оценки каждого, что является инструментом повышения мотивации;
4. регулярный контроль и оценка результатов труда на основе сравнения реальных достижений и запланированных ранее целей с использованием анализа причин возможных отклонений.

Недостатки MBO:

1) процессы по планированию и внедрению требуют значительного времени;

2) определение целей не всегда возможно;

3) тенденция концентрации на количественных целях, а не на качественных;

4) достаточно высокие затраты на внедрение концепции.

Блок схема управления персоналом (трудовыми ресурсами) выглядит следующим образом:

1---->2---->3---->4---->5---->6---->7---->8

9

1. планирование потребности в трудовых ресурсах, то есть разработка плана удовлетворения будущих потребностей в людских ресурсах;

2. набор персонала - это создание резерва потенциальных кандидатов по всем должностям;

3. отбор персонала – это оценка каждого из кандидатов на рабочее место и отбор лучших из резервов;

4. определение заработной платы и льгот – это разработка структуры заработной платы и льгот в целях привлечения найма на работу и сохранения персонала;

5. профориентация и адаптация – это введение нанятых работников в организацию, развитие у них понимания того, что ожидает от каждого организация и какой труд в ней получает высокую оценку.

6. Обучение – это разработка программ для обучения трудовым навыкам, требующимся для эффективного выполнения работы;

7. Оценка трудовой деятельности – это разработка методик оценки трудовой деятельности и доведение их до работников;

8. повышение (понижение), перевод, увольнение - это разработка методов перемещения работников на должности с большей или меньшей ответственностью, развитие их профессионального опыта путем перемещения на другие должности или участки работы, а так же разработка процедур прекращения договора найма;

9. подготовка руководящих кадров, управление продвижением по службе – это разработка программ, направленных на развитие способностей и повышение эффективности труда руководящих кадров.

Почему же в современных условиях не всегда работает система МВО – (система управления по целям). Что бы понять концептуальные особенности МВО давайте рассмотрим исторический экскурс развития Management by objectives.

В 1950-1990-х годах казалось, что система МВО (management by objectives-управление по целям) даёт ответы на вопросы, каким образом можно

управлять и с помощью каких критериев можно оценить работу человека в организации. Популяризатором этой системы был Питер Друкер. Он писал: «Каждому менеджеру, начиная с «большого босса» и заканчивая начальником производственного участка или старшим клерком, требуются чётко сформулированные цели. Из этих целей должно быть понятно, какой трудовой вклад рассчитывают получить от его подчинённых и от него лично другие подразделения перед которыми так же стоят определённые цели»[6]. Простота и видимая логичность системы МВО стали причиной её популярности. Следует отметить, что МВО, впервые была применена на промышленном предприятии в средине 50-х годов. Пионерами в этой области выступили заводы General Electric. И надо сказать, что система management by objectives-управление по целям хорошо себя зарекомендовала и с энтузиазмом использовалась многими американскими, а позднее и европейскими компаниями вплоть до конца 90-х годов. Это было время крупных корпораций и стабильности бизнес - среды. Что же касается использования МВО в отечественной практике, и в практике предприятий ближнего зарубежья, то согласно исследованиям, опубликованным, в открытой печати МВО до сих пор имеет много приверженцев в странах СНГ. И, как правило, ведущие компании России, которые внедряют системы аттестации и мотивации, делают это с опорой на методику МВО.

УДК 658.677

ЗЕМЛИНА Е.А., ФАДЕЕВА Е.В.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКАЗАМИ

(Московский государственный текстильный университет
им. А.Н. Косыгина»)

Современная конкурентная среда требует от предприятий оперативного реагирования на изменение потребительского спроса. В связи с этим возникает задача оценки скорости и целесообразности выполнения поступающих запросов потребителей. Чем успешнее предприятие функционирует на конкурентном поле, тем чаще требуется принимать решения о принятии или отклонении тех или иных заказов потребителей. Большая роль в этом процессе отводится постоянному мониторингу за процедурами, связанными с производственно-сбытовой деятельностью предприятия.

Заявка на производство и поставку готовой ткани, поступающая от потребителя в отдел сбыта, содержит определенные требования к продукции и выполнению заказа, включая технические, качественные и ценовые

характеристики ткани, условия и сроки поставки и оплаты. В современных условиях, когда требуется бороться за каждого клиента важно оперативно предоставлять покупателям информацию о возможностях производства и времени выполнения заказов. Получение подобной информации требует значительных трудозатрат со стороны сотрудников предприятия, а также координации их деятельности и усилий. Все это отнимает много времени и может служить источником человеческих ошибок, которые могут привести к финансовым потерям предприятия, как в случае неоправданного отклонения выгодного (возможного для производства) заказа, так и в случае принятия невыполнимого заказа. В первом случае, будет иметь место убыток в виде недополученной прибыли, во втором – штрафы, неустойки.

Поэтому решение об исполнении заказа должно быть обосновано наличием соответствующих материальных, технических и человеческих ресурсов и их соответствующей организацией, в частности теснейшей увязкой принципов построения технологии, организации производства и труда, управления.

Проводимые исследования позволили выделить факторы, влияющие на качество и скорость принятия управленческого решения в данной области. Все факторы можно разделить на две группы: объективные факторы, не зависящие от лица, принимающего решение, и субъективные факторы, определяемые опытом, квалификацией и интуицией управляющего.

Субъективными являются факторы, связанные с лицом, принимающим решения, и влияющие на адекватность его восприятия объективного состояния производственно-сбытовой системы. Наиболее важными из субъективных факторов являются аналитические способности менеджера по сбыту, способность оценить ситуацию, решиться на разумный риск, наличие логического мышления, а также его личностные черты, полученное образование и накопленный опыт.

Среди объективных факторов можно выделить внешние и внутренние факторы. Внешние факторы формируются под влиянием внешнего окружения предприятия. Поскольку внешнее окружение отличается высокой динамичностью и неопределенностью, оно усложняет условия принятия решений и затрудняет принятие эффективных решений.

При получении заявки от потребителя возникает необходимость, прежде всего, оценить возможности производства. В связи с этим наибольшее значение имеет группа объективных внутренних факторов, представление о которой может дать анализ производственно-сбытовой системы предприятия.

Множество объективных факторов, влияющих на качество и скорость принятия решения о возможности выполнения заказа на производство готовых тканей, нами предлагается сгруппировать следующим образом:

1. Технические факторы.
2. Технологические факторы.

3. Факторы потребительского спроса
4. Организационные факторы.
5. Факторы, характеризующие трудовой потенциал предприятия/
6. Экономические факторы.
7. Информационные факторы.

К основным факторам, связанным с технической характеристикой предприятия, можно отнести: число единиц основного оборудования, возможности его переналадки при переходе с выработки одного вида продукции на выработку другого, нормы производительности машин, мощность основного и лимитирующего оборудования, мощность переходов основного производства.

Поскольку число единиц оборудования на текстильном предприятии ограничено, а перезаправки связаны с простоем оборудования и дополнительными потерями, основным источником формирования партий отгрузки являются запасы на складе готовой продукции. Следовательно, одним из немаловажных факторов является наличие заказываемых артикулов готовой ткани на складе.

В связи с этим менеджеру отдела сбыта, прежде всего, необходимо проанализировать ассортимент тканей, имеющихся на складе готовой продукции. Вероятность наличия требуемой продукции на складе в количестве достаточном для осуществления отгрузки зависит от качества проведенных отделами сбыта и маркетинга исследований и точности прогноза рыночного спроса. Следовательно, наличие заказываемых артикулов ткани на складе готовой продукции можно отнести к факторам, связанным с организационной характеристикой предприятия.

В случае если заказанные артикулы отсутствуют на складе предприятия, менеджеру необходимо проверить наличие артикулов тканей с требуемыми техническими и качественными характеристиками в ассортименте предприятия и на основании полученной информации оценить необходимость разработки новой ткани. Необходимость разработки новой ткани можно отнести к факторам потребительского спроса.

Немаловажными факторами потребительского спроса являются число поступивших и принятых к выполнению в текущем и плановых периодах заказов и количество (разнообразие) ассортиментных позиций в них. Чем меньше число поступивших и принятых к выполнению в текущем и плановом периодах заказов, чем меньше количество ассортиментных позиций в заказах, тем меньше ежедневно отгружаемых видов готовой продукции, тем проще менеджеру сориентироваться в текущей ситуации.

К факторам, связанным с организационной характеристикой предприятия можно отнести темп производства – интенсивность поступления продукции на склад отдела сбыта и его совпадение/несовпадение с темпом потребления; действительный фонд времени по группам технологического оборудования; запланированные задания для цехов; наличие заказываемых

артикулов готовой ткани на складе; наличие артикулов тканей с требуемыми техническими и качественными характеристиками в ассортименте предприятия; размеры запасов суровых тканей, сырья и полуфабрикатов, химических материалов и красителей; необходимость дополнительного приобретения ресурсов

Принятие решения в данной области должно быть обосновано наличием трудовых ресурсов требуемого качества и в достаточном количестве для обеспечения выполнения всего портфеля заказов, принятых к выполнению в рассматриваемом периоде. Наибольшую значимость количественная и качественная оценка трудовых ресурсов приобретает в случае необходимости разработки новых артикулов тканей в соответствии с запросами потребителей. Таким образом, можно выделить следующие факторы, характеризующие трудовой потенциал предприятия: численность специалистов, производственных и других рабочих, наличие квалифицированных кадров, требуемых для выполнения заказа, уровень сменности для работающих.

К основным технологическим факторам можно отнести технологические параметры обработки каждого вида ткани, наличие технологического оборудования для осуществления производственных операций, длительность производственного цикла, нормы расхода ресурсов на производство того или иного артикула ткани.

К факторам, характеризующим экономическую целесообразность принятия того или иного заказа, относятся: себестоимость выполнения заказа, цена реализации заказа, рентабельность заказа.

Еще одним значимым фактором оценки выполнимости заказа является наличие релевантной информации. Накопленная статистическая и справочная информация позволяет оперативно проанализировать ситуацию. Своевременное получение данных о ходе производства, выполнении плана поставок, использовании оборудования, наличия сырья, материалов, качестве продукции позволяет повысить оперативность принимаемых решений.

В качестве отдельного фактора можно выделить время выполнения заказа. На основе имеющейся информации о наличие технических, технологических, трудовых ресурсов и организационных характеристик предприятия менеджеру необходимо оценить возможность производства и поставки заказанных тканей к требуемому сроку.

Проанализировав все факторы и степень их влияния на выполнимость того или иного заказа, можно выделить основные этапы принятия решения в данной области. Первоначально требуется оценить наличие продукции на складе по ассортименту. Во-вторых, необходимо проанализировать внутренние возможности предприятия. Также требуется изучить ассортимент, который фактически производится в текущий период, а затем рассмотреть перспективы планов производства и реализации продукции на

будущие периоды. Выполнив все четыре этапа, менеджер принимает требуемое управленческое решение.

В случае если выполнение заказа представляется возможным, необходимо определить его параметры: объемы производства каждой ассортиментной позиции, время выполнения и стоимость заказа.

На основании предложенных этапов и существующих особенностей текстильной промышленности разработан алгоритм процесса принятия управленческих решений в данной области, который позволит текстильному предприятию быстрее адаптироваться к динамике запросов потребителей.

УДК 336.7

ЗЕРНОВА Л. Е., САГАН Е. И.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ–КЛИЕНТА БАНКА

(Московский государственный текстильный университет
им. А.Н. Косыгина)

Понятие «кредитоспособность» является одним из наиболее используемых в практике экономических отношений. Оценка кредитоспособности оказывает значительное влияние на принятие различных экономических решений. Важность правильной оценки кредитоспособности, по-видимому, ни у кого не вызывает сомнений. Одним из подтверждений этому служит огромное количество работ, посвященных данной теме. Многие полагают, что в сфере оценки кредитоспособности на все вопросы уже даны исчерпывающие ответы. Вместе с тем мировой опыт, особенно в свете последних событий, дает повод в этом усомниться.

Если существующая методология оценки кредитоспособности достаточно эффективна, то не ясно, каким образом могло неожиданно произойти банкротство крупнейших банков современности.

Можно ли вообще вести речь об эффективности методологии оценки кредитоспособности, если ее фундамент – определение термина «кредитоспособность» имеет различающиеся, а порой и противоречивые толкования в различных источниках.

Проблема оценки кредитоспособности заемщика – клиента банка не разработана в полной мере. Для начала следует уточнить само понятие «кредитоспособность», которое, несомненно, является производным от категории «кредит».

Появление понятия кредитоспособность предопределили изучения закономерностей развития кредитных отношений в экономической системе.

С течением времени слово кредитоспособность приобретало ряд новых значений и стало употребляться в различных сферах деятельности.

В отечественной и зарубежной научной литературе имеется ряд дефиниций (определений понятия кредитоспособности). Приведем некоторые из них, наиболее часто используемые экономической наукой.

Впервые это понятие появилось еще в восемнадцатом веке в работах таких ученых как А.Смит, Д.Л. Сейнс, К. Х.Бунге, Н.В.Косинский и др. которые отмечали, что кредитоспособность включает в себя два аспекта: способность воспроизводства капитала и моральные качества клиента.

Уже в то время исследователи отмечали, что кредитоспособность заключает в себе как способность воспроизводства капитала, необходимого для погашения долга и дальнейшего развития, так и определенные моральные качества клиента (честность, порядочность в отношении своих обязательств).

Многие ученые начала 90-х годов определяют кредитоспособность как частный случай платежеспособности. Платежеспособность – это способность своевременно и полно выполнять свои платежные обязательства, вытекающие их торговых, кредитных и иных операций денежного характера; кредитоспособность – наличие предпосылок для получения кредита, способность возвратить его (то есть более узкое понятие, чем платежеспособность.

Современные исследователи, в частности, О.И.Лаврушин, показывают отличие кредитоспособности и платежеспособности. Кредитоспособность заемщика, в отличие от его платежеспособности, не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-либо дату, а прогнозирует его платежеспособность на ближайшую перспективу.

Можно сказать, что различные авторы понимают кредитоспособность заемщика как чисто финансовую характеристику, и, таким образом, считают, что кредитоспособность заемщика можно оценить исключительно или в основном методами анализа финансовой отчетности.

Другая группа авторов расширяет понятие кредитоспособность.

Кредитоспособность – способность вернуть кредит или своевременно совершить платеж. Основным источником данных является баланс, но необходимы также сведения о перспективах развития предприятия, причинах, по которым у него возникла потребность в кредите, личных и деловых качествах его руководителей.

Прослеживается понимание кредитоспособности как экономической возможности заемщика возвратить кредит

Кредитоспособным считается предприятие, которое может предоставить банку двойную гарантию: успешной, прибыльной деятельности и материального обеспечения ссуды.

Дальнейшее расширение содержания понятия кредитоспособности идет через включение в сферу анализа вопросов, связанных с дееспособностью потенциального заемщика и его «готовностью» возвратить кредит.

Осуществляя контроль за кредитоспособностью, банк должен решить следующие вопросы: способен ли заемщик выполнить свое обязательство в срок, готов ли он его исполнить. Готовность погашать ссуды в срок определяется посредством изучения дееспособности заемщика, перспектив его развития, деловых качеств руководителя.

Можно сказать, что кредитоспособность – это предварительно оцениваемая степень стабильности предполагаемых в будущем экономических взаимоотношений между кредитором и заемщиком.

УДК 338.242.2

ЗЕРНОВА Л.Е., ЕРОХИН Е.С.

ОЦЕНКА БЛОКА «ФИНАНСЫ» В ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ГРУППЕ

(Московский государственный текстильный университет
им. А.Н. Косыгина)

При оценке деятельности финансово-промышленной группы большое значение придается блоку «Финансы». Использование финансовых ресурсов характеризуется большим количеством показателей: платежеспособностью, устойчивостью и прибыльностью предприятий, входящих в группу. Особенностью этих показателей является достаточно широкий диапазон их изменения. В связи с этим для оценки этого блока предлагается использовать специальные рейтинговые таблицы. Они составляются на основании мнений экспертов, с учетом реальной экономической ситуации в стране и в текстильной промышленности. В таблицах предлагается использовать шаг оценки 0,25 в интервале изменения балла оценки от 1 до 5, что дает 17 точек для проведения оценки. После оценки каждого из показателей проводится их взвешивание с учетом значимости.

За рубежом давно занимаются проблемой поиска показателей, позволяющих оценить платежеспособность предприятий, их финансовую устойчивость и вероятность банкротства. В работах известного финансового аналитика В.Х. Бивера набор показателей включает пять коэффициентов: рентабельность активов; удельный вес заемных средств в пассивах; коэффициент текущей ликвидности; доля чистого оборотного капитала в активах; коэффициент Бивера. Другой известный американский исследователь Э. Альтман предложил комплексный показатель, названный его именем.

Коэффициент вероятности банкротства – «Z-счет» Альтмана рассчитывается с помощью пяти показателей, каждый из которых наделен определенным весом, установленным статистическими методами. Позднее, в 1978 году, Э.Альтман разработал подобную, но более точную модель, позволяющую прогнозировать банкротство на горизонте в пять лет с точностью в семьдесят процентов.

Также широко известен реализованный в программных продуктах серии «Аналитик» группы компаний «ИНЭК» метод комплексной оценки показателей, который прошел апробацию в РФ.

На основе анализа всех представленных методик нами были выбраны показатели платежеспособности, устойчивости и деловой активности. Внутри указанных групп показателей мы выбрали те из них, которые можно сравнить с нормативными значениями, представленными в различных источниках экономической литературы. Это облегчает составление рейтинговых таблиц и работу экспертов.

Платежеспособность определяется способностью предприятия погашать долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов предприятия. Для оценки платежеспособности, как правило, используются 3 показателя: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент текущей ликвидности.

Рассмотрим более подробно рейтинговую таблицу для оценки указанных показателей платежеспособности (табл.1).

Таблица 1. Рейтинговая таблица для оценки платежеспособности предприятия по показателям абсолютной ликвидности ($К_{ал}$), быстрой ликвидности ($К_{бл}$) и текущей ликвидности ($К_{тл}$)

Шкала оценки, балл	$К_{ал}$, %	$К_{бл}$, %	$К_{тл}$, %
1	≤ 5	≤ 10	≤ 8
1,25	> 5	> 10	> 20
1,5	> 8	> 16	> 32
1,75	> 11	> 22	> 44
2,0	> 14	> 28	> 56
2,25	> 17	> 34	> 68
2,5	> 20	> 40	> 80
2,75	> 23	> 46	> 92
3,0	> 26	> 52	> 104
3,25	> 29	> 58	> 116
3,5	> 32	> 64	> 128
3,75	> 35	> 70	> 140
4,0	> 38	> 76	> 152
4,25	> 41	> 82	> 164
4,5	> 44	> 88	> 176
4,75	> 47	> 94	> 188
5,0	≥ 50	≥ 100	≥ 200
Удельный вес	0,45	0,25	0,3

В таблице 2 приведем уравнения корреляции для определения балла (x) в зависимости от показателей ликвидности (y) и рассчитанные для них коэффициенты корреляции.

Таблица 2. Уравнения корреляции для определения баллов по показателям ликвидности

Показатель	Уравнение корреляции	Коэффициент корреляции, R
$К_{ал}$	x = (y + 8,23529) / 11,76471	0,9995
$К_{бл}$	x = (y + 17,3529) / 23,52941	0,9993
$К_{тл}$	x = (y + 39,1176) / 48	0,9999

Для определения итоговой оценки предприятия по показателям платежеспособности используется зависимость:

$$Р_{плат} = 0,45Р_1(К_{ал}) + 0,25Р_2(К_{бл}) + 0,3Р_3(К_{тл})$$

$Р_1(К_{ал})$ – рейтинговая оценка (балл) показателя абсолютной ликвидности;
$Р_2(К_{бл})$ – рейтинговая оценка (балл) показателя быстрой ликвидности;
$Р_3(К_{тл})$ – рейтинговая оценка (балл) показателя текущей ликвидности.

Дадим интерпретацию показателям платежеспособности (ликвидности):

Оценка 1 – показатели ликвидности хуже нормативных значений, предприятие не платежеспособно;

Оценка 2 – показатели ликвидности незначительно лучше рекомендованных значений, предприятие имеет низкую платежеспособность;

Оценка 3 – предприятие может погасить ряд текущих обязательств;

Оценка 4 – предприятие может погасить большую часть обязательств, платежеспособность выше среднего уровня;

Оценка 5 – предприятие может погасить свои обязательства в надлежащие сроки. Показатели ликвидности соответствует рекомендованным значениям или лучше их. Предприятие (фирма) имеет высокую платежеспособность.

Устойчивостью предприятия является степень его независимости от внешних источников финансирования, т.е. заемных средств, а также устойчивость дохода собственников предприятия.

Среди показателей устойчивости, широко представленных в экономической литературе, мы выбираем коэффициенты: автономии (концентрации собственного капитала); соотношения привлеченных и собственных средств; покрытия внеоборотных активов собственным капиталом. В систему показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятия, включаются рентабельность продукции (Рпрод), активов, а также оборачиваемость различных видов активов.

После определения итоговых рейтинговых оценок по показателям платежеспособности, устойчивости и эффективности необходимо определить итоговую (сводную) оценку по блоку «Финансы» для каждого от-

дельно взятого предприятия (фирмы, организации), входящего в группу. Эта сводная оценка определяется как сумма взвешенных оценок (без округления), полученных по отдельным группам показателей. Это позволит учесть значимость той или иной группы показателей и ее влияние на итоговую оценку. В таблице 3 представлено определение сводной оценки (рейтинга) отдельного предприятия по блоку «Финансы».

Таблица 3. Определение сводной рейтинговой оценки по блоку «Финансы» для отдельного предприятия (организации, фирмы).

Группа показателей	Рейтинг группы показателей	Удельный вес группы	Взвешенный результат
Показатели платежеспособности	$Р_{плат}$	$У_{плат}$	$Р_{плат} * У_{плат}$
Показатели устойчивости	$Р_{уст}$	$У_{уст}$	$Р_{уст} * У_{уст}$
Показатели эффективности (прибыльности, деловой активности)	$Р_{эф}$	$У_{эф}$	$Р_{эф} * У_{эф}$
Итого сводный рейтинг по группе			$\Sigma Р * У = Р_{ф}$

Удельные веса по группам показателей определяются на основе анализа финансовой деятельности предприятий и фирм, проводимого с помощью программных продуктов серии «Аналитик» группы компаний «ИНЭК»:

Удельный вес группы показателей платежеспособности ($У_{плат}$)	Удельный вес группы показателей устойчивости ($Р_{уст}$)	Удельный вес группы показателей эффективности (Рэф)
0,3	0,3	0,4

Полученную сводную оценку предприятия по блоку «Финансы» можно охарактеризовать следующим образом:

Оценка 1 – предприятие находится в глубоком финансовом кризисе. Размер кредиторской задолженности велик. Финансовая устойчивость предприятием полностью утеряна.

Оценка 2 – предприятие финансово неустойчиво, оно имеет низкую рентабельность для поддержания платежеспособности на приемлемом уровне. Как правило, такое предприятие имеет просроченную задолженность. Для выведения предприятия из кризиса следует предпринять значительные усилия по изменению финансово-хозяйственной деятельности. Необходима значительная поддержка со стороны ФПГ, но инвестиции в такое предприятие связаны с повышенным риском;

Оценка 3 – предприятие имеет достаточно низкие показатели (отличные от нормативов) по одной или 2-м группам показателей. Требуется разработать мероприятия по изменению финансовой ситуации в краткосрочной или среднесрочной перспективах. Резкие изменения в экономической ситуации могут привести предприятия этой группы к кризису;

Оценка 4 – платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия находятся, в целом, на приемлемом уровне. Предприятие имеет удовлетворительный уровень доходности, хотя отдельные показатели внутри 3-х групп находятся ниже рекомендуемых значений. Данное предприятие может испытывать отдельные колебания при изменениях рыночного спроса, экономической ситуации. Но в целом это предприятие не требует значительных финансовых, инвестиционных вмешательств со стороны группы;

Оценка 5 – предприятие высоко рентабельно и эффективно. Оно финансово устойчиво. Платежеспособность предприятия не вызывает сомнений. Качество финансового менеджмента высокое. Предприятие имеет отличные перспективы для дальнейшего развития.

Далее необходимо определить сводный рейтинг по блоку «Финансы» по всем предприятиям, фирмам и организациям, входящим в ФПГ (табл.4)

Таблица 4. Определение сводной рейтинговой оценки по блоку модели «Финансы» для всех предприятий, фирм и организаций, входящих в ФПГ.

Организация, предприятие, фирма	Рейтинг предприятия ($Р_ф$)	Удельный вес предприятия (организации, фирмы) в блоке	Взвешенный результат
Предприятие (фирма, организация) №1	$Р_{ф1}$	$У_{ф1}$	$Р_{ф1} * У_{ф1}$
Предприятие (фирма, организация) №2	$Р_{ф2}$	$У_{ф2}$	$Р_{ф2} * У_{ф2}$
…	…	…	…
Предприятие (фирма, организация) N	$Р_{фn}$	$У_{фn}$	$Р_{фn} * У_{фn}$
Итого сводный рейтинг по блоку «Финансы»			$\sum_{n=1}^{N} P_{фn}$

Удельный вес отдельного предприятия (фирмы, организации) в блоке «Финансы» определяется по прибыли от реализации продукции по следующей структурно-логической схеме:

Сумма прибыли от реализации продукции по группе предприятий (фирм, организаций), входящих в ФПГ $\sum_{n=1}^{N} П_{рn} = П_р$	Прибыль от реализации 1-ого предприятия $П_{р1}$	Прибыль от реализации 2-го предприятия $П_{р2}$	…	$П_{рn}$

Удельный вес предприятия (фирмы, организации) в блоке «Финансы»

$$У_{фn} = \frac{П_{рn}}{П_р}$$

Конкретизируем значения полученных оценок:

Сводный рейтинг 1 (1÷1,4): финансовая система группы находится в глубоком кризисе. Финансовая устойчивость элементов группы утрачена. Степень кризиса столь глубока, что может не помочь даже срочная реорганизация всей финансово-хозяйственной системы;

Сводный рейтинг 2 (1,5÷2,4): финансовая система испытывает серьезные трудности. Без проведения серьезных мероприятий невозможно изменить сложившуюся ситуацию. Требуется финансовая поддержка со стороны банка. Но эта поддержка сопряжена с серьезным риском;

Сводный рейтинг 3 (2,5÷3,4): существуют определенные недостатки в организации финансовой системы группы. Но эти недостатки касаются только отдельных направлений финансовой деятельности. Они должны быть ликвидированы в краткосрочной перспективе, иначе постепенно будет теряться устойчивость, платежеспособность и прибыльность;

Сводный рейтинг 4 (3,5÷4,4): финансовая система группы находится на хорошем уровне. Предприятия и фирмы платежеспособны и в основном финансово устойчивы. Но отдельные из показателей устойчивости, платежеспособности и эффективности могут быть ниже нормативных значений. Но стабильность финансовой системы достаточна для преодоления временно возникающих затруднений;

Сводный рейтинг 5 (4,5÷5): финансовая система устойчива, способствует поддержанию экономической безопасности группы. Платежеспособность предприятий и фирм, входящих в группу, не вызывает сомнений.

УДК 338

ИГОНИН С.Н.

НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

В последнее время количество некоммерческих организаций в России резко возросло, изменился и их качественный состав. Регистрируются все новые фонды, ассоциации, клубы, объединения. Некоммерческая сфера экономики наряду с государством и бизнесом составляют основу системы рыночных отношений. Развитие рыночного хозяйства и его функционирование не может осуществляться без участия некоммерческих организаций. Они способствуют решению многих социально-экономических проблем в области образования, здравоохранения, культуры, экологии, благотвори-

тельности и других областей. В целом некоммерческие организации представляют собой обширную и влиятельную систему, способную отстаивать свои интересы на любом уровне. Еще один важный аспект деятельности некоммерческих организаций – координации действий и защита интересов предпринимателей. Взаимодействие предпринимателей и государства, вопросы представительства интересов предпринимателей в государственных органах – все эти функции должны выполняться, и выполняются некоммерческими организациями.

Некоммерческими являются организации, не имеющие извлечения прибыли в качестве основной цели деятельности и не распределяющие полученную прибыль между участниками. Здесь не всегда создаются материальные блага, но возникают иные, не менее значимые и важные для общества ценности. Именно в некоммерческой сфере удовлетворяются такие первостепенные социальные потребности, как потребность людей в управлении государством (через соответствующие институты демократии), в обороне и безопасности, социальном обеспечении, в бесплатных медицине и образовании, в вероисповедании и т. д.

От результатов деятельности органов государственной власти и управления, силовых структур, некоммерческой медицины и образования, органов соцобеспечения, благотворительных организаций, профсоюзов зависит безопасное и достойное существование членов общества, в том числе и наименее защищенных – пенсионеров, инвалидов, больных и малоимущих; результаты борьбы со СПИДом, наркоманией, алкоголизмом, международным терроризмом.

Существенным препятствием при этом является объективная ограниченность ресурсов общества, усугубляемая такими субъективными факторами, как неэффективное госуправление, нецелевое расходование бюджетных средств, злоупотребления и коррупция чиновников.

Поэтому нет определённой методики оценки эффективности деятельности некоммерческих организаций, а если такая оценка проводиться, то она осуществляется самими же некоммерческими субъектами с использованием собственных критериев. И в ряде случаев такая оценка представляет некоторые сложности.

Специфика хозяйственного механизма некоммерческих организаций требует применения особых показателей для оценки эффективности их деятельности. В отличие от коммерческих предприятий, анализ эффективности работы некоммерческих организаций носит двойственный характер. Помимо экономической оценки, большое значение придаётся анализу социальных результатов, которые отражают степень достижения основных целей деятельности некоммерческой организации и ее вклад в развитие экономики региона.

Социальная составляющая эффективности деятельности некоммерческих организаций должна включать в себя показатель, характеризующих

достижение основной цели ее деятельности. Например, для Центра реабилитации инвалидов первой составляющей социальной эффективности можно назвать общую его посещаемость. Также важным моментом при анализе социальной эффективности является расчёт социального индекса Вайсборда, представляющего собой отношение доходов от выпуска общественных благ к доходам от выпуска частных благ. Доходы от создания общественных благ в некоммерческие организациях выступают в форме благотворительных вкладов, грантов, государственных дотаций и т.п. К выпуску частных благ относится реализация товаров, услуг и работ, а также членские и спонсорские взносы.

Но данный показатель не показывает результативности работы некоммерческой организации с точки зрения ее влияния на экономику региона в целом.

Данный недостаток исправляет методика расчёта социального эффекта через валовый внутренний продукт (ВВП).

$$\text{Социальный эффект} = \text{ВВП на душу населения} * \text{количество членов, участвующих в создании общественных благ}$$

При оценке эффективности некоммерческой организации важное место занимает и расчёт экономической эффективности, которая также имеет свою особенность.

Здесь можно порекомендовать расчет показателя эффективности, как отношения затрат на основные цели организации к поступлениям денежных средств, выраженных в виде благотворительных поступлений, вступительных и членских взносов, целевые поступлений

Таким образом, для того, чтобы более объективно и всесторонне проанализировать эффективность деятельности некоммерческих организаций необходимо использовать ряд показателей, отражающий как социальную, так и экономическую составляющую их деятельности.

УДК 658.562

ИГОНИНА А.Е.

РЕГЛАМЕНТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК РЕЗУЛЬТАТ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

Современные тенденции управления позволяют выделить два основных направления его развития, которые с одной стороны дополняют друг друга, а с другой полностью являются противоположностью.

Первое направление связано с ускорением изменений во внешней среде, ее усложнением и, как следствие, усложнением проблем, с которыми сталкивается система управления. В связи с этим к управлению предъявляются новые требования: максимальная гибкость, креативность, адаптивность. Все это приводит к внедрению в практику таких типов управления как креативное, стратегическое, целевое и т.п. Эти типы управления характеризуются большой самостоятельностью звеньев и, следовательно, требует децентрализации управления, которая должно сопровождаться повышенной значимостью профессионализма и тщательным отбором персонала по признакам способностей к творческой деятельности.

Но способности индивида должны согласовываться с творческой атмосферой деятельности всей группы, поэтому большое значение приобретает формирование группы, всего коллектива. При распределении функций возможно «мягкое» закрепление их за отдельными звеньями. Допустимо переплетение функций, которое дает больший простор для интеллектуальной фантазии и раскрепощенности. В системе данных типов менеджмента повышается роль горизонтальных связей и общей целевой установки. Менеджер занимает позицию и роль консультанта, инициатора и уделяет главное внимание мотивации творчества. При этом его полномочия не имеют решающего значения в принятии управленческих решений. Власть мысли и аргументов определяет решения.

Второе направление также обусловлено изменениями проходящими во внешней среде организации и связано в первую очередь со все возрастающим уровнем конкуренции и повышением требований потребителей к качеству продукции. Для обеспечения данных требований в практике управления и было введено понятие «управление качеством». В настоящее время данный тип управления является одним из самых перспективных и динамично развивающихся. Но в тоже время это направление развития управления во многом противоречит указанному выше направлению. Что разобраться в причинах этого противоречия, рассмотрим сущность управления качеством и стандартов ИСО 9001 и других семейств, которые регулируют деятельность организаций в области управления качеством.

Управление качеством, как тип управления предполагает в механизме, системе и процессах управления приоритет качества, как категории, затрагивающей все сферы деятельности организации. В настоящее время всю или почти всю деятельность в области качества в организациях, успешно конкурирующих на рынках, регулируют международных стандарты серии ИСО 9000 и других семейств. Они являются основополагающими документами Системы Качества, описывающими модели обеспечения качества и представляющими три различные формы функциональных или организационных взаимоотношений в контрактной ситуации.

После внимательного их изучения видно, что стандарты ИСО семейства 9000 весьма консервативны. Использование указанных стандартов для

целей обеспечения качества опирается на принцип: «Документируй то, что делаешь, делай то, что задокументировано». Если нарушить данный принцип, то система качества теряет свою приспособленность к аудиту (проверкам), обо аудиторы могут фактически проверять лишь документы и соответствие реальных процедур документированным.

Если же документировать существующую систему, то документированная и реальная системы совпадут, но мало кого может устраивать их уровень эффективности. Более того, документирование системы качества в том виде, в котором последняя существует, ведет к стагнации уровней качества продукции и процессов на низких уровнях.

Таким образом, организационно-стабилизирующие механизмы в управлении, при внедрении указанных стандартов в практику предприятия приводят к созданию множества жестких организационных положений. Однозначное формулирование всех процессов управления и необходимость их жесткой фиксации в документах приводит к тому, что документированные процедуры, разработанные для внедрения и функционирования системы качества, становятся регламентами. Регламент - это организационное положение, предельно жестко предписывающее виды действий, условия и ограничения их осуществления, которое ограничивает свободу действий, творчество, оригинальные решения и пр.

Исходя из этого, при внедрении Системы менеджмента качества в организации начинает развиваться регламентное управление - это управление, в организации которого лежит идея обеспечить согласованность при помощи тщательно выверенных и хорошо разработанных регламентов. Это, как правило, управление неповоротливое, негибкое, не поспевающее за потребностями жизни, но управление, позволяющее лучшим образом построить систему контроля, ответственности и дисциплины.

Регламентное управление полностью противоречит гибкому, креативному управлению. Данное противоречие и является основой проблематики современного менеджмента: необходимостью лавировать между четкой системой контроля и ответственности и творческим подходом к принимаемым управленческим решениям.

УДК 657.471.7:677.026.4

ИЛЬИНА С.И., МАТВЕЕВА Т.В., ЗЕМЛИНА И.А.

К ВОПРОСУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОМОГРАФИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ВЕРХНИХ ПРЕДЕЛОВ ЗАТРАТ НА ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ НЕТКАНЫХ ПРОИЗВОДСТВ, ИМЕЮЩИХ МОБИЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ

(Московский государственный текстильный Университет
им. А.Н. Косыгина)

Центральное место среди оценочных показателей эффективности технического перевооружения занимает себестоимость единицы продукции. От себестоимости единицы продукции зависит прибыль предприятия. При этом себестоимость единицы продукции влияет на прибыль как прямо, так и косвенно. Косвенная зависимость прибыли от себестоимости единицы продукции проявляется через возможность снижения цен на продукцию (при низкой себестоимости) и, как следствие, через увеличение спроса и предложений на продукцию, т.е. через дополнительные объемы выпуска.

Кафедра менеджмента и организации производства МГТУ имени А.Н. Косыгина провела большую работу по параметрическому моделированию себестоимости продукции.

При оценке эффективности новой техники принято все расчеты вести на базе профильного артикула. Однако в условиях рыночной экономики ассортимент меняется довольно быстро и его подвижность будет постоянно увеличиваться и смена профильных артикулов может произойти не один раз, даже за период освоения нового парка оборудования.

На себестоимость продукции и прибыль предприятия влияют параметры полезности новой или модернизируемой техники, а также ее цена и ассортимент. В данном исследовании была поставлена задача: учесть влияние ассортимента на оценку верхних пределов затрат на техническое перевооружение нетканых производств, не исказив чистый уровень эффективности этого перевооружения. Для этой цели при выводе формул для учета ассортиментной специфики была заложена стоимость обработки единицы продукции. Это та часть себестоимости, которая отражает и основные параметры полезности новой техники, и ассортимент выпускаемой продукции.

В результате анализа и математической обработки зависимости себестоимости единицы продукции от показателей полезности новой техники, ее цены и ассортимента выпускаемого нетканого полотна были получены

формулы, позволяющие построить номограммы для определения зон экономической безопасности инвестиций (рисунок 1 и рисунок 2).

Анализ систем полученных номограмм показал, что ассортимент существенно влияет на верхние пределы затрат на техническое перевооружение. При этом, приобретая новую технику, инвестор должен четко выбрать конкретный вариант покупки новой техники, учитывая при этом колебания структуры ассортимента выпускаемой продукции, присущие перевооружаемому предприятию. До настоящего времени, согласно методикам оценки эффективности новой и модернизируемой техники, оценка эффективности производится по так называемому «профильному» ассортименту. Однако, в условиях рыночной экономики, ассортимент меняется довольно быстро и смена профильных артикулов может произойти не раз, даже за период освоения нового парка оборудования. Если условно предположить, что этот «профильный» ассортимент окажется на верхней границе цен (рисунки 1 и 2), то при смене ассортимента, произойдет увеличение стоимости обработки 1000 м^2 нетканого полотна, а это может оказаться катастрофой для инвестора. Возможные колебания стоимости обработки при приобретении новой техники приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Изменение стоимости обработки 1000 м2 нетканого полотна после технического перевооружения (рисунок 1):

Верхний предел затрат на приобретение и установку единицы новой техники по критерию стоимость обработки 1000 м2 полотна на базовом уровне Фн1, руб.		Стоимость обработки 1000 м2 нетканого полотна, руб.		Отклонение, %
		до технического перевооружения	после технического перевооружения	
При затратах на доставку и установку вязально-прошивной машины 12933572 руб.	1. для артикула l= 1,3 мм; tвн = 16 мин/100 м	1825,233	1825,233	0
	2. для артикула l=2 мм; tвн = 24 мин/100 м	1496,087	1833,546	+22,56

Как видно из таблицы 1, по артикулам, находящимся на нижней границе затрат, будет наблюдаться увеличение стоимости обработки 1000 м2 нетканого полотна. Важно, что для нитепрошивных полотен степень увеличения составит не менее 7,72 %.

Для того, чтобы предприятия, планирующие техническое перевооружение, не оказались в ситуации резкого ухудшения финансовых показателей, предложен номографический метод поиска зон экономической безопасности инвестиций.

Использование сценарного планирования и номографического метода позволяет разработать прогноз возможных колебаний ассортимента новой или модернизируемой техники в условиях работы конкретных предпри-

ятий и на базе этого прогноза определять верхний предел затрат на приобретение и установку новой или модернизацию старой техники. Как было показано выше, колебания верхних пределов затрат на техническое перевооружение при разных вариантах сценарного прогноза значительны. Таким образом, инвесторы получат инструмент принятия решений, гарантирующий получение запланированного эффекта. Номограммы на замену парка вязально-прошивного оборудования предложены на рисунках 1 и 2:

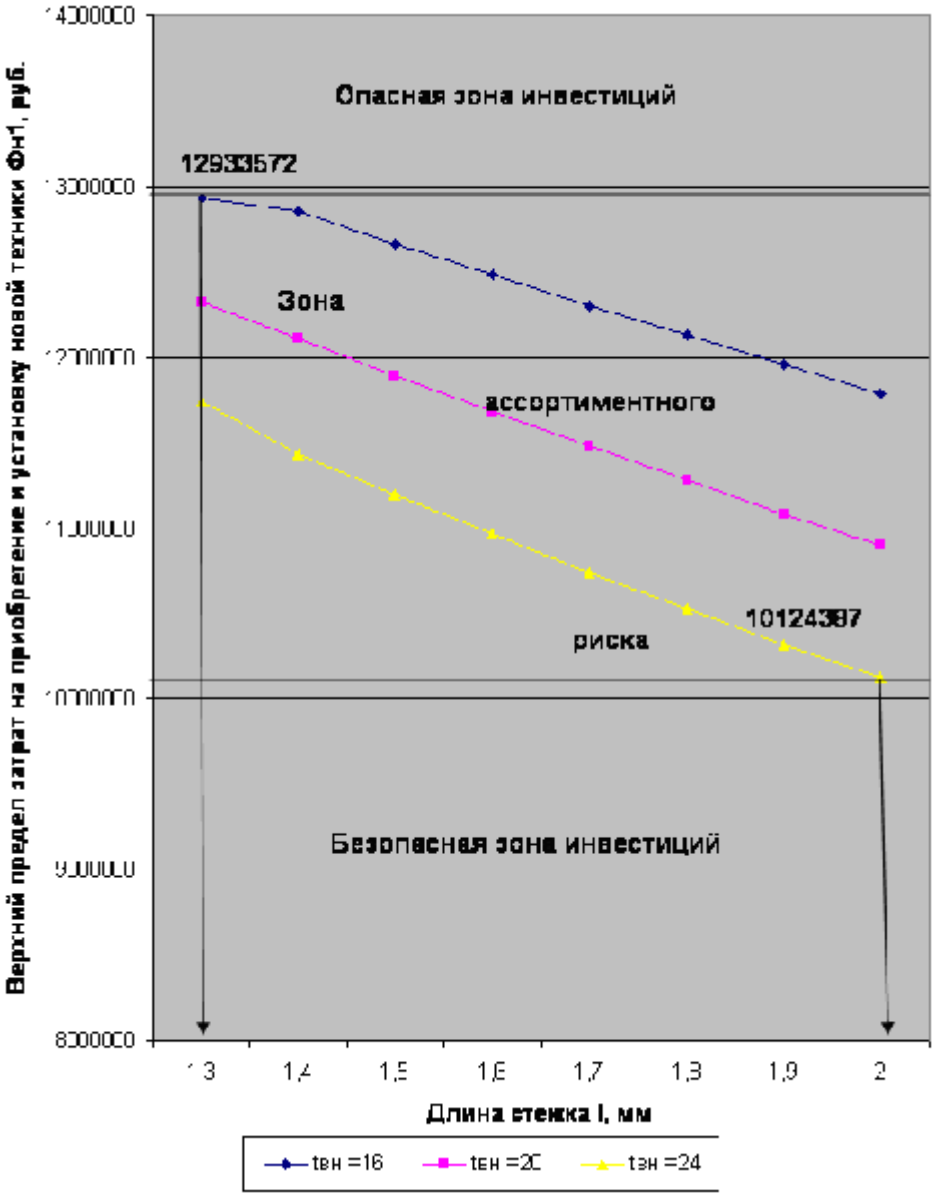

Рисунок 1 – Номограмма для определения зон экономической безопасности инвестиций при поиске верхних пределов затрат на замену парка вязально-прошивного оборудования с учетом различных вариантов $t_{вн}$ (мин/100 м полотна) по критерию стоимость обработки 1000 м^2 нетканого полотна на базовом уровне

Как видно из рисунка 1, опасная зона инвестиций находится выше предела затрат 12933572 руб. Безопасная зона находится ниже уровня

10124387 рублей. Это означает, что приобретая и устанавливая одну вязально-прошивную машину при капитальных затратах ниже уровня 10,12 млн. руб. в пределах всей ассортиментной композиции увеличения стоимости обработки 1000 м2 нетканого полотна не произойдет.

Более того, по большинству артикулов произойдет снижение стоимости обработки единицы продукции и предприятие обезопасит себя от потери выгоды технического перевооружения при переходе на другую длину стежка. Приобретая и устанавливая одну вязально-прошивную машину при капитальных затратах выше 12,93 млн. рублей необходимо учитывать, что произойдет увеличение стоимости обработки 1000 м2 нетканого полотна по всем видам выпускаемой продукции и, как следствие, увеличение себестоимости единицы продукции и снижение эффективности технического перевооружения в случае смены конъюнктуры рынка.

В зоне ассортиментного риска по некоторым артикулам возможно как увеличение стоимости обработки единицы продукции, так и снижение стоимости обработки 1000 м2 нетканого полотна, так как ассортимент нетканых материалов, как было показано выше, оказывает весьма существенное влияние на стоимость обработки единицы продукции и, как следствие, на показатели эффективности новой техники.

Предприятие, покупающее технику по цене, находящейся в зоне ассортиментного риска, может не получить запланированного уровня эффекта от технического перевооружения при переходе на другой ассортимент выпускаемого полотна. Пользуясь данным номографическим методом, сотрудники предприятий по производству нетканых материалов смогут наглядно выявить границы зоны ассортиментного риска с учетом ожидаемых колебаний спроса и предложений на нетканое полотно в условиях сценарного плана.

Для случаев работы с критерием стоимость обработки 1000 м2 нетканого полотна на заданном уровне снижения (среди оценочных критериев он представляет особый интерес) номограмма для определения зон экономической безопасности инвестиций представлена на рисунке 2.

Как видно из рисунка, опасная зона инвестиций находится выше предела затрат 12106952 рублей. Безопасная зона находится ниже уровня 9323684 рублей. Это означает, что приобретая и устанавливая одну вязально-прошивную машину при капитальных затратах ниже уровня 9,32 млн. рублей в пределах всей ассортиментной композиции увеличения стоимости обработки 1000 м2 нетканого полотна не произойдет. Более того, по большинству артикулов произойдет снижение стоимости обработки единицы продукции.Приобретая и устанавливая одну вязально-прошивную машину при капитальных затратах выше 12,11 млн. рублей следует исходить из возможного увеличения стоимости обработки 1000 м2 нетканого полотна по всем видам выпускаемой продукции (с учетом снижения стоимости обработки 1 м2 нетканого полотна на 0,3 руб.).

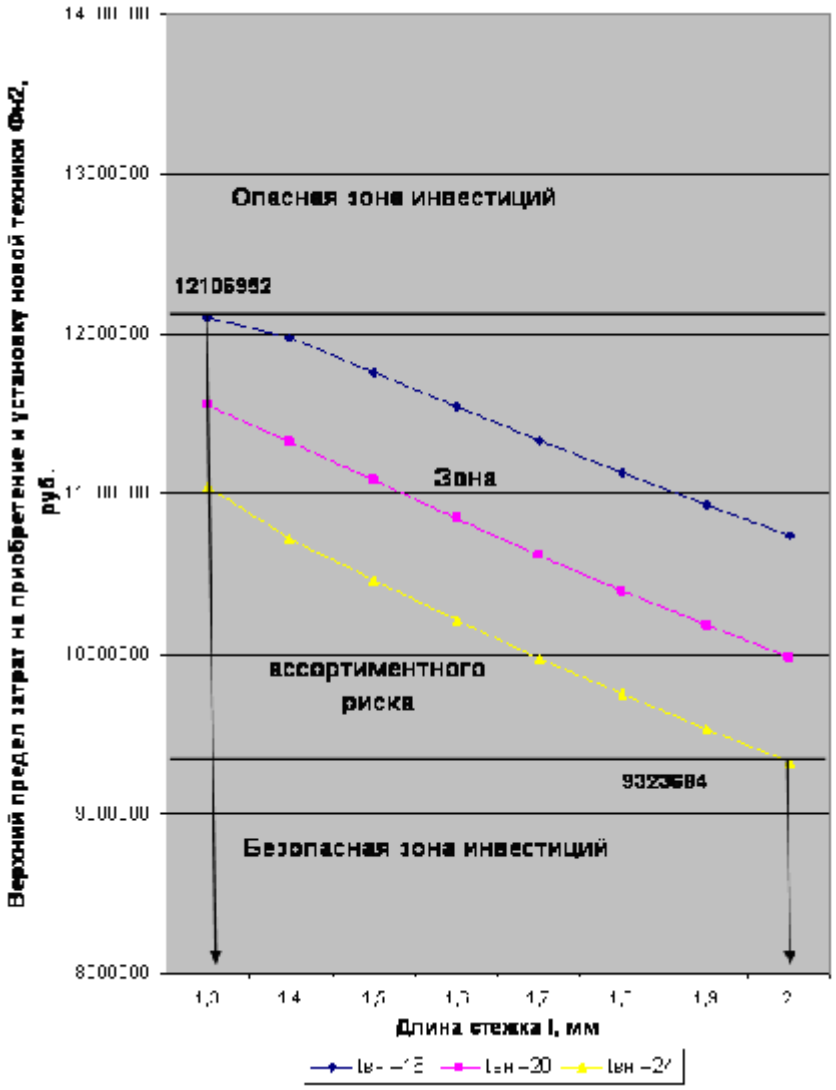

Рисунок 2 – Номограмма для определения зон экономической безопасности инвестиций при поиске верхних пределов затрат на замену парка вязально-прошивного оборудования Фн2 с учетом различных вариантов tвн,, (мин/100 м полотна) по критерию стоимость обработки 1000 м2 нетканого полотна на заданном уровне снижения при S = 0,3 руб. на 1 м2 нетканого полотна

Верхние пределы затрат на техническое перевооружение и модернизацию по второму критерию существенно зависят от задаваемого уровня снижения стоимости обработки, при этом, чем выше уровень задаваемого снижения, тем ниже должен быть запланирован уровень капитальных затрат.

Работая с критерием стоимость обработки 1000 м2 нетканого полотна на заданном уровне снижения, предприятия смогут после технического перевооружения выходить на новый уровень себестоимости и, как следствие, на более низкие цены на свою продукцию при сохранении прибыльности на прежнем уровне, что является важным в условиях рынка.

УДК 911.3(470) (075.8)

КАШКИРОВА И.А.

ПОИСК ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ С УЧЕТОМ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ КОМПРОМИССОВ

(Дитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

Проблемы развития предприятий текстильной промышленности не утрачивают своей актуальности, хотя говорится о них почти 20 лет. Тем не менее положение предприятий этой отрасли промышленности в России, имеющей преимущества в связи с высокой оборачиваемостью средств и высоким спросом, остаются очень сложными. Так, если в 2000 г. основную долю продукции текстильной промышленности обеспечивали около 300 предприятий страны, то в настоящее время эта величина сократилась вдвое: по оценкам специалистов основную долю выпуска продукции (до 80%) обеспечивают около 150 предприятий. Такое сокращение производства текстильной продукции в стране ставит под угрозу экономическую безопасность государства. По оценке экспертов, для обеспечения экономической безопасности страны объемы производства тканей должны составлять 40 – 45% к уровню 1990 г., а их выпуск – 4,2 – 5 млрд. $м^2$ в год.

В настоящее время в связи с прозрачностью внешних границ и отсутствием мониторинга импорта текстильной продукции из-за рубежа потребности в текстиле удовлетворяются на 70 – 80% за счет импортной продукции. Положение осложняется низкой покупательной способностью населения, а также незащищенностью предприятий текстильной промышленности от вала «серого» импорта. Основной механизм воздействия на внутренний рынок продукции текстильной промышленности со стороны государства – таможенное регулирование, годы эффективность которого не соответствует сложившейся ситуации.

Данные Таможенного комитета РФ даже по официальному импорту из КНР отличаются в 10 раз от данных соответствующих служб Китая. Аналогичная ситуация наблюдается по импорту некоторых видов продукции из Италии – данные российской и итальянской таможни в 4 раза отличаются по количеству и в 25 раз – по цене (из выступления А.А.Круглика, первого вице-президента АО «Рослегпром» 2 ноября 2005 г. в Нижнем Новгороде). Что же говорить об объемах нелегального импорта?

Нередко приходится слышать, что проблемы текстильных предприятий кроются в слабой конкурентоспособности наших отечественных товаропроизводителей. По показателю качества продукция многих компаний

является конкурентоспособной, что отмечают эксперты различных уровней и конкурсов, а также потребители. Предприятия отрасли накопили колоссальный опыт работы со многими иностранными фирмами в плане использования оборудования и инновационных технологий. И тем не менее, все эти факторы не защищают отечественное производство от нечестной конкуренции.

Основной параметр, по которому отечественный текстиль является неконкурентоспособным – цена изделий, которая складывается на высоком уровне по следующим причинам:

- сырье и фурнитура ввозятся из-за рубежа, т.к. отечественная промышленность не производит их в полном объеме и ассортименте;
- затраты на энергоносители, цены на которые растут сверхбыстрыми темпами;
- заработная плата, которую нужно повышать хотя бы на уровне инфляции, выполняя обязательства по социальной защите работников и с целью сохранения высококвалифицированных кадров;
- оплата арендных площадей в торговых комплексах, которая только за 2007 г. повысилась более чем в 2 раза.

Немаловажным фактором успеха предприятий является умение оценивать и устанавливать выгодный ей баланс интересов субъектов, действующих в сфере интересов компании. Баланс интересов достигается за счет поиска компромисса экономических интересов внутренних и внешних участников экономических процессов. Таким образом, все компромиссы можно разделить на внутренние и внешние.

Внутренние компромиссы затрагивают интересы структурных подразделений компании, а также ее работников. Жестко интегрированные управленческие структуры приводят к возникновению острой внутрифирменной конкуренции между подразделениями, что вовсе не является целью организации управленческой структуры. В условиях нестабильности внешней среды жесткие управленческие структуры не обладают способностью быстро перестраиваться на изменения внешней среды, в частности, на выпуск новой продукции или учет индивидуальных требований потребителей. Поэтому установление компромисса в интересах всех подразделений является основной задачей менеджмента во внутрифирменной политике современной организации.

При управлении предприятием необходимо учитывать, что интересы наемных работников иногда противоположны целям предприятия, поэтому менеджеры обязаны стремиться к компромиссу при согласовании интересов собственника и наемного персонала. Поиск и установление баланса материальных интересов между наемным персоналом и собственниками является важнейшим компромиссом, гарантирующим эффективное использование трудовых ресурсов и выступающим важным элементом в общем интегральном показателе конкурентоспособности фирмы.

Развитие производительных сил общества представляет собой компромисс интересов между предпринимательскими затратами, направляемыми на производство и реализацию товаров и услуг. Поиск компромисса между вложениями, осуществляемыми в совершенствовании качества продукции и требованиями к качеству со стороны потребителя заключается в нахождении такой границы нечувствительности потребителя к дальнейшему улучшению качества, когда можно ограничить затраты в производстве на дальнейшее улучшение качества без уменьшения объема спроса по причинам неудовлетворенности качеством товаров. Оптимизация производства становится в настоящее время непрерывной функцией управления, поэтому при распределении ресурсов необходимо устанавливать компромисс в распределении факторов производства и глубиной технологического совершенствования производства.

Внешние компромиссы касаются достижения баланса интересов между производителем и потребителем, достижения компромисса между конкурентами, а также баланса общественных интересов.

Компромисс между потребителем и производителем является наиболее глубоко изученным в экономической теории. Его содержанием является достижение ценового баланса интересов продавца и покупателя. Формирование цены продажи происходит с учетом оптимального соотношения спроса на продукцию и возможности предприятия предложить необходимые объемы продукции. Искусство компромисса в процессе ценообразования состоит в достижении максимума прибыли в течение всего периода производства продукции за счет варьирования ценой таким образом, чтобы удерживать потребителя от ухода к конкуренту, либо переключить интерес покупателя на товар-заменитель. Цена продажи должна быть установлена таким образом, чтобы не нанести ущерба собственной компании от занижения, с одной стороны, и соответствовать интересам покупателя, с другой стороны.

Компромисс между конкурентами может быть достигнут за счет интеграции своей деятельности в рамках единого процесса функционирования рынка. Такая установка способствует стабилизации положения путем уменьшения степени риска за счет сотрудничества с другими фирмами. Искусство компромисса заключается в определении баланса конкурирующих фирм, предпочтении выбора правильной стратегии развития и недопущении финансовых потерь, влекущих ослабление конкурентных позиций компании.

Общественный компромисс представляет собой регулирование отношений, складывающихся на рынках и способы оптимального удовлетворения возникающего спроса. Предприятие не может существовать на рынке в отрыве от общественного мнения. И наоборот, общество зависит от развития производственных фирм, являющихся источником занятости и дохо-

дов населения. Поэтому в условиях усиления конкуренции большую роль играют связи с общественностью.

Таким образом, за счет установления баланса интересов во взаимодействии субъектов рыночной деятельности является важнейшим фактором повышения конкурентоспособности предприятия.

УДК 338

КОРЖЕНКОВА Ю.А.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

В последнее время широкое распространение получили маркетинговые коммуникации. Большинство маркетинговых организаций и производственных предприятий, специалистов по маркетингу данных предприятий, достаточно глубоко осознают сущность маркетинговых коммуникативных инструментов и пользуются ими в своей практической деятельности. Экономическая коммуникация переживает в хозяйственной сфере страны небывалую экспансию. Это обусловлено тем, что от коммерческой фирмы во все большей мере ожидаются публичные обоснования ее деятельности, а сама фирма испытывает все большую потребность информировать о собственной деятельности, т.е. зачастую делать заявления, которые не вполне отвечают действительности. Однако в ряде случаев коммуникативные перегрузки в деятельности коммерческой фирмы ведут к тому, что коммуникация не оправдывает возлагаемых на нее надежд на достижение взаимопонимания. Поэтому в условиях становления рынка, с учетом того, что рынок представляет собою гигантскую сеть экономической коммуникации, очень важна взаимосвязь между коммуникативной и экономической конъюнктурой. Экономическая конъюнктура зависит во многом от того, что и как о ней говорится в средствах коммуникации. В реальной хозяйственной жизни все предприятия, фирмы организации торговли - от крупных оптовых посредников до мелких розничных торговцев, а также различного рода государственные предприятия и организации.

Эволюционно были сформированы стадии коммуникации с точки зрения проявления основных черт человека как социального индивида:

- интерсубъектность;
- деятельностный характер субъекта (априори);
- обучаемость субъекта.

Считается, что средством коммуникации является язык (вербальный человеческий язык), одним из средств, обеспечивающих коммуникацию между людьми (отдельными индивидами, индивидом и обществом, группами индивидов, коммуникацию с самим собой). Термин «язык» может трактоваться также и в широком (семиотическом) смысле (включая и другие системы знаков). С помощью языка коммуникация способствует развитию человека как социального существа, развитию человека как вида в целом. Именно поэтому уровень коммуникативной компетентности соотносится с уровнем социализованности индивида, с уровнем проявления им интеллекта и других человеческих качеств. В вербальные коммуникации включается понятие «массовой коммуникации», введенное Г. Лассуэлом в 30-х годах, на основе сделанных им обобщений по исследованию языка политической пропаганды. Дж. Хатхорн и Дж. Корнер трактуют коммуникацию как «производственную деятельность, происходящую внутри большой организационной структуры, профессиональные, политические, экономические и юридические законы функционирования которой определяет общественно-политический строй».

Маркетинговый коммуникативный набор состоит из следующих коммуникативных составляющих:

- продавцы;
- реклама;
- кампании продвижения товара;
- прямой маркетинг;
- паблик-рилейшнз;
- спонсорство;
- выставочная деятельность;
- корпоративный имидж;
- упаковка;
- кампании продвижения на местах продаж;
- неформальное мнение.

Для того, чтобы лучше выразить и понять основные концепции и взаимозависимости, рассмотрим цели маркетинговых коммуникаций и основные модели коммуникативного процесса. Для успешной деятельности на рынке предприятие, ориентируясь на выбранный целевой рынок, а точнее, на предпочтительный для него сегмент целевого рынка, должно предложить своим потенциальным покупателям и имеющимся потребителям привлекательный для них товар. В соответствии с этим, фирма должна проводить мероприятия с целью формирования спроса на товар и стимулирование его сбыта. При осуществлении своей коммерческой деятельности с целью увеличения прибыли, предприятия используют различные коммуникативные инструменты. На примере ЗАО «АЛЕВ» можно выде-

лить следующие основные инструменты, используемые в качестве коммуникационных элементов:

- выставки, ярмарки, которые дают возможность осуществить продвижение новых продуктов на новые рынки. В настоящее время основная задача, стоящая перед предприятием продвинуть соевую продукцию на рынок г. Москвы. Поскольку это очень перспективный рынок – самый крупный продовольственный рынок страны. С другой стороны на выставки приезжают представители других регионов – отсюда появляется возможность, установив живые контакты, подвинуть свою продукцию и на региональные рынки;
- новые акции по привлечению клиентов. В последнее время широкое распространение получило проведение различных конкурсов, которые способствуют увеличению объемов продаж продукции. Так, например, был проведен конкурс для потребителей сливочного масла. Необходимо было собрать упаковки от всех видов масла, выпускаемых ЗАО «АЛЕВ», главным призом была поездка в Египет, кроме этого проводятся различные лотереи и конкурсы на лучший рецепт с использованием продукции Молочного Союза;
- широко используются методы стимулирования посредников (дилер), розничных магазинов;
- в настоящее время довольно эффективным является распространение информации о предприятии и продукции, выпускаемой на нем, через интернет, веб-сайт;
- предприятие проводит различные промо-акции при этом изготавливаются фирменные костюмы для промоутеров, размещаются материалы о продукции в средствах массовой информации.

Молочный Союз использует не слишком дорогую рекламу, которая не носит агрессивный и навязчивый характер. Она охватывает регионы среднего Поволжья, в основном это размещение информации в СМИ городов Самара, Тольятти, Ульяновск, Димитровград, в том числе изготовление рекламных видеороликов и сюжетов на ГТРК г. Самара, Тольятти и на местном телевидении, разработка программы по стимулированию оптовых и розничных посредников, проведение дегустаций в магазинах города и области.

Динамика изменения затрат на рекламные мероприятия на данном предприятии за период 2005-2007 гг. представлена на рисунке 1.

За период с 2005 по 2007 г.г. произошло увеличение затрат на рекламные мероприятия. Это произошло в результате того, что предприятие выходит на новые ранки и поэтому необходимо осуществлять мероприятия по продвижению продукции. С 2007 г. действует стимулирование посредников. Это способствовало увеличению объемов продаж, в результате чего на предприятие увеличилась прибыль. Как уже отмечалось, реклама является одним из самых распространенных средств стимулирования спроса на

продукцию. Для фирмы функция рекламы заключается в большей степени не в информировании потребителей, а в том, что с ее помощью можно убедить потребителя в достоинствах товара и тем самым протолкнуть свою продукцию на рынок.

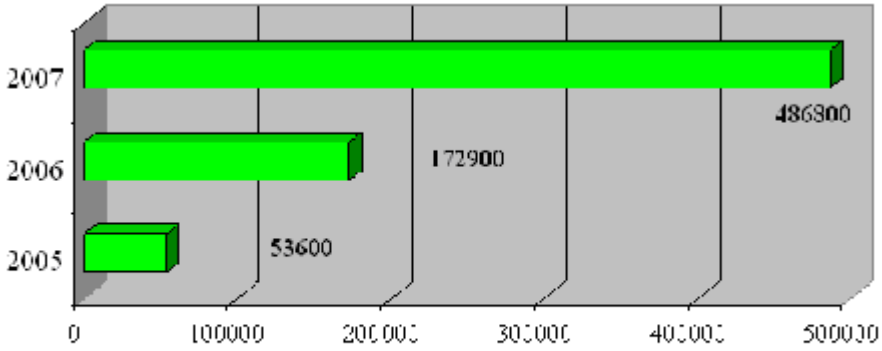

Рис. 1. Динамика изменения затрат на рекламные мероприятия

Данное предприятие использует следующие основные рекламные приемы и носители для продвижения продукции:

Реклама в местах продажи продукции. Целью размещения рекламы в местах продажи является обеспечение устойчивой ассоциации между продуктом (масло, сыр и т.д.) и производителем продукции – МСЗ «Кошкинский». В качестве носителей рекламы выступают подвесные планшеты А3. данные носители распространяются в г. Димитровграде силами торговых представителей ЗАО «АЛЕВ».

Реклама на транспорте. Целью данной рекламы является выработка у массового потребителя ассоциативной связи производителя МСЗ «Кошкинский» с конкретной торговой маркой, а именно «Кошкинское» и «Альбела». При этом дизайн в целом обеспечивает ассоциативные связи с молочной продукцией и сырами вообще. Для этого основным цветом выбран светло желтый цвет и фоновое изображение молочных продуктов и сыров.

С помощью рекламы на щитах, осуществляется продвижение торговой марки «Кошкинское», основной целью при этом является создание образа передового успешно развивающегося предприятия-изготовителя качественной продукции, присутствующего на рынке длительное время. Достижение этого осуществляется с помощью использования стилистики «соцреализма». Иными словами используется ностальгия по прошлым временам стабильности, предсказуемости и уверенности в завтрашнем дне.

Продвижение торговой марки «Альбела» имеет целью выявление преимуществ ведущих продуктов соевой группы (молоко, майонез, сыр тофу) по отношению к традиционным аналогам (коровьему молоку, классическим майонезам, молочным сырам). Известным недостатком коровьего молока является плохая его усваиваемость. В данном случае, подчерки-

вается высокая усваиваемость соевого молока, а при рекламе майонеза его диетические свойства.

Реклама на брандмауэрах предназначена для создания образа передового, успешного предприятия-изготовителя качественной продукции. Для этого планируется изобразить полный спектр выпускаемой продукции.

Размещение рекламы на полиэтиленовых пакетах способствует более широкому информированию потенциального потребителя о торговой марке и достижению узнаваемости визуального изображения торговой марки.

При размещении рекламы на телевидении, в печатных средствах массовой информации применяются расширенные пресс-релизы в газетах о производителе, о продукции, статьи о полезных свойствах сои. Использование посредников в сфере обращения предоставляет определенную выгоду для производителей. В этом случае им приходится иметь дело с ограниченным кругом заинтересованных лиц при реализации продукции. Кроме того, обеспечивается широкая доступность товара при движении его непосредственно до рынка сбыта. С помощью посредников можно сократить количество прямых контактов производителей с потребителями продукции

Применение предприятиями различных мер стимулирования посредников имеет ясную коммерческую выгоду. Данные методы побуждают продавцов предлагать товары с максимальной интенсивностью, находить новых покупателей, расширять рынок сбыта.

Молочный союз «АЛЕВ» в своей деятельности применяет многоуровневые каналы сбыта продукции. Оптовыми посредниками продукция закупается непосредственно у предприятия. Затем товар поступает в сеть розничных магазинов, которые выступают розничными торговцами, а затем продукцию приобретает покупатель. Здесь предприятие использует следующие методы стимулирования посредников.

1. Торговые скидки:

- оптовые скидки, предоставляемые в случае приобретения больших объемов (партий) товара;
- специальные (оптовые, дилерские) скидки, предоставляемые постоянному посреднику.

2. Мотивационное вознаграждение финансового характера.

3. Мотивационное вознаграждение материального характера.

При приобретении партий товара различных размеров, предприятие использует различные уровни цен. То есть, чем больше партия молочной продукции, тем меньше надбавка к цене.

Рассмотрим схему ценообразования, в зависимости от объема партии:

- крупный опт - +8 %;
- средний опт - +10 %;
- мелкий опт - + 15 %;
- витрины на оптовых рынках - + 20 %;
- доставка по магазинам - +20 %.

Таким образом, чем крупнее приобретаемая партия продукции, тем более выгодные условия приобретения предприятие предлагает посредникам. Сбытовая деятельность предприятия связана с продвижением продукции на рынке сбыта как внутри региона, так и за его пределами. В зависимости от объемов партий и от интенсивности покупок, все посредники делятся на три уровня.

Первый уровень «Новый клиент» представляет собой клиентов, которые могут быть в качестве крупных покупателей продукции. Их доля в общем объеме реализации незначительна. Как правило, данная категория клиентов не берется во внимание при осуществлении анализа покупателей и определении объема реализованной продукции.

Второй уровень «Постоянный клиент» представлен покупателями, которые осуществляют покупку продукции в не очень больших количествах, но они учитываются при анализе. Как правило при анализе они входят в группу В и С покупателей.

Третий уровень клиентов «Стратегически важный клиент» – это покупатели, которые достаточно долгое время сотрудничают с Молочным Союзом и осуществляют покупку продукции крупными партиями. На предприятии осуществляется АВС анализ покупателей.

Кроме ценового стимулирования, Молочный Союз «АЛЕВ» применяет различные вознаграждения материального характера для посредников, реализующих продукцию предприятия в розничной торговой сети. В настоящее время основной задачей, которую ставит перед собой ЗАО «АЛЕВ» является более глубокое продвижение продукции серии «Альбела».

УДК 339.138

КУЗЬМЕНКО Т.В.

К ВОПРОСУ ОБ ИНТЕРПРЕТАЦИИ АНАЛИЗИРУЕМЫХ СЕГМЕНТОВ РЫНКА

(Московский государственный текстильный Университет
им. А.Н. Косыгина)

В предыдущих работах была рассмотрена методика определения привлекательности сегментов рынка. По результатам расчетов было выявлено, что наиболее привлекательным для работы предприятия является сегмент, представляющий собой небольшие специализированные магазины.

Для анализа выдвинутого заключения о привлекательности данного сегмента, полученного по результатам предложенной методики и для оценки конкретных факторов, влияющих на интегральный показатель ($К_{ПР}$), по каждому из рассматриваемых сегментов, мы предлагаем использовать диаграмму Парето, совмещенную с кривой Лоренца, отражающей

процентное распределение итогового значения $К_{ПР}$ в зависимости от рассматриваемых показателей.

Выделим по проведенным расчетам и поданным графика показатели, влияние которых по кумулятивной сумме составляет 70% и занесем их в таблицу 1. Далее вычеркнув показатели, повторяющиеся в характеристике всех рассматриваемых сегментов или хотя бы в двух из них, получим показатели, представленные в таблице 2. Эти показатели будут отражать наиболее сильное направление деятельности предприятия при работе на данном сегменте. К тому же, анализируя полученные показатели, можно определить цель, к которой стремиться предприятие при работе на каждом из сегментов.

Рассматривая оставшиеся показатели, которые характеризуют каждый из анализируемых сегментов, можно сделать вывод о закономерности полученных результатов.

Так, в любом случае, крупные торговые сети будут характеризоваться большей, в отличие от других типов магазинов, пропускной способностью, прибыльностью, объемом продаж – большими значениями показателями преимущественно первой категории сбалансированной системы показателей (ССП) «Финансы». Специализированные магазины, не имея таких масштабов, как крупные торговые сети, могут обратить свое внимание на такие показатели как рост имиджа производителя, наличие квалифицированных продавцов-консультантов – в общем, в большей степени индивидуализировать работу с потребителями, что отражено в показателях четвертой категории ССП «Уровень персонала и развитие предприятия». Универмаги же занимают некую среднюю позицию между крупными торговыми сетями и специализированными магазинами.

Таблица 1 - Показатели, кумулятивное влияние которых составляет 70% на коэффициент привлекательности сегментов

Сегмент 1 (крупные торговые сети)	Сегмент 2 (крупные магазины (универмаги)	Сегмент 3 (специализированные магазины)
1.1. Пропускная способность канала сбыта	1.6. Величина затрат на продвижение и реализацию продукции анализируемому сегменту	1.4. Уровень рентабельности продаж
4.2.4. Способность сегмента к росту	3.2. Время подготовки необходимой документации для оформления сделки;	2.1. Соответствие продукции требованиям потребителей
4.2.3. Потенциал роста продаж предприятия на данном сегменте	2.5. Уровень доверия конечного потребителя к торговой точке	2.2. Доля лояльных потребителей к торговой марке анализируемого производителя
3.5. Уровень автоматизации системы заказа продукции	2.6. Доступность сегмента для производителя	2.3. Требования к широте ассортиментного ряда данного вида продукции, реализуемого торговыми точками сегмента
3.3. Время подготовки ответа посреднику на его запрос	2.7. Возможность торговых точек осуществлять продажу на заказ	2.4. Наличие у посредников торговых марок разных производителей
1.5. Уровень финансовой надежности торговых точек сегмента	4.2.3. Потенциал роста продаж предприятия на данном сегменте	3.1. Наличие барьеров на входе в сегмент
1.3. Прибыль от продажи продукции на данном сегменте	3.3. Время подготовки ответа посреднику на его запрос	3.4. Уровень участия производителя в продаже товаров через торговые сети посредников
1.2. Объем продаж на данном сегменте	1.5. Уровень финансовой надежности торговых точек сегмента	4.1.1. Наличие квалифицированных продавцов-консультантов в торговых точках сегмента
2.1. Соответствие продукции требованиям потребителей	2.2. Доля лояльных потребителей к торговой марке анализируемого производителя	4.1.2. Потребность в сотрудниках, квалифицированных для работы на данном сегменте
1.6. Величина затрат на продвижение и реализацию продукции анализируемому сегменту	2.3. Требования к широте ассортиментного ряда данного вида продукции, реализуемого торговыми точками сегмента	4.2.1.Возможность роста имиджа производителя при реализации продукции через анализируемый сегмент
4.2.2. Устойчивость развития сегмента	2.1. Соответствие продукции требованиям потребителей	4.2.2. Устойчивость развития сегмента
3.2. Время подготовки необходимой документации для оформления сделки;	2.4. Наличие у посредников торговых марок разных производителей	4.2.3. Потенциал роста продаж предприятия на данном сегменте
	3.1. Наличие барьеров на входе в сегмент	
	3.4. Уровень участия производителя в продаже товаров через торговые сети посредников	

Таблица 2 - Показатели, характеризующие деятельность предприятия на каждом сегменте рынка

Сегмент 1 (крупные торговые сети)	Сегмент 2 (крупные магазины (универмаги)	Сегмент 3 (специализированные магазины)
1.1. Пропускная способность канала сбыта	2.5. Уровень доверия конечного потребителя к торговой точке	1.4. Уровень рентабельности продаж
4.2.4. Способность сегмента к росту	2.6. Доступность сегмента для производителя	4.1.1. Наличие квалифицированных продавцовконсультантов в торговых точках сегмента
3.5. Уровень автоматизации системы заказа продукции	2.7. Возможность торговых точек осуществлять продажу на заказ	4.1.2. Потребность в сотрудниках, квалифицированных для работы на данном сегменте
1.3. Прибыль от продажи продукции на данном сегменте		4.2.1.Возможность роста имиджа производителя при реализации продукции через анализируемый сегмент
1.2. Объем продаж на данном сегменте		

Деятельность этих магазинов в наибольшей степени будут характеризоваться показателями второй категории ССП «Клиенты и внешнее окружение»: уровень доверия конечного потребителя к торговой точке, возможность осуществлять продажу на заказ и др.

Рассматривая оставшиеся показатели, которые характеризуют каждый из анализируемых сегментов, можно сделать вывод о закономерности полученных результатов.

Так, в любом случае, крупные торговые сети будут характеризоваться большей, в отличие от других типов магазинов, пропускной способностью, прибыльностью, объемом продаж – большими значениями показателями преимущественно первой категории сбалансированной системы показателей (ССП) «Финансы». Специализированные магазины, не имея таких масштабов, как крупные торговые сети, могут обратить свое внимание на такие показатели как рост имиджа производителя, наличие квалифицированных продавцов-консультантов – в общем, в большей степени индивидуализировать работу с потребителями, что отражено в показателях четвертой категории ССП «Уровень персонала и развитие предприятия». Универмаги же занимают некую среднюю позицию между крупными торговыми сетями и специализированными магазинами. Деятельность этих магазинов в наибольшей степени будут характеризоваться показателями второй категории ССП «Клиенты и внешнее окружение»: уровень доверия конечного потребителя к торговой точке, возможность осуществлять продажу на заказ и др.

Так как деление торговых точек на торговые сети, крупные магазины (универмаги) и специализированные магазины является в большинстве

случаев, стандартным, то, используя именно эти виды торговых посредников, мы всегда будем получать приблизительно одни и те же показатели, по крайней мере будет сохраняться преимущественная категория показателей ССП в характеристике каждого сегмента. Следовательно, крупные торговые сети преимущественно будут характеризоваться показателями первой категории ССП, универмаги – второй, а специализированные магазины - четвертой.

Анализируя полученные данные в таблице 2, предприятие выбирает для работы тот сегмент рынка, который соответствует определенной цели.

Привлекательность первого сегмента характеризуется высоким уровнем таких показателей, как пропускная способность канала сбыта, прибыль от продажи продукции на данном сегменте, объем продаж на данном сегменте, а также способностью сегмента к росту и уровнем автоматизации системы заказа продукции.

Так как, торговые сети имеют наибольшую пропускную способность, увеличивая показатели стимулирования сбыта, например такие, как соответствие продукции требованиям потребителей (в настоящее время составляет 74%) и требование к широте ассортиментного ряда данного вида продукции, реализуемого торговыми сетями (в настоящее время составляет 33%) – предприятие будет увеличивать объемы продаж (потенциал роста продаж на данном сегменте составляет 92%), а следовательно и прибыль от продажи продукции. Уровень автоматизации системы заказа продукции позволяет наиболее быстро и качественно формировать партии товара для торговых сетей.

Таким образом, ориентируя работу на первый сегмент, предприятие будет стремиться к увеличению спроса на свою продукцию, поиску наиболее эффективных методов стимулирования сбыта, а также продолжению работы по созданию положительного имиджа предприятия, а следовательно к реализации цели «увеличение доли рынка».

Уровень привлекательности второго сегмента, а именно – реализация продукции потребителям, посещающих универсамы, состоит из показателей 2 блока ССП «Клиенты и внешнее окружение»: уровень доверия конечного потребителя к торговой точке, доступность сегмента для производителя, возможность торговых точек осуществлять продажу на заказ. Значения данных показателей на втором сегменте превышают уровень этих показателей на сегменте №1.

Например, сегмент №2 характеризуется средним уровнем доверия потребителей к торговым точкам (в данном случае универсамам), т.е. имеется достаточное количество удобно расположенных торговых точек, проходит локальная реклама данных точек продаж, и, что не мало важно, присутствует уверенность потребителя в приобретении качественной продукции. Также, точки продаж данного сегмента доступны для производителя: имеется достаточное количество складских помещений для хранения произве-

денной продукции, но отсутствует транспорт для перевозки продукции в места продаж. Кроме того, торговые точки данного сегмента занимаются индивидуальным обслуживанием (формируют партии на заказ) в случае крупного заказа.

Таким образом, производитель может в наибольшей степени удовлетворить требования покупателей данного сегмента, а следовательно и реализовать стратегию «укрепления и сохранения доли рынка».

Реализация данной стратегии связана главным образом с действиями, направленными на использование слабостей конкурентов, особенно в случаях, когда рынок уже поделен и достаточно насыщен.

При работе на втором сегменте предприятие не получит большой прибыли, но при этом имеет гарантии своей устойчивости с перспективой возможного укрепления имиджа при минимальном риске непродажи и недополучения прибыли.

Привлекательность третьего сегмента – продажа подушек потребителям, приобретающим подушки в небольших магазинах, в которых одним из направлений является продажа постельных принадлежностей – характеризируется такими показателями, как наличие квалифицированных продавцов-консультантов в торговых точках сегмента, потребность в сотрудниках, квалифицированных для работы на данном сегменте, возможность роста имиджа производителя при реализации продукции через анализируемый сегмент, и уровень рентабельности продаж.

В большинстве своем эти показатели относятся к 4 блоку «Уровень персонала и развитие предприятия»и имеют наивысшие значения по сравнению с остальными сегментами.

Так, в данных точках продаж присутствует достаточное количество квалифицированных продавцов – консультантов, способных дать покупателю полную информацию о товаре, его особенностях и производителе. Кроме того, при работе с данными точками продаж отсутствует необходимость в дополнительном обучении или переквалификации сотрудников отдела сбыта, а также наблюдается рост имиджа производителя, который позволит предприятию перейти на новую конкурентную позицию. В результате ориентации своей деятельности на работу с данными точками продаж, предприятие будет стремиться к реализации цели «совершенствования управления сбытом».

Таким образом, проведя глубокий анализ полученных значений коэффициента привлекательности сегментов, предприятие может охарактеризовать свою деятельность на каждом сегменте как стремление к определенной цели (увеличение доли рынка, укрепление и сохранение доли рынка, совершенствования управления сбытом и др). На основе сопоставления стратегической цели предприятия с характеристикой деятельности на каждом сегменте, предприятие может определить наиболее привлекательные сегменты для работы.

УДК 658.8.012.12

ОЛЕНЕВА О.С., РУДЕНКО Л.Г., ИВАЩЕНКО С.А.

ПРОБЛЕМЫ СБЫТА ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ БЫСТРОЙ АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ К ИЗМЕНЕНИЯМ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА

(Московский государственный текстильный университет им.А.Н.Косыгина)

В условиях развития конкуренции и борьбы за потребителя очень важно осознавать, что без целенаправленного управления товарными потоками нельзя обеспечить требуемый уровень адаптации к запросам потребителей. При формировании концепции сбыта предприятию необходимо оценить ресурсный потенциал и определить, какой ассортимент будет выгодным в конкретных условиях работы.

Ассортимент текстильной продукции разнообразен и требует рационального подхода к его формированию. Ткани из различного сырья и различного назначения составляют максимальную долю в общем числе видов выпускаемых текстильных изделий.

Современный рынок требует постоянного обновления номенклатуры тканей. Это является одним из важных условий роста конкурентоспособности тканей на современном рынке. При настоящем уровне развития текстильной промышленности ассортимент тканей должен формироваться на основе изменения потребительских показателей и их сочетаний, как играющих основную роль в последующем использовании тканых изделий. Для более быстрого обновления тканей необходимо совершенствовать процесс их создания, при этом новые идеи могут, во-первых, возникнуть у потребителя, а, во-вторых, родиться в недрах фирмы – разработчика (производителя). Однако нужно отметить, что такой путь не всегда будет иметь успешное завершение. Создание модели, которая найдет свою нишу на рынке, требует большего времени (от нескольких дней до нескольких лет).

Рассматриваемые теоретические вопросы создания нового товара несут в себе не только определение «нового товара», но и понятия «идея товара», «замысел товара», «образ товара», которые требуют четкого разграничении, что не всегда возможно добиться в отношении текстильной продукции. Установлено, что идея товара – это общее представление о том, как можно было бы удовлетворить возникшую на рынке потребность. Когда эта идея приобретает конкретные характеристики, соответствующие требованиям рынка, можно говорить о замысле товара. Если разработан-

ный замысел найдет свое конкретное представление у потребителя, то необходимо рассматривать уже образ товара.

Важным представляются такие этапы создания новинок, как отработка опытной партии товара, его тестирование в рыночных условиях и исправления выявленных в процессе апробации недостатков. Любой товар перед его поставкой в промышленное производство требует пробной продажи на выбранных сегментах рынка. Эти этапы являются по-нашему мнению обязательными как для товаров потребительского, так и промышленного назначения. В качестве инструментов такой апробации могут применяться:

- демонстрация товара на выставках и ярмарках;
- передача новинок в бесплатное пользование с последующим получением от потребителя протокола испытаний;
- тестирование в ограниченных потребительских группах (например, среди контингента покупателей магазина).

До процесса доработки товара обязательно проводятся испытания качественных характеристик товара, а также выясняются эргономические показатели, т.е. оценивается удобство использования товара, его внешний вид, упаковка и т.п.

Предприятие, для того чтобы быть эффективным на рынке, устойчивым, должно знать как быстро внести изменения в существующий ассортимент тканей или создать новый, отвечающий широкому спектру потребностей покупателей и заказчиков, адекватной оценкой способности предприятия реагировать на изменение запросов рынка является показатель времени реакции.

Эффективность работы предприятия на рынке во многом зависит от правильной ассортиментной политики предприятия. Поэтому крайне важна количественная оценка процесса создания новых тканей. Данную задачу можно решить, используя оценку реакции предприятия на изменения конъюнктуры рынка.

Разработка новых видов продукции на текстильном предприятии может вестись в разных направлениях. В зависимости от пожеланий заказчика или выявленных потребностей изменения могут затрагивать структуру ткани, смесовой состав пряжи, колористику ткани и т.д. В последствии нами было проведено более детальное «полевое» исследование, в ходе которого были выявлены следующие работы дессинатора при различных ситуациях, а именно при поступлении заказа или при его отсутствии, когда дессинатор работает над перспективными образцами.

В художественную мастерскую поступает распоряжение руководства предприятия (главного инженера) по выполнению заказа – выработать партию ткани. При этом можно рассматривать следующие два варианта.

Первый вариант заключается в выработке ткани по прилагаемому образцу-аналогу. Действия заведующего художественной мастерской или

дессинатора (в зависимости от числа человек работающих в мастерской заведующий может поручить выполнение этих мероприятий дессинатору, а может выполнять их сам):

- анализ образца-аналога ткани: определение состава основной и уточной пряжи, плотности ткани по утку и основе, вида сырья, переплетения, вида отделки и др.:

- сравнительный анализ полученных результатов изучения образца-аналога и технологических и сырьевых возможностей предприятия, заключающийся в составление технического заправочного расчета ткани, расчете снования (ставка, манер снования для образца с цветной пряжей в основе), расчете ремиза (если станок СТБ с жесткими ремизными рамками), определении наличия сырья (в случае необходимости возможное крашение пряжи, если сырье давальческое – составление подробной характеристики сырья с указанием цвета, для этого возможно необходимо сделать выкраски пряжи и для этого подключение к работе коллориста);

- составляет требования по оборудованию, способ снования, характеристики ткацкого станка: номер берда, вид зевообразовательного механизма (для кулачкового – наличие кулачков);

При анализе переплетения возможно подключение художника. Если ткань жаккардовая, то возможно несколько вариантов действия дессинатора при разработке (определении) рисунка:

рисунок необходим заказчику как в образце-аналоге (не всегда возможно, так как он может быть защищен авторским правом (промышленный образец, патент);

необходимы варианты оформления на данную тему;

другой характер оформления жаккардовой ткани (в этом случае либо разрабатывается новый жаккардовый рисунок, либо подбирается из имеющихся наработок художников мастерской, из имеющихся в наличие в тканетеке)

Далее производится выработка образца, при этом в обязанности дессинатора входит контроль процесса и при необходимости внесение корректирующих действий в установленные заправочные параметры. Выработанный образец проходит испытания на соответствие физико-механических свойств требуемым в ГОСТах, ОСТах и ТУ, а в дальнейшем проходит обязательную сертификацию. Окончанием работы становиться предоставление образца на рассмотрение ХТС и потребителю.

Второй вариант заключается в работе дессинатора над перспективными образцами:

- анализ тенденций в развитии моды, ассортимента тканей и т.п. Результат – появление идеи.

- воплощение идеи в конкретных характеристиках (составление технического задания): определяются заправочные параметры ткани, вид отделки.

- анализ возможностей технического воплощения идеи: составление технического заправочного расчета ткани, расчет снования, ремиза;

- координация деятельности с деятельностью других служб предприятия: с приготовительным отделом – по выработке основы, с плановым отделом – по расчету себестоимости, с плановым ткацким отделом – по расчету потребности в пряже, с центральной лабораторией – по контролю за выработкой образца в отделочном производстве;

- реализация идеи - выработка образца ткани;

- анализ свойств полученного образца: проверка на способность получения однородного качества, проверка физико-механических, гигиенических и др. свойств на соответствие ГОСТам, ОСТам и ТУ;

- представление образца и данных анализа на Художественный Совет для разработки решения по включению или не включению данного образца в данную группу ассортимента.

Очевидно, что на ряде текстильных предприятий те или иные пункты данной развернутой схемы могут отсутствовать. Это объясняется как условиями заказа (например, если заказчику требуется суровая ткань, то соответственно все, что касается отделочного производства при разработки ткани будет отсутствовать), так и стремлением предприятия ускорить его выполнение, что безусловно может сказаться на качестве создаваемой ткани.

Количественной оценкой способности предприятия приспосабливаться к изменению конъюнктуры является скорость реагирования (время реакции). В общем случае она определяется интервалом времени от поступления сигнала на предприятия о возникшем изменении до поступления на склад или в розничную сеть готовой продукции - новой ткани учитывающей эти изменения.

Время реакции предприятия будет равняться сумме единичных работ, т.е.

$$BP \leq \sum_{i=1}^{n} t_i$$

где BP – время реакции

t_{ij} – время выполнения единичной работы i.

Ускорение реагирования позволяет предприятию получить конкурентное преимущество. Методика расчета скорости реакции будет зависеть от того к какому типу относится эта реакция; будет ли она маркетинговой или логистической. Для расчета скорости логистической реакции необходимо брать во внимание весь цикл от разработки ткани (анализа образца) до его сбыта. Основные резервы времени, в этом случае, будут связаны с совершенствованием технологии производства, хотя можно уменьшить время и анализ образца и составление документации за счет внедрение компьютерных технологий передачи данных и оснащения рабочих мест служб связанных с разработкой тканей современной оргтехникой, причем это направление деятельности достаточно перспективно, так как не

все ткани находят свою реализацию в производстве, т.е. если из трех разработанных тканей только одна находит своего потребителя это позволяет говорить об увеличении соответственно времени на создание ткани примерно в три раза.

Для расчета скорости маркетинговой реакции важную роль будет играть время упреждение прогноза, т.е. на сколько мы сможем предвосхитить события; в оптимальном случае данный прогноз должен позволять достичь упреждения в 30 дней, так как минимальный срок выполнения заказа на большинстве предприятий является 30 дней, поэтому за это время предприятие успеет выпустить требуемую ткань к тому самому моменту, когда потребитель только соберется заключить контракт на ее производство.

Следует отметить, что сокращение времени возможно по крайней мере по трем причинам:

– во-первых, компьютеризация предприятия и ускорение обмена данными между его подразделениями;

– во- вторых, рационализация работы художественной мастерской, за счет ускорения обмена оперативной информацией с производством;

– в-третьих, установление приоритетов при выполнении конкретных заданий, т.е. все предприятие выполняя тот или иной заказ должно отдавать ему основной приоритет, остальным же заказам присваивать меньшие приоритеты; это позволяет ускорить выполнение конкретного заказа за счет сокращения времени ожидания.

УДК 338.242.2

ПАПЕНКОВА К.Э.

КОНКУРЕНТНАЯ ПОЗИЦИЯ И ЕЕ РОЛЬ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ

(Московский государственный текстильный университет
им. А.Н.. Косыгина)

После выделения основных операционных требования, с помощью воздействия на которые предприятие может улучшить свою конкурентную позицию, необходимо разработать систему оценки реализации усилий и оценить проведенные мероприятия по улучшению конкурентной позиции, а в случае недостаточной их реализации разработать рекомендации по их улучшению.

Для решения данной задачи предлагается использовать разработанную систему показателей оценки направлений деятельности предприятия, оказывающих влияние на его конкурентную позицию.

Таблица 1. Система показателей оценки направлений деятельности предприятия, оказывающих влияние на его конкурентную позицию

Направление деятельности	Стратегические цели	Показатели	Оперативные цели	Мероприятия
1	2	3	4	5
Качество продукции	Качество использования ресурсов	Уровень качества продукции	Снижение уровня брака в партии на 1%	Повышение квалификации работников; создание системы управления качеством; поиск постоянных поставщиков
		Уровень выхода отходов	Снижение уровня выхода отходов на 1%	Улучшение ухода за оборудование; Своевременное проведение ремонтных работ; Снижение обрывности
	Снижение текучести кадров	Действующая кадровая политика	Снижение текучести кадров в среднем звене управления на 20%	Анализ причин увольнения
		Наличие мотивационной политики	Создание системы мотивации работников	
		Степень удовлетворенности персонала	Повышение морального духа работников	Улучшение социального пакета; премирование за инициативные нововведения (служащие), за снижение количества брака (рабочие)
	Улучшение техники и технологии производства	Уровень качества продукции	Пуск новой линии производства	Установка нового оборудования; обучение персонала
Цена на производимую продукцию	Снижение затрат	Себестоимость единицы продукции	Увеличение объема производства на 15%	Оптимизация загрузки основных фондов; запуск нового оборудования; анализ издержек для выявления резервов снижения себестоимости
		Применение новых технологий	Запуск новой линии бельевого трикотажа	Установка нового оборудования по производству бесшовного трикотажа
	Улучшение соотношения «цена-качество» для потребителя	Оценка клиентов	Первое место среди конкурентов с точки зрения не менее 50% опрошенных клиентов	Проведение маркетингового исследования анализ и разработка мероприятий по возможному снижению затрат на производство

Продолжение таблицы 1.

1	2	3	4	5
	Лидерство по издержкам по сравнению с конкурентами	Запас финансовой прочности	Удержание показателя на уровне не ниже 50%	Анализ показателей в точке безубыточности; проведение CVP-анализа
	Улучшение ценовой политики	Наличие проработанной системы скидок	Разработка и введение новой системы скидок	Применение накопительной системы скидок для розничных покупателей; введение скидок за объем для оптовых покупателей
	Ускорение оборачиваемости капитала	Коэффициент оборачиваемости капитала	Положительная динамики коэффициента	
Расширение ассортимента	Ускорение обновления действующего ассортимента	Доля новинок в объеме продаж за год	Дифференциация ассортимента на 15%	Отслеживание потребительских предпочтений; Проведение полевых маркетинговых исследований, создание новых цветовых гамм продукции; расширение размерного ряда
	Повышение эффективности НИОКР	Уровень затрат на НИОКР	Увеличение затраты на 5%	Создание собственных исследовательских групп по расширению ассортимента
		Время освоения новых технологий	Сокращение периода разработки и внедрения новой продукции	Ускорение времени реакции
	Наличие рационального ассортимента	Коэффициент корреляции ранга выпуска и ранга рентабельности	Удержание показателя на уровне от 0,65 до 0,75	Проведение рангового анализа ассортимента раз в квартал
Реклама	Улучшение рекламной политики	Эффективность мероприятий по продвижению	Увеличение рентабельности рекламы на 3%	ABC-анализ клиентов; разработка гибкой системы скидок
	Применение новых видов рекламы	Количество видов рекламы	Разработка и применение нового способа рекламы продукции	Организация промоушн акций в местах продаж
	Улучшение эффективности рекламы	Темп роста объема продаж	Ускорение роста объема продаж на 10%	Организация способа выбора видов рекламы для различных видов продукции
		Темп роста затрат на рекламу	Увеличение расходов на рекламу на 4%	Контроль за расходами на рекламу

Продолжение таблицы 1.

1	2	3	4	5
Известность производителя	Расширение дилерской сети	Количество официально-зависимых распространителей продукции	Увеличение числа официальных дилеров на 10%	Поиск новых партнеров; заключение долгосрочных договоров о сотрудничестве
	Деловая репутация	Оценка партнеров	Первое место среди конкурентов с точки зрения не менее 50% партнеров	
	Известность и лояльность к торговой марке	Доля рынка	Увеличение доли на 5% к следующему году	
		Число новых клиентов (розничных посредников)	Увеличение на 10% к следующему году	Мониторинг рынка; активный поиск розничных посредников
	Удержание клиентов	Доля постоянных покупателей	Увеличение доли покупателей до 70%	Соблюдение договорных обязательств; снижение брака в партии; повышение качества
Каналы распределения	Создание репутации надежного поставщика	Число нареканий и возвратов за квартал	Уменьшение числа возвратов и нареканий	Соблюдение договорных обязательств; снижение брака; повышение качества
	Расширение каналов распределения	Число уровней канала распределения	Введение новой системы продаж	Создание интернет магазина
	Интенсификация продаж	Показатель интенсификации распределения	Увеличение до 70% в год	Налаживание тесного контакта с продавцами; Предоставление скидок и транспортных услуг
	Повышение надежности каналов распределения	Наличие контроля над каналами распределения	Усиление контроля над средним звеном цепочки распределения	Внесение изменений в договора с посредниками
Уровень инноваций	Применение новых технологий производства	Использование современного оборудования	Установка и монтаж новых современных линий производства	Заключение лизинговых договоров на поставку оборудования
			Подготовка персонала	Переквалификация персонала для работы на новом оборудовании

Продолжение таблицы 1.

1	2	3	4	5
	Привлечение инвестиций	Объем инвестиций	Увеличение объема инвестиций на 10% до конца года	Разработка бизнес-плана проекта для получения новых инвестиций; поиск потенциальных инвесторов; работа по привлечению инвесторов
	Разработка собственных технологических нововведений	Наличие технологических нововведений в производстве	Улучшение существующей технологии производства	Контроль за отходами; программирование оборудования
		Наличие патентов и ноу-хау	Получение патента на производство непилингуемого трикотажа	
		Затраты на НИОКР	Увеличение затрат на НИОКР на 8%	
	Разработка оригинальных дизайнерских решений продукции	Доля оригинальной дизайнерской продукции о общем объеме производства	Увеличение производства оригинальной продукции на 5%	Организация обучения дизайнеров; приглашение сторонних консультантов; организация круглых столов по разработке новых моделей
Обновление продукции	Разработка новых номенклатурных позиций	Количество новых номенклатурных позиций	Увеличение на 3 позиции в год	Количество новых номенклатурных позиций
		Доля новых видов продукции в общем объеме производства	Увеличение на 3% в год	Проведение исследований в области анализа предпочтений потребителей; создание тестовых партий новых видов продукции
	Ускорение темпов роста обновления ассортимента	Темп роста обновления ассортимента	Увеличение темпа роста обновления ассортимента на 5%	
	Улучшения проведения маркетинговых исследований в области обновления ассортимента	Эффективность проведения маркетинговых исследований	Повышение эффективности на 20%	Разработка этапов маркетинговых исследований; привлечение специалистов для их проведения; анализ полученных результатов

В настоящее время одной из основных проблем менеджмента предприятия является постоянно сохраняющийся разрыв между стратегическим и оперативным уровнями управления, что в современных условиях хозяйствования может привести к печальным последствиям. Основными точками приложения усилий менеджмента предприятия, за счет улучшения которых оно может укрепить или повысить свое конкурентное положение среди своих конкурентов, являются: цена на производимую продукцию; качество производимой продукции; расширение ассортимента производимой продукции; реклама; известность производителя; каналы распределения продукции; уровень инноваций; обновление продукции. Перечисленные направления включают в себя все факторы, определяющие конкурентную позицию. И оценка по данным направлениям деятельности позволит менеджменту предприятия выделить узкие места и недостатки в реализации стратегии.

В случае успешной реализации действий в данных областях предприятие сможет выйти на более высокие конкурентные позиции за счет грамотной реализации стратегических и оперативных планов, разработанных на базе выбранных значимых факторов конкурентоспособности.

В предыдущих работах разработана система показателей оценки деятельности предприятия. Она дает возможность менеджерам предприятия оценить вклад каждого проводимого мероприятия в успех деятельности фирмы и выявить перспективные направления деятельности, потенциал которых используется недостаточно.

В таблице представлена система показателей, разработанная для предприятия по производству трикотажных изделий, которое занимает сильные конкурентные позиции в своем виде экономической деятельности и стремится выйти на лидирующее положение, указанные в таблице направления деятельности учитывают все факторы конкурентной позиции и требования потребителей, оказывающие влияние на их выбор при совершении покупки.

Далее разработанная система показателей позволяет в процентном выражении оценить степень реализации того или иного мероприятия и его вклад в успех всего предприятия. Это можно осуществить, рассчитав интегральный показатель успеха реализации выбранных направлений деятельности. Для определения тех направлений деятельности, оценка которых необходима для повышения конкурентной позиции, следует обратиться к «Дому конкурентоспособности» (разработанному в предыдущих исследованиях автора) Именно по данным направления необходимо провести оценку выполнения направлений реализации усилий. Для этого выбранные ранее оперативные цели предприятия, сгруппированы по инструментам повышения конкурентоспособности с точки зрения их важности для предприятия (напротив каждой оперативной цели проставлен коэффициент важности для предприятия). Затем определяется уровень достижения дан-

ной цели. Формат шкалы ранжируется от 1 до 5 баллов, которые соответствуют степени реализации цели (1 балл – цель, реализована менее чем на 10% от поставленной задачи; 2 балла – степень реализации цели от 10% до 30%; 3 балла – уровень достижения цели от 30% до 60%; 4 балла – уровень достижения цели от 60% до 80%; 5 баллов – цель достигнута более чем на 80%). Далее рассчитываются взвешенные оценки по каждой цели как произведение важности на уровень достижения. Сумма произведений по каждому направлению делится на максимально возможную оценку. Полученная величина в процентах характеризует степень реализации направлений деятельности. Далее необходимо рассчитать итоговый коэффициент, который будет характеризовать степень реализации потенциала предприятия по повышению его конкурентной позиции на рынке:

$$К = \frac{\sum_{i=1}^{n} a_i \cdot b_i}{\sum_{i=1}^{n} a_i \cdot b_{max}} \cdot 100$$

где К – итоговый коэффициент, характеризующий степень реализации направлений деятельности предприятия;

n – количество целей по каждому направлению деятельности;

a_i – уровень приоритета i-той цели направления по каждому инструменту повышения конкурентоспособности;

b_i – экспертная оценка степени реализации цели в краткосрочном периоде;

b_{max} – максимально возможная оценка степени реализации цели.

Подводя итог, можно сказать, что разработанная система показателей позволяет интегрировать процессы оперативного и стратегического планирования в организации.

Стратегические цели, сформулированные на долгосрочную перспективу, разбиваются на оперативные, ориентированные на краткосрочный период, как правило, на год. Добиваясь оперативных целей, организация шаг за шагом идет к намеченным стратегическим целям.

Таким образом, реализуется механизм обратной связи в контуре управления предприятием. Такая система является эффективным инструментом реализации стратегии для успешного развития организации в будущем.

УДК 339.138(075.8)

ПОПОВА М.В.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ В СИСТЕМЕ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

Анализ отклонения логистических затрат наиболее интересен с позиции переменных затрат. Отклонение переменных логистических издержек является следствием изменения трех основных факторов: объемов производства, цен и норм расхода, причем, обычно все эти факторы действуют одновременно.

Проведем анализ влияния каждого из вышепредставленных факторов на производственный процесс и процесс распределения изделия ООО «Зенит –Комплект», г. Димитровград, - замка ЗВ4-3.01. Данное изделие занимает наибольшую долю в выпуске продукции и пользуется наибольшим спросом при распределении продукции предприятия

Анализ показал:

1. Проведение мероприятий направленных на эффект объема несут экономию средств на производственный процесс, помогают снизить себестоимость продукции и ускорить процесс оборота продукции, вследствие сокращения времени на производственные процессы, способствуют развитию производства и получению дополнительной выручки.

2. Эффект цены дает положительный результат при любых условиях проведения мероприятий. При снижении цены закупаемого сырья при неизменном объеме поставки и неизменном объеме производства мы можем получить экономию. Если при сниженной цене и увеличивается объем поставки при неизменном объеме производства, то экономия существует в случае реализации неиспользованного сырья по средней рыночной цене. Сочетание эффекта объема и эффект цены дает самый значительный финансовый результат – экономия денежных средств и выручка от реализации дополнительно выпущенной продукции в размере.

3. Эффект нормы дает экономию, но имеет ряд недостатков.

Кроме значения экономии и полных результатов рассмотренные выше эффекты также имеют экономический смысл, который может как положительно, так и отрицательно отражаться на деятельности предприятия:

Негативное влияние может оказать эффект нормы. Сокращение расхода электроэнергии, вследствие сокращения складских площадей, может повлечь за собой ряд негативных последствий, таких как, невозможность увеличения объема производства и поставки ресурсов за счет возможной

нехватки складских площадей, что может вызвать значительное торможение в процессе товародвижения и возникновение убытков из-за затрат на содержание склада, не участвующего в процессе товародвижения.

Двоякий экономический смысл имеет эффект цены в случае снижения затрат на закупаемое сырье, при условии увеличения объема поставки и неизменном объеме производства. Если, вследствие увеличения объема закупки, неиспользованное сырье переходит на хранение на склад, то это влечет за собой определенные затраты и сбои в системе поставок. С другой стороны, если пустить данное сырье в производство, то это положительно отразится на деятельности организации.

Наибольшим положительным эффектом обладает эффект объема. Данный эффект ведет к расширению объемов производимой продукции предприятия, следовательно растет его конкурентоспособность. Освоение новых рынков сбыта ведет к укрупнению предприятия, появляется возможность занять ведущую долю рынка.

Проанализировав получаемую экономию и результат от рассмотренных выше эффектов, а так же раскрыв их экономический смысл мы можем сказать, что наиболее эффективным для предприятия станет комплекс мероприятий проводимых для достижения эффекта цены во взаимосвязи с эффектом объема.

Итогом проведения анализа переменных логистических издержек является выбор направления по оптимизации затрат, а именно комплекс мероприятий проводимых для достижения эффекта цены и повышения объема выпускаемой продукции.

Ответственным за проведение данных мероприятий являются отдел планирования, логистические подразделения и отдел закупок. Следовательно, при эффективной работе данных отделов проведение запланированных мероприятий осуществится в скором времени. Для этого необходимо мотивировать труд работников данных отделов.

Проведение мероприятий по оптимизации логистических затрат в системе товародвижения продукции предприятия будет способствовать увеличению экономии при производстве, улучшению финансовых показателей организации и окажет положительное воздействие на логистическую систему в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бауэрсокс Д.Д., Клосс Д.Д. Логистика: интегрированная цепь поставок: Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2001.
2. Гордон М.П., Карнаухов С.Б. Логистика товародвижения. – 2-е издание, перераб. и допол. – М.: Центр экономики и маркетинга. 2003

УДК 339.138(075.8)

ПОПОВА М.В.

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК С ЦЕЛЬЮ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

Уникальность компании на рынке двигается множеством способов, одним из которых являются низкие издержки, в том числе логистические. Каждый шаг по снижению расходов должен быть проанализирован под углом его влияния на текущие обороты и стратегию. Бухгалтерский учет не предназначен для контроля расходов. Для этих целей применяется управленческий учет, и в особенности его раздел, под названием «учет издержек».

Бухгалтерский учет характеризуется «поглощающим» подходом к издержкам, т.е. базируется на предпосылке, что расходы на производство необходимы и должны быть заложены в стоимость продукта. Поскольку расходы на логистику и продажи не являются необходимыми для собственно производства, их часто не учитывают в стоимости продукта. «Абсорбционная» бухгалтерия отличается большим разбросом единичных расходов, обусловленных изменениями производства: чем мельче производство, тем выше единичные расходы и наоборот. Имея постоянную цену продаж и изменяющиеся единичные расходы, производство в один период может принести убыль, а в другой – убытки. Колебания доходности существенно затрудняют разработку стратегии ценообразования и распространения товаров, возникает ситуация, которую часто называют «спиралью смерти».

При снижении прибыльности повышают цены, что приводит к снижению спроса, а затем – и прибыли. Такое негативное сочетание тем сильнее, чем большая доля единичных расходов входит в постоянные расходы. Вопросы учета и анализа логистических издержек с целью их минимизации представляют наибольшую сложность по сравнению с другими видами затрат.

Логистические затраты входят в состав себестоимости готовой продукции и существенно влияют на ее цену, однако учету этой группы издержек в отечественной практике уделяется мало внимания, отсутствует системный подход к их выявлению, анализу и оптимизации. Причиной этого служит организация системы отечественного бухгалтерского учета. В классификации затрат, входящих в себестоимость, используемой в российской практике, логистические издержки не сгруппированы, отдельные их составляющие учитываются на различных счетах РСБУ, что затрудняет их выделение. Тем не менее, отечественная система бухгалтерского учета позволяет частично агрегировать основную массу логистических издер-

жек. Для проведения логистического анализа и аудита большинство статей может быть выделено на стадии первичного бухучета, причем основная их масса отражается в общепроизводственных, общехозяйственных и коммерческих расходах.

Анализ отечественной системы учета затрат и сопоставление полученных результатов с классификациями логистических издержек, приведенных в отечественных и зарубежных источниках, показал, что используемое за рубежом деление логистических затрат может быть адаптировано к российской практике, что даст возможность перевести ход российского учета на международные стандарты.

Логистические издержки с целью их учета и регулирования по функциям логистической системы целесообразно объединить в следующие группы:

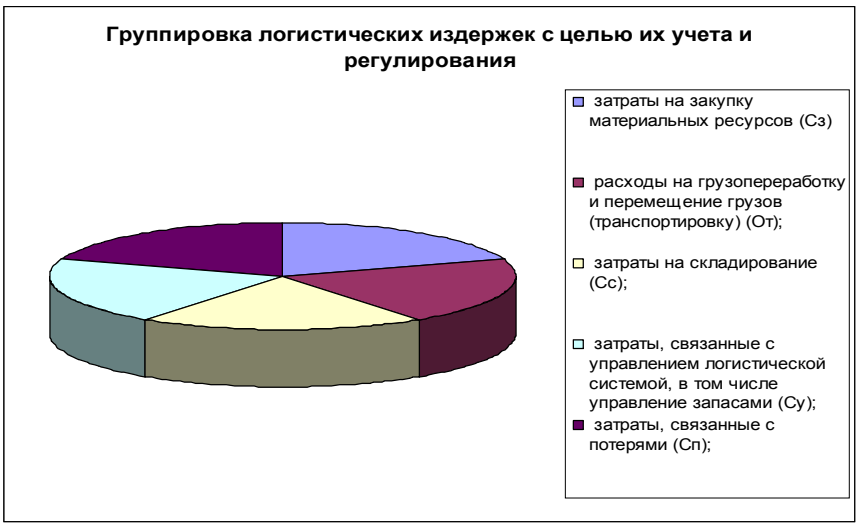

Рис. 1. Группировка издержек с целью их учета и регулирования с точки зрения российских авторов

Ряд западных авторов придерживается другой группировки логистических затрат, представленный на рисунке 2.

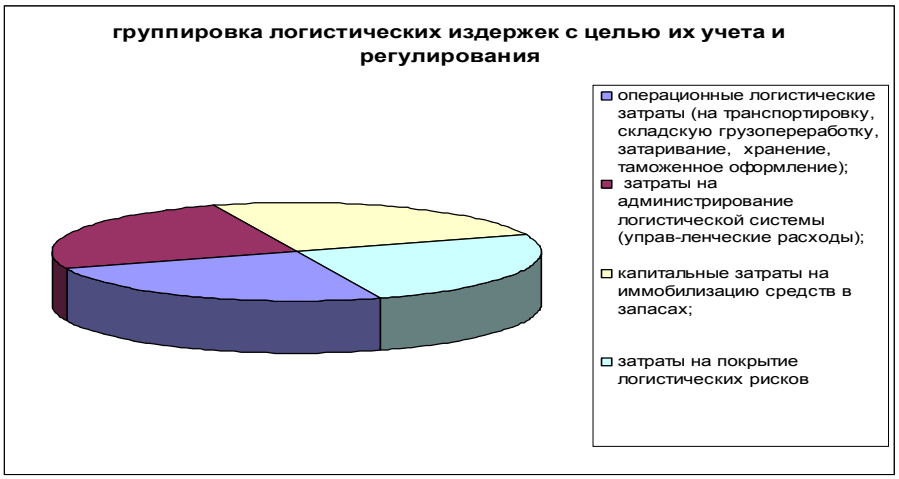

Рис. 2 . Группировка издержек с целью их учета и регулирования с точки зрения западных авторов

Расшифровка каждой из перечисленных групп, взаимосвязь статей расходов со счетами действующего бухгалтерского учета на примере одного из крупных российских предприятий автомобилестроения, а также перечень документов первичного учета, из которых названные статьи могут быть выделены, приводятся на рисунке 3.

Исходя и вышесказанного, основной задачей анализа и оптимизации логистических затрат является изыскание путей их снижения. Для определения влияния статей затрат на их общее значение нужна группировка затрат. В ходе анализа выявляются конкретные причины изменения затрат, связь с себестоимостью и другими экономическими результатами производства товаров и услуг. Рассмотрим типовые направления анализа затрат:

1. Анализ себестоимости по статьям калькуляции выполняется, как правило, для готовой продукции предприятия (производственных подразделений) и по отдельным работам и услугам. Анализ позволяет установить, по каким статьям достигнута экономия по сравнению с предыдущим периодом, а по каким допущен перерасход. Особого внимания требуют статьи, по которым произошли наибольшие изменения или допущен перерасход. Анализ статей прямых калькуляционных расходов позволяет выявить влияние факторов, которые вызвали их изменения, установить причины и виновников отклонений.

2. Анализ себестоимости отдельных видов продукции (работ, услуг) представляет особый интерес, поскольку себестоимость влияет на их рентабельность и экономические результаты предприятия. Анализируются изделия, имеющие наибольший удельный вес в объеме продукции предприятия, убыточные изделия (работы, услуги) и изделия с наиболее высокой рентабельностью.

(1) **Затраты на покупку материальных ресурсов**	(2) **Затраты, связанные с потерями**	(3) **Расходы на грузопереработку и транспортировку грузов**	(4) **Затраты на складирование**	(5) **Затраты, связанные с управлением логистической системой, запасами**
1.1. Затраты на закупку материалов 1.2. затраты на закупку комплектующих	2.1. Потери от недостачи и порчи ценностей 2.2. затраты, связанные с обнаружением и исправлением брака - затраты на выявление брака - затраты на исправление брака - стоимость неисправимого брака 2.3. Затраты на гарантийный ремонт	3.1. Расходы на доставку материальных ресурсов от поставщиков 3.2. Расходы на внутризаводское перемещение грузов 3.3. Затраты на отгрузку продукции покупателям	4.1. Затраты на содержание запасов 4.2. затраты на содержание складов: 4.2.1. затраты, связанные с внешними складами 4.2.2. затраты на содержание внутренних складов	Информационные расходы Зарплата логистического персонала Расходы на тару и упаковку Расходы на рекламу Расходы на маркетинг, представительские расходы Списание просроченной задолженности Штрафы, пени, неустойки

Сч. № 10	Сч. № 20	Сч. № 25	Сч. № 26	Сч. № 28	Сч. № 40	Сч. № 43	Сч. № 80	Сч. № 84	Сч. № 007 (забалансовый)

Рис. 3. Взаимосвязь логистических издержек и счетов бухгалтерского учета по российским предприятиям

При анализе себестоимости изделий следует иметь в виду, что значительный перерасход может быть допущен по отдельным статьям калькуляции при отсутствии перерасхода по себестоимости изделия в целом.

3. Значительную часть себестоимости изделия составляют косвенные расходы. Этим объясняется необходимость анализа смет расходов на обслуживание производства и управление, в состав которых входят логистические издержки. При анализе этих расходов оценивают динамику расходов как в целом, так и по отдельным видам затрат, анализируют изменение расходов в расчете на один рубль продукции как в целом по смете, так и по отдельным видам затрат, изучают причины превышения расходов и экономии расходов по сметам.

Таким образом, выявление, анализ и учет логистических затрат должен быть систематическим и скоординированным. Логистическая служба должна заниматься направленным учетом логистических издержек, их калькулированием, отслеживанием динамики, анализом структуры затрат, поиском путей оптимизации и снижения.

БИБЛИОГРФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / под ред. В.С. Лукинского. – СПб.: Питер, 2004.
2. Линдере Р., Харнольд Е. Логистика. Управление снабжением и запасами: Пер. с англ. СПб.: ООО «Издательство Полигон», 2005
3. Логистика как форма оптимизации рыночных связей. – под ред. Л.С. Федорова. М.: ИМЭМО РАН, 2001.

УДК 338.4

ШИТОВ Д.В.

РЫНОЧНАЯ АДАПТАЦИЯ ТЕКСТИЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕЕ ВИДЫ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

(Московский государственный текстильный университет
им. А.Н. Косыгина)

Первые годы перехода от централизованной плановой экономики к рыночному хозяйству показали, что предприятия текстильной промышленности нуждаются в формировании принципиально новой стратегии, основанной на анализе мировых тенденций, опыта и стандартов, комплексном использовании всех имеющихся ресурсов, взаимодействии всех отраслей хозяйства. Возникла объективная необходимость развития науч-

ных исследований данного закономерного процесса и на их основе проведение коренных структурных преобразований, направленных на изменение базиса экономических отношений с приоритетами рыночной экономики.

Формой и условием, а также ключевой проблемой, от решения которой зависят как ближайшие, так и отдаленные перспективы социально-экономического развития региона, является адаптация. Процесс адаптации к новым условиям хозяйствования в различных отраслях экономики имеет свои качественные и количественные особенности.

В самом общем виде адаптация - процесс приспособления к условиям внешней и внутренней среды. Термин «адаптация» чрезвычайно широк и применяется в различных областях науки. В социологии и психологии выделяют социальную и производственную адаптацию. В определенной мере эти два вида адаптации пересекаются друг с другом, но каждая из них имеет и самостоятельные сферы приложения: социальная деятельность не замыкается на производстве, а производственная – включает и технические, и биологические, и социальные аспекты.

Большая советская энциклопедия определяет понятие «адаптация» как «приспособление структуры и функций организмов и их органов к условиям среды». Мы считаем вполне правомерным использовать эту трактовку для определения понятия «адаптация» применительно к текстильному производству, заменяя слова «организмы» и «органы» соответственно словами «отрасли» и «предприятия». Такой методологический подход предопределяет необходимость исследования проблемы адаптации текстильного предприятия и его структур именно в процессе зарождения в прошлом (ретроспективный анализ) и функционирования в настоящем с тем, чтобы выявить закономерности и тенденции развития на перспективу [1].

Термин «адаптация» в разных его трактовках необходимо рассматривать применительно к разным временным промежуткам в текстильной отрасли.

В дореформенный период (до 1991 года) суть адаптации сводилась к учету и реализации (использованию) директивных установок центральных и отраслевых органов управления. Инициатива текстильных предприятий в адаптации ограничивалась действиями их администраций и коллективов, направленными на учет тех условий и факторов местного характера, которые невозможно учесть в процессе планирования деятельности на верхнем уровне управления. Признаки адаптации предприятий в дореформенный период определялись не всегда экономическими критериями: в существовавшей общественной системе немалое значение (и даже преобладающее) имело умение администрации учитывать фактор подверженности всей вертикальной системы управления субъективизму принятия управленческих решений.

На начальном этапе реформ, а именно в период интенсивных институционных преобразований (1992 г.) адаптация понималась как: смена

формы собственности, стремление к самостоятельной деятельности на рынке, достижение прибыльности хозяйственной деятельности, производство услуг, пользующихся высоким спросом, уменьшение затрат, ликвидация лишних убыточных производств или служб, избавление от «непродуктивного» персонала и т.д. Значительно изменились направления адаптации воспроизводственной деятельности текстильных предприятий в рыночных условиях по сравнению с периодом централизованной экономики (таблица1) [2].

Таблица 1 Направления рыночной адаптации воспроизводственной деятельности текстильных предприятий (характерные черты и направления адаптации)

Объект рыночной адаптации предприятия	**Централизованная экономика**	**Переход к рыночной экономике**
Общая черта	статичность	динамичность
Важнейшая функция	производство услуг	производство услуг и поиск потребителя
Положение с рабочей силой	недостаток рабочей силы	избыток рабочей силы
Критерии	объемные показатели	фактический результат
Распределение средств	централизованное	свободное обращение
Ценообразование	государственные цены	свободные цены
Исследование рынка, социологический прогноз	отсутствует	маркетинговые исследования - самостоятельно
Потребители	централизованное распределение	самостоятельный поиск и удовлетворения спроса
Поставщики продукции	«закреплены»	свободный выбор
Характер договоров с поставщиками и потребителями	долгосрочный	краткосрочные договора и разовые сделки
Конкуренция	отсутствует	развитие конкуренции
Влияние правительства и властей	командно-административное	государственное регулирование
Образование новых предприятий	недостаточное	развитие малого, среднего бизнеса, предпринимательства
Исчезновение существующих предприятий	невозможно	возможно (ликвидация или перепрофилирование убыточных предприятий)
Отношение к внешней среде	закрытое	открытое

Последовавший общий кризис в экономике страны расставил приоритеты в сфере общего функционирования предприятия. В связи с этим адаптация стала отождествляться с выживанием в новых условиях, т.е. адаптация стала пониматься как стремление предприятия сохранить свое существование, основные фонды, а также ядро трудового коллектива.

Однако в настоящее время, в период становления рыночных отношений при еще имеющей место устойчивости сохранения «пережитков социализма», доминирует другой тип адаптации [3]. Одновременно существуют «моральная экономика», характеризующаяся сохранением традиционных (советских) ценностей, и «финансовая (капиталистическая) экономика». Для первой присуще воспроизводство предприятий как некоей общины, семьи, совокупности сложившихся технологий и внешних связей; финансовая деятельность для подобных фирм - лишь средство реализации целевых установок. Для другой экономики характерно доминирование финансового капитала над производственным и человеческим. В конфликте финансовых и социальных интересов предприятия отдают предпочтение финансовой стороне предпринимательства. Общее определение понятия «адаптация» применительно к текстильным предприятиям, в сложившихся условиях, может быть сформулировано следующим образом: сохранение предприятия в условиях изменения внешней среды в результате изменения характера отношений с внешней средой и трансформации внутренней организации предприятия.

Успешное приспособление текстильных предприятий к рыночным отношениям будет зависеть, как от решения общих проблем и создания государством благоприятных предпосылок для развития предпринимательства и конкуренции, так и от преодоления специфических проблем.

Особенность современного адаптационного периода российских предприятий заключается в том, что одновременно происходит как появление новых институтов, новых процессов, новых социальных явлений, так и модернизация старых. В первом случае адаптация является ответом на инновации, во втором - ответом на трансформацию действующих институтов, организаций и пр. Адаптации также могут быть ответом на изменения во внутренней структуре самого адаптанта (субъекта адаптации), имеющих характер инноваций или модификаций. В нашем исследовании в качестве субъектов адаптации выступают текстильные предприятия. При этом хозяйственные стратегии предприятия можно рассматривать как способ приспособления к резко меняющимся социально-экономическим условиям [4].

На наш взгляд, можно выделить четыре типа (модели) хозяйственных стратегий, адекватных им форм адаптации текстильных предприятий в современных рыночных условиях.

Модель 1. Активная рыночная стратегия – конструктивная инновационная адаптация предприятия.

Характерные черты хозяйственной стратегии*:* активная инновационная политика, внедрение передовых технологий, сотрудничество с наукой, зарубежными фирмами, развитие переработки и хранения производимой продукции, применение эффективной системы стимулирования труда, высокий уровень основного и вспомогательного производства, в частности,

ремонта текстильного оборудования, устойчивые связи с хозяйственными партнерами, в том числе по сбыту продукции.

Вид адаптации предприятия - конструктивный инновационный. В ее основе лежит поиск и реализация новых оригинальных способов взаимодействия с внешней средой. Этот вид адаптации содержит элементы созидательности, рациональности и плодотворности, характеризуется ясно поставленными целями и использованием для ее достижения новых эффективных способов и мер [5]. Условия функционирования и возможности выхода из кризиса для всех хозяйствующих субъектов текстильного сектора повсеместно неблагоприятны и примерно одинаковы, однако в каждой области России есть текстильные предприятия, которые работают успешно. Они быстро адаптируются к новым экономическим условиям: изучают конъюнктуру рынка, перестраивают в соответствии с его требованиями структуру производства, успешно организуют переработку продукции, определяют наиболее выгодные каналы реализации продукции, формируют собственную сеть фирменных магазинов. Некоторые из этих хозяйств являются учредителями крупных коммерческих структур, создают современные текстильные производства.

Модель 2. Традиционная хозяйственная стратегия - компенсационная адаптация предприятия.

Характерные черты хозяйственной стратегии*:* компенсационная адаптация происходит за счет ресурсов, которые могут быть непосредственно задействованы в процессе воспроизводства, поэтому очевидно, что ресурсный потенциал предприятия, с одной стороны, уменьшается за счет трансформации производственных ресурсов в компенсационные, а с другой стороны, повышается устойчивость его достижения, а значит, и устойчивость функционирования всей системы.

Вид адаптации предприятия - компенсационный. Компенсационные виды адаптации - это такие формы приспособления к изменениям внешней среды, которые совершаются посредством механизма переключения взаимодополнительных режимов функционирования субъекта адаптации.

Модель 3. Неадекватная (мимикрическая) хозяйственная стратегия - депривационная адаптация предприятия.

Этот тип хозяйственной стратегии отличается слабой инновационной активностью предприятия. Ее характерные черты: незначительная диверсификация производства, парк машин имеет достаточно серьезный физический и моральный износ.

Комплекс защитных мер и приспособлений, отраженный в реализуемой хозяйственной стратегии, направлен скорее на самосохранение, выживание, нежели на развитие. Этой стратегии соответствует депривационная модель адаптации, в основе которой лежит, как правило, самоограничение, снижение уровня притязаний и стандартов потребления. После попытки

перехода к рыночной экономике в таком положении оказалось достаточно большое количество текстильных предприятий.

Модель 4. Пассивно-выжидательная хозяйственная стратегия - деструктивная разрушительная адаптация (дезадаптация) предприятия.

Характерные черты хозяйственной стратегии*:* реорганизация в акционерное общество закрытого типа, пассивное ожидание перемен и помощи сверху, безынициативность специалистов и рядовых работников, отсутствие инноваций, полная амортизация основных фондов, отсутствие устойчивых связей по сбыту продукции, принудительная вынужденная диверсификация производства.

Такая «стратегия» свидетельствует о том, что данное предприятие не смогло найти свою нишу в новом экономическом пространстве. Попытки приспособиться к новым условиям хозяйствования, лишенные созидательного начала, носили чаще всего спонтанный, беспорядочный характер и не способствовали успешной адаптации, что привело, по существу, к распаду коллектива, разрушению хозяйства. Иными словами, налицо деструктивная разрушительная адаптация или, точнее, дезадаптация предприятия.

Таким образом, в настоящее время адаптация текстильных предприятий преимущественно трактуется как устремленность предприятия к сохранению основного капитала и квалифицированного ядра рабочих и специалистов; приобретение работниками администрации информационных и практических навыков работы в рыночных условиях; улучшение материально-технической базы; приспособление к структуре потребительского спроса; расширение рынков сбыта; адаптация к финансовым ограничениям.

БИБЛИОГРАФИЧЕКИЙ СПИСОК

1. Авраамова Е., Гурков И. Адаптация промышленных предприятий к рыночным условиям // Вопросы экономики. - 1996. -N 11. - С. 145-152.
2. Гурков И.Б. Организационный механизм социально-экономической адаптации предприятий к рыночным условиям. - Дисс. ... доктора эконом. наук. - М., 1997.
3. Клепач А., Кузнецов П. Корпоративное управление в России в 1995 - 1997 г.г. //Вопросы экономики. - 1996. - N12. - С. 73-88.
4. Аникеев А.А., Чучалов Е.А., Тяпухин А.П. Реформирование системы производственного менеджмента на предприятиях легкой промышленности. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 180 с.
5. Корель Л.В. Социология адаптаций: этюды апологии. - Новосибирск, 1997.

Секция IV. Развитие теории и практики учетно-аналитического обеспечения предпринимательства

УДК 658

ГАТАУЛЛИН А.Н.

ТРАНСФОРМАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ В РАМКАХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

Предприятия и организация, осуществляющих свою деятельность на рынке, постоянно подвержены волнообразным изменениям его состояния: кризисам, стагнации и росту, являясь, таким образом, крошечными составляющими одной сложной системы – экономики. Исходя из этого, у каждого предприятия существует объективная необходимость в своевременной оценке финансового состояния, чтобы быть готовым к потенциальному кризису, иметь возможность адекватно и в полной мере противостоять отрицательным, чаще кратковременным тенденциям, с целью пролонгации своей деятельности. Одна из важнейших составляющих, позволяющая осуществлять внутренний анализ и оценку рисков – характерная финансовая информация, специально подготовленная для этих целей. Но отдельная подготовка аналитической информации – дополнительны затраты финансовых, трудовых и временных ресурсов.

К сожалению, как показывает практика, большинство отечественных организаций ограничивается подготовкой установленной финансовой информации – отчетности, содержащей стандартизированные Министерством финансов регистры бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и другие. Учитывая, что стандартизированные регистры всего лишь рекомендованы к применению как образец, существует возможность их трансформировать. Таким образом, каждое предприятие может изменить структуру финансовой отчетности так, чтобы выиграть двойную пользу: отчитаться перед контрольными органами, а также провести на основе полученной информации оперативный анализ рисков и вероятности наступления кризиса.

Еще более актуальна данная информация для предприятия, близкого к банкротству или уже обанкротившемуся. Отчетность, подготовленная с учетом специфических требований, также будет способствовать более оперативной работе арбитражного управляющего и более скорому финансовому оздоровлению проблемного предприятия.

Более того, затрагивая ряд малых организаций и предприятий – так называемый малый бизнес, следует обратить внимание на их шаткость и слабость перед угрозой финансового кризиса. Естественно, если предприятие-гигант может позволить себе затраты на получение специфической финансовой информации, то представители малого бизнеса – не всегда. Учитывая это, еще раз подчеркнем актуальность поставленного вопроса, так как вышеизложенный подход к решению проблемы будет удобен также и тем, что не создает дополнительных затрат для субъектов экономики, которые не смогут конкурировать при добавлении дополнительных, пусть даже немногочисленных затрат. Финансовый анализ является далеко не последней составляющей в успехе бизнеса, его прибыльности и долговечности. Финансовая информация – это ценный объект для любого собственника, который должен быть подвержен анализу, а результаты анализа должны быть учтены при принятии решений.

Основная проблема для аналитики заключается в необходимости поиска из совокупности всей учетной информации необходимых показателей для оценки вероятности наступления кризиса на предприятии. Таким образом, классическая форма отчетности, рекомендованная Министерством финансов для коммерческих организация, неполно отвечает своим содержанием в отношении оценки банкротства. Следовательно, необходимо таким образом трансформировать содержание статей баланса, чтобы взяв баланс и отчет о прибылях и убытках без особых сложностей произвести необходимую аналитическую оценку. Но перед самой трансформацией, необходимо определить основные составляющие данного процесса, которые оказывают основополагающие влияние на вид новой отчетности.

В своем исследовании воспользуемся только двумя основными формами отчетности, такими как Бухгалтерский баланс (форма №1) и Отчет о прибылях и убытках (форма №2).

В первую очередь необходимо спланировать методику, опираясь на которую производиться трансформирование стандартной формы отчетности. Порядок действий будет следующий:

- принятие решений об объеме методик, которые будут использованы для прогнозирования вероятности банкротства;
- выделение общих показателей из выбранных методик, которые нужно каким-либо способом выделять из финансовой отчетности;
- спланировать схему трансформации;
- представить новую форму бухгалтерского баланса;

Представим основную совокупность показателей, которые должны быть представлены (либо должны быть представлены их составные компоненты для быстрого расчета) в рекомендованной форме финансовой отчетности (табл.).

Основная совокупность показателей, используемая в антикризисном управлении

Показатель	Нахождение	Доступность в отчетности
Чистый оборотный капитал (собственный оборотный капитал)	Разница между капиталом и резервами и внеоборотными активами (III-I)	Относительно доступно
Нераспределенная прибыль	Статья 470 формы №1	Абсолютно доступно
Прибыль до уплаты процентов по кредитам и налогов	Сумма (сальдо конечное сч. 84 + оборот кредитовый сч. 66.% + оборот кредитовый сч. 67.% + оборот кредитовый сч.68, 69) либо по форме №2 (прибыль до налогообложения + проценты к уплате + налоги к уплате)	Относительно доступно
Заемный капитал	В данном случае все пассивы, за минусом III «Капитал и резервы», за минусом доходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов	Относительно доступно
Выручка от реализации	Раскрыто отдельной строкой в ОПУ	Абсолютно доступно
Текущие оборотные активы	Итог II раздела бухгалтерского баланса	Абсолютно доступно
Текущие краткосрочные пассивы	Кредиторская задолженность по оплате труда, по социальному страхованию и обеспечению, задолженность перед бюджетом, краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками, прочая кредиторская задолженность, задолженность перед учредителями, прочие краткосрочные обязательства	Относительно доступно
Чистая прибыль	Форма №1: прибыль нераспределенная на конец минус прибыль нераспределенная на начало	Относительно доступно
Валовая прибыль	Форма №2: прибыль, которая еще не уменьшена на величину управленческих и коммерческих расходов	Относительно доступно
Собственный капитал	Итог III раздела формы №1	Абсолютно доступно
Валюта баланса	Совокупная стоимость имущества организации или совокупный объем источников его финансирования	Абсолютно доступно
Основной капитал	Включает в себя I раздел бухгалтерского баланса за минусом долгосрочных финансовых вложений, не относящихся к основному капиталу	Относительно доступно
Ценные бумаги	Сумма долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений	Относительно доступно
Амортизация	Таких данных в отчетности нет	Недоступно

Первое, что необходимо сделать, это разбить первый раздел бухгалтерского баланса I «Внеоборотные активы» на два новых: I «Основной капитал» и II «Неликвидные активы, не относящиеся к основному капиталу». Это действие обосновано тем, что долгосрочные финансовые вложения не

относятся ни к основному капиталу, ни к текущим оборотным активам. Но с другой стороны они необходимы для нахождения показателя «ценные бумаги». Также, в новом разделе I «Основной капитал» отражаются основные средства по первоначальной стоимости. Далее раздел II «Оборотные активы» классической формы баланса соответственно представляется в раздел III «Текущие оборотные активы».

Следует заметить, что степень детализации данных новых разделов может достаточно широко варьироваться. Необходимо оставить их столь же детализированными, как и в обычной форме баланса с целью, при необходимости, проведения и других видов анализа.

Далее рассмотрим методику трансформации пассивной части баланса. Раздел III «Капитал и резервы» переходит в раздел IV «Собственный капитал» с некоторыми изменениями. Здесь целесообразно отразить статью «амортизация». Это действие преследует две цели: отразить объем накопленной амортизации для использования данного показателя в наших расчетах, а также сбалансировать активную и пассивную части нового баланса с учетом изменения раздела I «Внеоборотные активы». В дополнение к этому, здесь же отражаются еще две статьи: «доходы будущих периодов», «резервы предстоящих расходов».

Раздел IV «Долгосрочные обязательства» трансформируется под подраздел «Текущие краткосрочные пассивы» нового раздела V «Заемный капитал». В свою очередь, раздел V «Краткосрочные обязательства» старой формы трансформируется в подраздел V «Заемный капитал» под названием «Текущие долгосрочные пассивы». В принципе, на этом трансформация баланса практически закончена. Осталось только отразить еще несколько статей, которые будут напоминать собой забалансовые, т.е. они не будут влиять на валюту баланса: «Чистый оборотный капитал», «Чистая прибыль», «Ценные бумаги», «Скорректированная валюта баланса». Теперь, чисты оборотный капитал будет находится путем вычитания из собственного капитала основного капитала и неликвидных активов, не относящихся к основному капиталу (IV-I-II). Чистая прибыль будет находится как разность конечного и начального значения нераспределенной прибыли по данным бухгалтерского баланса. Ценные бумаги – еще одна аналитическая составляющая будут являться суммой ликвидных и неликвидных финансовых вложений. Скорректированная валюта баланса необходима для точно расчета показателей вероятности банкротства, т.к. «новая» валюта баланса, которая будет отражена в трансформированном балансе, будет превышать классическую на сумму амортизации по внеоборотных активам. Четыре составляющие, которые приводятся справочно, не могли быть включены в валюту баланса без потери других составляющих, но были необходимы для применения необходимых методик.

После трансформации формы №1, необходимо изменить форму №2. Здесь изменений не так много. В большинстве случаев, происходит изме-

нение последовательности расчета чистой прибыли. Приведем схему трансформации классической формы отчетности в аналитическую (рис. 1).

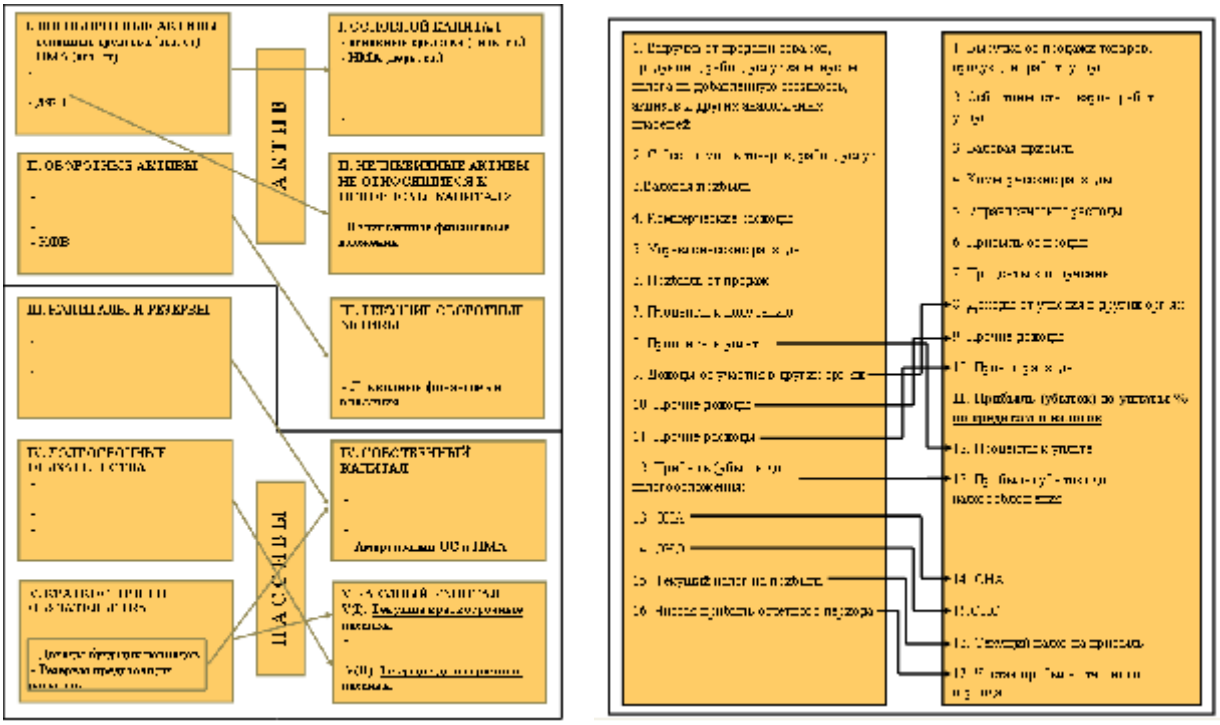

Рис.1. Схема трансформации бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках

Таким образом, были получены новые формы бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, основываясь на которых можно оперативно провести анализ вероятности банкротства по бухгалтерским данным.

Рассматривая возможность применения трансформированного баланса организации и отчета о прибылях и убытках в разрезе экономической эффективности, необходимо обозначить их абсолютную доступность и отсутствие дополнительных затрат на построение и подготовку аналитической информации. При рассмотрении данного факта, целесообразно основываться на варианте замещения классических форм отчетности трансформированными и, получения таким образом максимум пользы и эффективности от подготовленных отчетных форм.

Приведенные схемы трансформации бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках могут быть с успехом применены на предприятиях с целью облегчения анализа финансового состояния.

УДК 658

ГУДКОВА Н.С.

ОБЗОР МЕТОДИК АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

В настоящее время существует множество методик анализа финансового состояния предприятия. Различие подходов к финансовому состоянию и его оценке обуславливает тот факт, что задачи, цели, направления и приемы анализа рассматриваются экономистами по-разному.

Так, к основным задачам анализа финансового состояния организации экономисты Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина и И.И. Мазурова относят следующие:

- объективная оценка финансовой устойчивости;
- определение факторов, воздействующих на финансовую устойчивость;
- разработка вариантов конкретных управленческих решений, направленных на укрепление финансовой устойчивости;
- выявление резервов повышения эффективности управления капиталом, обеспечения платежеспособности и поддержания финансовой независимости.

Для решения этих задач они предлагают проводить анализ финансового состояния по следующим основным направлениям:

1) анализ финансовой независимости;
2) анализ платежеспособности и ликвидности;
3) анализ денежных потоков;
4) анализ чистых активов;
5) анализ по системе критериев для оценки потенциального банкротства;
6) анализ зависимости финансовой устойчивости:
- от нераспределенной чистой прибыли;
- от эффективности привлечения заемного капитала;
- от дебиторской и кредиторской задолженности, в том числе состояния расчетов с бюджетом;
- от других факторов, воздействующих на финансовое состояние;
7) анализ эффективности использования оборотных активов;
8) анализ рейтинговая (интегральная) оценка финансового состояния.

При проведении анализа финансового состояния указанные авторы используют общие приемы (методы): систему аналитических показателей; сравнение; детализацию и группировку; факторное моделирование; элиминирование; обобщение результатов анализа.

О.В. Ковалева к числу основных методов анализа относит:

- сравнение, когда финансовые показатели отчетного периода сравниваются либо с плановыми, либо с показателями за предыдущий период (базисными);
- группировку, когда показатели сводятся в таблицы. Это позволяет обнаружить определенные тенденции в развитии явлений, их взаимосвязи;
- метод цепных подстановок, который заключается в замене отдельного отчетного показателя базисным. При этом все остальные показатели остаются неизменными, что позволяет определить влияние отдельных факторов на совокупный финансовый показатель.

В качестве инструментария для анализа О.В. Ковалева использует финансовые коэффициенты – относительные показатели, которые выражают отношение одних абсолютных финансовых показателей к другим. Они используются для сравнения показателей финансового состояния конкретного предприятия с аналогичными показателями других предприятий или среднеотраслевыми показателями; для выявления динамики развития показателей и тенденций изменения финансового состояния предприятия; для определения нормальных ограничений и критериев различных сторон финансового состояния.

В экономической литературе, например в учебниках А.Д. Шеремета, Е.С. Стояновой, в качестве самостоятельных методов анализа финансового состояния рассматриваются горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный и факторный.

При этом отмечается, что при проведении горизонтального анализа определяются абсолютные и относительные изменения сумм различных статей (показателей) бухгалтерского баланса за определенный период. Цель вертикального анализа – определение удельного веса отдельных статей в итоге баланса, т. е. выяснение структуры активов и пассивов на определенную дату. Трендовый анализ заключается в сопоставлении величин балансовых статей за ряд лет для выявления тенденций, доминирующих в динамике показателей. Коэффициентный анализ сводится к изучению уровней и динамики относительных показателей финансового состояния. А.А. Канке и И.П. Кошевая указывают на необходимость определения четырех групп финансовых коэффициентов: ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности. Для выявления причин изменений абсолютных и относительных финансовых показателей, а также степени влияния различных причин на величину изменения исследуемых показателей применяется факторный анализ.

Г.В. Савицкая определяет следующие задачи анализа:

1) Своевременнее выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности и поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

2) Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

3) Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Для оценки финансового состояния предприятия, его устойчивости Г.В.Савицкая предлагает использовать систему показателей, характеризующих:

- наличие и размещение капитала, эффективность и интенсивность его использования;
- оптимальность структуры пассивов, финансовую независимость и степень финансового риска;
- оптимальность структуры активов и степень производственного риска;
- оптимальность структуры источников формирования оборотных активов;
- платежеспособность и инвестиционную привлекательность;
- риск банкротства (несостоятельности);
- запас финансовой устойчивости.

В настоящее время опубликовано много интересных и оригинальных изданий по различным аспектам анализа и оценки финансового состояния предприятий. В работах отечественных экономистов, а также в государственных законодательных актах предлагается широкий спектр методик финансового анализа, каждая из которых по-своему удобна, но в то же время имеет свои недостатки. В современной экономической литературе в связи с разными подходами к оценке финансового состояния организации различными авторами предлагается множество методик анализа финансового состояния, отличающихся между собой в большинстве случаев только последовательностью определения анализируемых показателей и степенью углубления анализа.

Наиболее кратко и сжато анализ финансового состояния представлен в учебнике Д.В. Лысенко. Он ограничился лишь самыми необходимыми, наиболее значимыми и существенными показателями финансового состояния. Его методика основана на методике А.Д. Шеремета и включает следующие этапы анализа:

1. анализ платежеспособности и ликвидности. На этом этапе проводится ранжирование активов по степени убывания и пассивов по степени возрастания срочности их погашения, а затем осуществляется сопоставление активов и обязательств и производится расчет относительных показателей ликвидности.

2. анализ финансовой устойчивости. В процессе анализа определяется излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат и рассчитываются относительные показатели финансовой устойчивости.

3. анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных показателей оборачиваемости.

Основываясь на данных только этой методики, оценку финансового состояния предприятия можно дать лишь в обобщенном виде.

Более подробно анализ финансового состояния рассмотрен Г.В. Савицкой. В соответствии с ее методикой финансовое состояние субъектов хозяйствования во многом зависит от соотношения собственных и заемных средств. Отдельным этапом анализа является оценка производственно-финансового левериджа, т.е. анализ взаимосвязи между прибылью, себестоимостью продукции и соотношением собственного и заемного капитала. Для определения финансовой устойчивости предприятия определяется зона безубыточности и порог рентабельности. Для более полной и объективной оценки ликвидности Г.В. Савицкая приводит факторную модель общего показателя ликвидности. Анализ платежеспособности, представленный в учебнике Г.В. Савицкой, осуществляется на основе изучения потоков денежных средств по методу О.В. Ефимовой.

Анализ финансового состояния предприятия по методике О.В.Ковалевой включает следующие этапы:

1. Предварительная (общая) оценка финансового состояния предприятия и изменений его финансовых показателей за отчетный период. Такая оценка проводится с целью получения общей характеристики этих показателей, определения их динамики и отклонений за отчетный период.

2.Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Платежеспособность предприятия выражается в следующем виде: Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы > Краткосрочные кредиты и займы + Кредиторская задолженность и прочие пассивы. В рамках анализа финансовой устойчивости рассчитывается излишек (недостаток) средств для формирования запасов и затрат и рассчитывается ряд финансовых коэффициентов.

3. Анализ кредитоспособности предприятия и ликвидности его баланса проводится путем сопоставления средств по активу и обязательств по пассиву.

4. Анализ оборачиваемости оборотных средств проводится для оценки состояния оборотных активов, их динамичности и включает: анализ оборачиваемости активов, анализ дебиторской задолженности и анализ оборачиваемости товарно-материальных запасов.

5. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия. Анализ рекомендуется начинать с оценки динамики показателей прибыли от продаж и прибыли от обычной деятельности. Затем производится количест-

венная оценка влияния на изменение прибыли от продаж определенных факторов. В рамках анализа проводится также расчет показателей рентабельности. В заключение определяются резервы увеличения прибыли, повышения рентабельности и т.д.

6. Анализ перспективы банкротства предприятия. Для определения количественных параметров финансового состояния предприятия и выявления признаков банкротства О.В. Ковалева рекомендует рассчитать на отчетную дату ряд соотношений: чистой прибыли к сумме всех активов, оборотных активов к сумме всех активов, всех обязательств к сумме всех активов, размера заемных средств к сумме собственных средств, величины собственных оборотных средств к стоимости запасов, поступление денежной наличности от операций по основной деятельности ко всем обязательствам. Для оценки финансового состояния неплатежеспособных предприятий рассчитываются коэффициенты: текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами, восстановления (утраты) платежеспособности.

Основной проблемой в настоящее время, по мнению экономиста М.В. Бибнева, является переизбыток информации. Различные финансовые показатели рассчитываются отдельно друг от друга. Это приводит к противоречивым или даже неправильным выводам при попытке дать комплексную оценку финансового состояния предприятия. Поэтому для адекватной оценки финансовой ситуации на конкретном предприятии необходимо определить, какое число показателей нужно рассчитать и как их сгруппировать, чтобы выводы были верными. В связи с этим М.В. Бибнев предлагает использовать методику так называемого «финансового треугольника» контроллинга, основанную на системном подходе к движению ресурсов предприятия. В основе этого подхода лежит простая идея, что любой бизнес можно представить как взаимосвязанную систему движений финансовых ресурсов, вызванных управленческими решениями. Каждое из этих решений в конечном счете вызывает улучшающее или ухудшающее экономическое воздействие на бизнес. В сущности процесс управления любым предприятием – это серия экономических решений. Эти решения вызывают движения финансовых ресурсов, обеспечивающих бизнес. «Финансовый треугольник» контроллинга содержит как абсолютные (прибыль, активы, собственный капитал, выручка), так и относительные (рентабельность, оборачиваемость, финансовый рычаг) показатели. Данные показатели являются агрегированными и достаточно легко подвергаются декомпозиции.

А экономист М.В. Куранов рекомендует при анализе финансового состояния организации учитывать, на каком этапе жизненного цикла она находится. «...Это вызвано тем, что организация, развиваясь во времени, начиная с этапа зарождения, претерпевает коренные изменения в структуре активов и пассивов, состоянии конкурентоспособности и деловой активности, эффективности использования ресурсов. Таким образом, показатели и модели анализа зависят от этапа жизненного цикла организации. Следова-

тельно, жизненный цикл организации следует рассматривать как концептуальную диаграмму, допускающую множество решений».

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что анализ финансового состояния предприятия – процедура довольно многогранная и чрезвычайно информативная. Приемлемость и адекватность результатов, их значимость, а также достижение поставленных перед исследователем задач во многом зависит от того, какие методы, приемы, а также в каком их сочетании планируется использовать.

В настоящее время большинство экономистов склоняются к тому, что весь комплекс инструментов финансового анализа следует применять не обособленно, а преимущественно в системе, именно таким образом формируются полноценные методики анализа финансового состояния предприятия.

Несмотря на то, что многие авторы предлагают собственные методики анализа, все они укладываются в общую схему, которая включает анализ:

- имущества и источников его формирования;
- ликвидности и платежеспособности;
- финансовой устойчивости;
- финансовых результатов деятельности;
- рентабельности;
- деловой активности.

Степень детализации исходных данных определяет глубину и информативность анализа, а соответственно, и качество принимаемых на его основе решений.

УДК 657

КУЧИНСКАЯ Е.В.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

По убеждению выдающегося ученого и бухгалтера Э. Леотэ, цель бухгалтерского учета «…предохранить цивилизации от катаклизмов, их настигающих, и вывести человечество к цели – гармонии, которой он ищет».

Реализации этой глобальной цели в современных экономических условиях определяет приоритетную задачу бухгалтерского учета – формировании максимально достоверной информации о финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности организации. В этом случае отчет-

ность будет выступать средством коммуникации в рамках национальных и международных рынков.

Однако сложившаяся в настоящее время система бухгалтерского учета и отчетности не обеспечивает в полной мере надлежащее качество и надежность формируемой в ней информации, а также существенно ограничивает возможность ее полезного использования.

Современная конструкция бухгалтерского учета была сформирована в период индустриальной фазы развития экономики. В применяемом сегодня на практике бухгалтерском учете нарастает энтропия, существенное отставание от потребностей Новой экономики (экономики знаний). Подтверждением тому может служить колоссальный разрыв между балансовой стоимостью корпораций и стоимостью их акций на рынках капитала. Например, с появлением Windows 95 акции компании Microsoft, располагающей 8-миллиардными активами, взлетела до 100 млрд. дол. Netscape, фирма с 17-миллионными активами и всего с 50 служащими, акционировалась и в тот же день стала стоить 3 млрд. дол. Аналогичная ситуация наблюдается и в отношении российских компаний.

Фактической основой рыночной оценки компаний становятся не только материальные факторы, но и интеллектуальный капитал, который включает человеческий, структурный и клиентский капитал.

В современной конструкции бухгалтерского учета, например, человеческий капитал (трудовые ресурсы) не находят отражения. В данном случае речь не идет об учете расчетов с персоналом по оплате труда. Под учетом трудовых ресурсов понимается учет непосредственно работников как неких физически существующих объектов. Следовательно, пользователь имеет не полную информацию о финансовом положении организации, а значит, данная отчетность не может считаться достоверной.

До недавнего времени проблемам учета и представления трудовых ресурсов в бухгалтерской отчетности не уделялось должного внимания ни за рубежом, ни в России. Но сегодня, в силу того, что многие компании находятся в частной собственности, все предприниматели желают знать, какова рыночная стоимость сотрудников компании. Таким образом, бухгалтерский учет, являясь по существу информационной моделью организации, не может оставаться в стороне. Он должен адаптироваться к происходящим сегодня преобразованиям в экономике и информационным потребностям инвесторов.

Выделим следующие методологические трудности, связанные с учетом трудовых ресурсов: оценка трудовых ресурсов, отражение на счетах бухгалтерского учета.

Вопросы оценки трудовых ресурсов исследовались рядом отечественных и зарубежных ученых, в частности М.В. Глаутьером, Б. Андердоуном, Э. Фламхольтцем, С. Хекиманом, Д.Г. Джонсоном, Б. Левом, А. Шварцем,

Р.Х. Германсоном, В. Аллавердяном, Я.В. Соколовым, Дж. Бультем, Д. Андриссеном, Р. Тиссеном.

Анализ работ данных ученных позволяет говорить о двух основных направления поиска решений проблемы оценки трудовых ресурсов.

В первом случае исследуется возможность применения «индивидуально-штучного» или «коллективного подхода» (или их сочетания) в оценке трудовых ресурсов. Таким образом, стоимость трудовых ресурсов определяется или как сумма индивидуальных оценок работников организации, или как единый комплекс (коллектив).

Во втором случае исследование направлено на обоснование оптимального метода оценки трудовых ресурсов: историческая цена, цена возмещения, возможная себестоимость, компенсационная модель, ожидаемая зарплата, расчет стоимости кадрового потенциала на основании гудвилла.

Еще одной проблемой оценки является отражения в бухгалтерском учете изменение стоимости трудовых ресурсов. Здесь возможно выделить два предлагаемых вариант либо амортизация, либо переоценка.

Отражения трудовых ресурсов на бухгалтерских счетах предполагает либо ведение учета на балансовых либо на забалансовых счетах. При этом в первом случае предполагается использование двойной записи, в последнем – простой (одинарной) записи. Вопросы отражения трудовых ресурсов на счетах бухгалтерского учета подробно исследованы, в частности, в трудах М.Ю. Медведева.

Вместе с тем, считаем, использование забалансовых счетов для отражения трудовых ресурсов не перспективным, что связано с отказом от забалансового учета в зарубежных странах, и процессами гармонизации учета в России в соответствии с МСФО. Следовательно, необходимо изменение критерия отнесения объектов к активам, право собственности или контроль не являются определяющими в современных условиях.

Таким образом, введение в систему бухгалтерского учета трудовых ресурсов не является не разрешимой задачей.

Отражение трудовых ресурсов в бухгалтерском учете скажется на таких ключевых финансовых показателях деятельности организации, как ликвидность, платежеспособность, леверидж, что позволит по-новому оценить экономическую эффективность работы хозяйствующего субъекта.

УДК 657

КУЧИНСКИЙ А.В.

ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ. УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

Современные требования к управлению экономическим субъектом обуславливают необходимость совершенствования методологии экономического анализа и его информационной базы. Как подчеркивает О.В. Ефимова: «В настоящее время можно утверждать, что произошедшие за период развития рыночных отношений в России кардинальные изменения условий функционирования российских предприятий предопределили изменения в методологии экономического анализа». [1]

Выше сказанное относится, в частности, к учетно-аналитическому обеспечению управления денежными потоками. Ведущая роль, в управлении которыми принадлежит информации, формируемой в рамках бухгалтерской учетно-аналитической системы, одной из составляющих общей учетно-аналитической системы организации и базирующейся на данных бухгалтерского учета. Методически связующим процессом в ходе функционирования данной системы выступает финансовый анализ.

Ведущая роль этой системы обусловлена сущностью бухгалтерского учета как такового. В приложении к практической деятельности бухгалтерский учет – это «… практически организованный процесс наблюдения, регистрации, группировки, сводки, анализа и передачи данных о фактах хозяйственной жизни. Его задача – представление информации для принятия управленческих решений». [2] Следовательно, целевая направленность бухгалтерского учета – представление информации, а функциональная роль – информационная.

В.Д. Новодворский, раскрывая информационную функцию бухгалтерского учета, указывает на следующие ее аспекты: формирование информации о кругообороте средств предприятия; формирование информации о взаимоотношениях между предприятием и его контрагентами, а также внутри предприятия; контроль за состоянием средств и источников. [3]

Основой совершенствования учетного обеспечения управления денежными потоками является построение и анализ структурно-логической схемы процесса формирования учетно-аналитической информации о денежных потоках в организации.

Структурно-логическая схема может быть представлена следующим образом. Данные, поступающие из внешней и внутренней среды организации, составляют первичную или исходную учетную информацию. В результате анализа и синтеза, т.е. обработки, исходная учетная информация

преобразуется в результатную учетную информацию о денежных потоках. Результатная учетная информация служит исходной аналитической информацией. В результате анализа и синтеза, т.е. разложение изучаемого явления с целью определения внутренней противоречивости и взаимосвязи всех частей с последующим обобщением полученных знаний, исходная аналитическая информация о денежных потоках, трансформируется в результатную аналитическую информацию, на базе которой и принимаются управленческие решения. Таким образом:

- формирование учетно-аналитической информации о денежных потоках происходит в двух подсистемах – учетной и аналитической;
- структура учетно-аналитической информации в зависимости от целевого использования представлена первичной и результатной учетной информацией, исходной и результатной аналитической информацией.

Сделаем несколько замечаний.

Во-первых, исходная учетная информация о факте движения денежных средств представляет собой только модель реально произошедших событий, так как основа отражения хозяйственной операции – первичный документ, тоже есть не более чем модель действительности.

Во-вторых, исходная учетная информация и результатная учетная информация о денежных потоках не тождественны. Результатом будет лишь воспроизведение, т.е. реконструкция факта движения денежных средств в виде хозяйственной операции и далее отчетной форме. «Бухгалтерия лишь фотографирует то, что совершается в области совсем других знаний. Но ведь эта регистрация не есть простое копирование; она переносит факты из мира действительного в мир нашего сознания, где факты внешнего мира перерабатываются в новые реальные отношения». [4]

В-третьих, знак равенства между результатной учетной информацией и исходной аналитической информацией ставить нельзя, что связано, в частности, с процессом восприятия сформированной результатной учетной информации.

Таким образом, формирование качественного учетного обеспечения управления денежными потоками связано с рисками искажения фактов хозяйственной жизни и представления отчетной информации о движении денежных средств.

Рассмотрим конкретный пример искажения учетной информации при использовании в расчетах «электронных денег».

В российском законодательстве отсутствует нормы определяющие понятие «электронных денег» и регулирующие их эмиссию, обращение и учет. С точки зрения некоторых специалистов «электронные деньги» - «платежное средство, которое можно представить как бессрочные денежные обязательства, принимаемые эмитентом после получения денежной наличности от владельца средств в размере не мене объема принимаемых на себя обязательств». [5]

В связи с отсутствием в российском учете нормативной базы по отражению «электронных денег» существуют разные точки зрения на регистрацию операций с их использованием: рекомендуется использовать специальный субсчет к счету 58 или счет 76, предусмотрев на нем специальный субсчет «Расчеты в электронных платежных системах».

Использование счета 58 не представляется возможным, так как электронные чеки платежа в соответствии с ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» не являются финансовыми вложениями в виду отсутствия дохода по ним.

Во втором случае рекомендуемая корреспонденция счетов выгляди следующим образом (табл.1).

Таблица 1.Корреспонденция счетов по учету расчетов с использованием «электронных денег»

№	Дебет	Кредит	Содержание операции
1	76	51	Перечислены деньги на покупку электронных чеков платежа
2	26	76	Начислена комиссия оператору электронной платежной системы
3	19	76	Учтен НДС с оплаты за перевод
4	60	76	Произведена оплата в «кошелек» продавца
5	41	60	Приняты к учету товары
6	19	60	Учтен НДС, предъявленный поставщиком по товарам
7	51	76	Возврат остатка денежных средств из «кошелька» на расчетный счет

Таким образом, в первой проводке фактически отражается отток денежных средств из организации. Считаем это не верным. Исходя из экономической сущности, приобретение электронных чеков платежа есть не что иное, как смена «расчетного» счета. Отток денежных средств происходит только в 4 проводке при регистрации оплаты поставщику. Не следует также забывать, что между первой и четвертой проводкой, т.е. между зачислением денег на счет и оплатой может находиться достаточно большой временной лаг.

Результат применения данной корреспонденции счетов по учету «электронных денег» - искажение реального потока и сальдо денежных средств, представляемые во внутренней и внешней отчетности организации.

Подытоживая выше изложенное, определим направления построения качественного учетного обеспечения управления денежными потоками. Необходимо определить:

- оптимальную структуру и содержание плана счетов и учетных регистров, в части формирования информации о денежных потоках;

- корреспонденцию счетов по учету денежных средств наилучшим образом моделирующую (как по содержанию, так и по форме) реальный факт движения денежных средств;

- объем и содержание внутренней и внешней отчетности, характеризующей денежные потоки организации с учетом возникающих рисков восприятия информации заинтересованными пользователями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет». 2002. – 528 с.
2. Соколов Я.В. основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 496 с.
3. Новодворский В.Д. Бухгалтерский учет в системе управления. – М.: Финансы, 1979.
4. Белов В.Д. Бухгалтерия как наука // Счетоводство. – 1893. – №9
5. Попок И.А. Расчеты «электронными деньгами»: что нужно знать? // BuhStyle. – 2008. – май

УДК 65.052

ПОТАШКОВА Н.Н.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ С ПОЗИЦИЙ РСБУ И МСФО

(Технологический институт – филиал ФГОУ ВПО «Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия»)

Развитие бизнеса, сопровождающееся возрастанием роли международной интеграции в сфере экономики, предъявляет определенные требования к единообразию и прозрачности применяемых в разных странах принципов формирования и алгоритмов исчисления прибыли, налогооблагаемой базы, условий инвестирования и капитализации заработанных средств. Именно с этой проблемой сталкиваются организации при установлении деловых контактов с зарубежными инвесторами. В итоге реформирование бухгалтерского финансового учета, стало одним из основных условий увеличения объемов инвестирования в отечественную экономику. В процессе финансово-хозяйственной деятельности организаций, для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также для целей управления используются внеоборотные активы. Как правило, такие активы составляют основную часть имущества организаций, занимая значительную долю средств у хозяйствующих субъектов.

Таблица 1. Доля активов в составе имущества организаций

Имущество организаций	Организации Ульяновской области (данные 2007г.)		
	Крупные	Средние	Малые
Внеоборотные активы, %	80	60	55
Оборотные активы, %	20	40	45
Итого:	100	100	100

В таблице 1 приведены статистические данные доли активов в составе имущества некоторых предприятий Ульяновской области. Сравнительно большая индивидуальная стоимость подобных активов, а также отсутствие однозначных решений многих методологических и методических вопросов их учета, приводят к тому, что в настоящее время настолько актуальны вопросы отражения в финансовом учете таких хозяйственных фактов, как: приобретение внеоборотных активов, начисление амортизации по данному имуществу, переоценка объектов, арендные операции, выбытие внеоборотных активов и т.п.

Вопросы учета внеоборотных активов в России, в настоящее время, регламентируются целым рядом нормативных актов, а именно: ПБУ 2/94 «Учет договоров на капитальное строительство», ПБУ 6/01 «Учет основных средств», ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи», ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов», ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы». В международных стандартах финансовой отчетности, учету этих групп активов посвящены следующие стандарты: МСФО 11 «Договоры подряда», МСФО 16 «Основные средства», МСФО 17 «Аренда», МСФО 20 «Учет правительственных субсидий и раскрытие информации о правительственной помощи», МСФО 38 «Нематериальные активы». Таким образом, как и в российской практике, так и в международной, стандарты регламентируют вопросы организации учета по отдельным группам внеоборотных активов.

Для рациональной организации учета, важно определить экономическое содержание, как понятие внеоборотных активов в целом, так и по каждой входящей в их состав группы. Эти вопросы решены в приведенных выше нормативных актах.

Так согласно российским нормативным актам к внеоборотным активам относят:

- основные средства;
- нематериальные активы;
- незавершенное строительство;
- доходные вложения в материальные ценности;
- долгосрочные финансовые вложения.

При этом наиболее значимую часть внеоборотных активов составляют основные средства. В методике российского финансового учета много нерешенных проблем.

Вопросам организации учета объектов основных средств, в последнее время уделяется большое внимание со стороны органов, занимающихся методологией учета.

Так, в 1997 году Министерство финансов Российской Федерации, утвердило своим приказом №65н от 3 сентября 1997 года, первый отечественных стандарт, посвященный организации учета этого вида имущества – ПБУ 6/97 «Учет основных средств». В нем впервые было законодательно оговорено определение объекта основных средств, и в частности говорилось, что это часть имущества, которая используется в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, а также для управления в организации в течение периода, который превышает 12 месяцев или обычный операционный цикл.

Наряду с определением основных средств, также было дано понятие срока полезного использования. Отмечалось, что срок полезного использования – это период, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход организации или служить для выполнения целей деятельности организации, который определяется для принятых к бухгалтерскому учету объектов основных средств в соответствии с установленным порядком.

В 1998 году в дополнение к вышеуказанному стандарту Министерство финансов РФ утверждает Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, приказом № 33н от 20 июля 1998 года, в которых впервые определялся четкий порядок организации бухгалтерского учета объектов основных средств, где говорилось о задачах учета, организации синтетического и аналитического учета этих объектов, оформлении первичной документации при принятии к учету объектов, оценки первоначальной и последующей стоимости и т.д.

Следующим этапом в нормативном регулировании учета объектов этого вида имущества, было утверждение приказом № 91н от 13 октября 2003 года, методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств, которые также как и предыдущие указания регламентировали порядок организации бухгалтерского учета основных средств в соответствии с обновленным ПБУ 6/01 «Учет основных средств».

В этих методических указаниях отсутствуют определения основных средств и срока полезного использования, которые были даны в предыдущих методических указаниях, что является, на наш взгляд, не совсем правильно. Потому как, при отсутствии четкого экономического определения этого вида имущества, на практике, появляются сложности при принятии объектов к бухгалтерскому учету.

Для того, чтобы понять различия в организации учета объектов основных средств, приведем сравнение содержаний вышеприведенных стандартов (таблица 2).

Таблица 2. Сравнительная характеристика содержаний отечественного и международного стандартов учета объектов основных средств

Содержание стандартов	ПБУ 6/01 «Учет основных средств»	МСФО 16 «Основные средства»
Общие положения	+	-
Определения	-	+
Оценка основных средств	+	+
Амортизация основных средств	+	+
Восстановление основных средств	+	+
Выбытие основных средств	+	+
Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности	+	+
Цель	-	+
Сфера применения	-	+
Признание основных средств	-	+
Последующие затраты	-	+
Возмещаемость балансовой стоимости – убытки от обесценения	-	+
Дата вступления в силу	-	+
Заключительные положения	-	-

Несмотря на различия в содержаниях российских и международных стандартов, некоторые позиции одинаковы по своей экономической сущности, такие как: «дата вступления в силу» и «заключительные положения». Некоторые позиции содержания стандартов одинаковы по названию, но различны по значению, формулировке и применению в учете.

В соответствии с действующим на сегодняшний день ПБУ 6/01 «Учет основных средств» - актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если одновременно выполняются следующие условия или критерии признания:

1. Объект, который предназначается для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации или для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование.
2. Объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.
3. Организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта.
4. Объект, который способен приносить организации экономические выгоды или доход в будущем.

Резюмируя вышеизложенное, необходимо отметить, что в ПБУ 6/01 «Учет основных средств», в отличие от ПБУ 6/97 «Учет основных средств», нормативно регламентированы только критерии признания объектов основных средств к учету, но ничего не сказано, что же является объектом основных средств.

Действующий стандарт ПБУ 6/01 «Учет основных средств» впервые предусматривает порог капитализации. Объекты основных средств, индивидуальная стоимость которых не выше лимита, установленного в учетной политике организации, могут отражаться в бухгалтерском финансовом учете и бухгалтерской отчетности в составе материально - производственных запасов. Лимит организация выбирает самостоятельно, но с учетом установленной предельной величины - 20 000 рублей за единицу (с 01 января 2006 года).

Следует отметить, что порог капитализации предусмотрен и в налоговом учете. Причем величина, установленная Главой 25 Налогового Кодекса, отличается от величины, установленной для целей бухгалтерского финансового учета и составляет 10 000 рублей за единицу, с 01 января 2008 года стоимостной критерий увеличен до 20 000 рублей.

Несмотря на то, что установленные лимиты капитализации, на наш взгляд, не достаточно обоснованы, и в результате инфляции, в нашей стране происходит постоянное увеличение стоимости этого вида имущества, но в целом их введение является положительным моментом, потому как соответствует мировой практике.

В отличие от ПБУ 6/01 «Учет основных средств», в МСФО 16 «Основные средства» дано определение этой группы внеоборотных активов. В соответствии с этим нормативным актом, основные средства – это материальные активы, которые используются компанией для производства или поставки товаров и услуг, для сдачи в аренду другим компаниям, или для административных целей, и, которые предполагается использовать в течение более чем одного периода.

Кроме определения объектов основных средств, в МСФО 16 «Основные средства» приведены и критерии признания этой группы внеоборотных активов, где сказано, что объект основных средств признается в качестве актива, если существует вероятность, что организация получит экономические выгоды от объекта и фактические затраты на приобретение объекта могут быть надежно оценены. Согласно первому критерию признания, организация может получить экономические выгоды только в том случае, если возьмет на себя все блага и риски, связанные с объектом. При приобретении объекта основных средств выявляется его стоимость. Этот факт деятельности организации будет отвечать второму условию признания по МСФО 16 «Основные средства».

МСФО 16 «Основные средства» применяется к основным средствам, используемым для совершенствования, обеспечения деятельности или

функционирования активов. Конкретной классификации объектов основных средств, как в ПБУ 6/01 «Учет основных средств», в МСФО 16 «Основные средства» нет.

С целью единообразного подхода к понятию объектов основных средств, нами уточнено определение, которое в последствии позволит четко определять эту группу внеоборотных активов в бухгалтерском финансовом учете. Объектом основных средств является актив, который приносит организации экономические выгоды, используется в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организации в течение периода, превышающего 12 месяцев, имеет надежную оценку, и срок полезного использования определяется его вкладом в доход организации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: издание на русском языке. Аскери-АССА, 2004.
2. Палий В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2007. – 472 с.
3. Рожнова О.В. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Финансовая Академия, 2005. – 193 с.
4. Соловьева О.В. Зарубежные стандарты учета и отчетности. – М.: Аналитика – Пресс, 2006.

УДК 658

РУБЦОВ Н.М

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

Анализ кредитоспособности заемщика затрагивает все стадии процесса кредитных взаимоотношений между кредитором и заемщиком. Он сопровождается детальным исследованием количественных и качественных характеристик заемщика с точки зрения их влияния на класс кредитоспособности, качество обеспечения по кредиту и степень кредитного риска. Особое значение в современных условиях развития рыночных отношений приобретает анализ кредитоспособности, выступающий в виде отдельного, самостоятельного блока комплексного экономического анализа и требую-

щий серьезного внимания не только со стороны кредитора, но и со стороны самого заемщика.

Выдача кредитов хозяйствующим субъектам сопряжена с большим риском для банков, вызываемым самыми разными факторами внешней и внутренней среды. В этой ситуации банкам необходимо иметь реальное представление о степени риска предоставления кредитных ресурсов тому или иному хозяйствующему субъекту, поскольку необходимо определить возможность заемщика возвратить полученные ресурсы и заплатить за их использование, т.е. речь идет об анализе и оценке кредитоспособности заемщика. В случае не возврата заемщиком предоставленных средств банк сам может оказаться в кризисной ситуации (что сейчас и наблюдается в мировой банковской сфере), ведь стабильность банка во многом определяется составом его клиентов. Кредитоспособность заемщика зависит от многих факторов, каждый из которых должен быть оценен и изучен. Значимой и весьма сложной для аналитика проблемой является определение изменения всех факторов, причин и обстоятельств, влияющих на кредитоспособность в перспективе. На практике применяется множество методов и подходов решения данной задачи, не исключающих друг друга, а дополняющих в комплексе и делающих оценку кредитоспособности заемщика соответствующей реальности.

В мировой и отечественной практике разработано множество подходов к оценке кредитоспособности заемщика – это и рейтинговая оценка совокупного учета различных показателей, состав которых не постоянен в зависимости от используемой методики, и прогнозные модели и пр. Наличие множества подходов к оценке кредитоспособности указывает на то, что не существует простой универсальной методики оценки, а попытка учесть все факторы, характеризующие понятие «кредитоспособность» приводит к «усложнению» методики оценки. Поэтому для анализа и оценки кредитоспособности коммерческие банки разрабатывают собственные методики определения кредитоспособности.

Наиболее весомой характеристикой кредитоспособности заемщика является его финансовое состояние. Существует и, на практике, применятся множество методик оценки финансового состояния предприятия, которые предполагают расчет более или мене широкого набора финансовых коэффициентов, например, в методике Сбербанка их пять, в методике ФСФО – 26. Этот метод также не лишен недостатков, например, существуют следующие возражения по поводу использования в финансовом анализе слишком большого числа коэффициентов:

- во-первых, просто нет необходимости в таком большом количестве финансовых коэффициентов, так как многие из них находятся между собой в тесной функциональной зависимости;

- во-вторых, изобилие применяемых в анализе финансовых коэффициентов может привести к противоречивым выводам.

Оценка потенциальной кредитоспособности (финансового состояния) предприятия чаще всего основывается на следующих параметрах:

- ликвидность;
- платежеспособность;
- рентабельность;
- финансовая независимость.

Эти критерии не являются постоянными в оценки кредитоспособности в разных странах. Сравнительный анализ методики банков России и зарубежных стран приведен ниже.

Страна	Основные критерии кредитоспособности заемщика
Россия	- финансовые результаты (прибыль, убыток); - ликвидность (платежеспособность); - рыночная позиция (в частности, деловая активность); - движение денежных потоков, прогноз на срок кредитования.
Австрия	- эффективность капитала; - коэффициенты ликвидности; - акционерный капитал.
Франция	- прикладная оценка кредитоспособности, специфическая для каждого банка (трудовые ресурсы, производственные ресурсы и т.д.);
Австралия	- финансовые коэффициенты рассчитанные по бухгалтерской отчетности заемщика; - показатели денежного потока;
Америка	- анализ финансовой отчетности заемщика; - качество финансовой отчетности заемщика; - анализ отраслевой деятельности заемщика.

Практически во всех методиках оценки финансового состояния и кредитоспособности заемщика центральное место занимают показатели ликвидности, под которой понимается способность предприятия оперативно высвободить из хозяйственного оборота денежные средства, необходимые для нормальной финансово-хозяйственной деятельности и погашения его обязательств. Анализ набора показателей ликвидности, способов их расчета и нормативные значения, применяющиеся в различных методиках оценки финансового состояния и кредитоспособности заемщика, позволил сделать ряд выводов:

- одни и те же по способу расчета коэффициенты носят в разных методиках разные названия, не зная формулы, достаточно трудно наверняка определить, что же конкретно имеется в виду;
- заметный разброс нормативных значений коэффициентов.

Платежеспособность заемщика определяется его способностью генерировать денежные потоки, достаточные для нормального функционирования фирмы и для погашения всех текущих обязательств (включая обязательства по предполагаемому кредиту) на период пользования кредитом. Для определения платежеспособности потенциального заемщика банки

анализируют предоставляемое им технико-экономическое обоснование кредита. Возможность обслуживания и выплаты кредита с учетом других обязательств определяется на основе данных о предполагаемых источниках погашения кредита (оборотный капитал, прибыль и др.). При этом определяется денежное покрытие с учетом предполагаемых выплат по запрашиваемому кредиту (отношение денежных средств нетто по основной деятельности к сумме процентных выплат и возврата кредита).

Как правило, банки оценивают обороты по основной деятельности заемщика с точки зрения их объема и динамики, при этом учитываются причины колебаний оборота – сезонность отрасли, проблемы с поставками и сбытом, зависимость от разовых сделок.

Для оценки кредитоспособности применяются также показатели прибыльности (рентабельности), финансовой независимости, изучается состав и качество дебиторской и кредиторской задолженности, а также их соотношение.

Конкретный набор финансовых показателей и их нормативных значений, применяемых для оценки кредитоспособности заемщиков, определяется самими банками, никаких общих нормативных требований нет. Многие коммерческие банки разрабатывают и применяют нормативные значения финансовых коэффициентов в отраслевом разрезе – от наиболее общей дифференциации (например, промышленность – торговля), до более детальных отраслевых критериев оценки.

В данной статье представлена оценка кредитоспособности ЗАО «Румянцевская текстильная фабрика» на основе анализе финансовых коэффициентов, денежных потоков и вероятности дефолта (банкротства) заемщика

Выбор финансовых коэффициентов определяется особенностями клиентуры банка, возможными причинами финансовых затруднений, кредитной политикой банка. Достаточными коэффициентами для использования в оценки кредитоспособности выбраны:

1. коэффициенты ликвидности;
2. показатели оборачиваемости;
3. показатели финансового левириджа;

Анализ оценки кредитоспособности идет с общей оценки финансового состояния ЗАО «Румянцевская текстильная фабрика» по данным агрегированного баланса. При рассмотрении статей баланса в динамике баланс признан не ликвидным во всех исследуемых интервалах времени.

Для анализа ликвидности использовался ряд относительных показателей – коэффициентов, характеризующих также качество структуры бухгалтерского баланса. Это следующие коэффициенты: коэффициент абсолютной ликвидности, «критической оценки», текущей ликвидности. В результате анализа выявлено, что организация не достаточно платежеспособна даже в случае мобилизации всех оборотных средств. Коэффициенты оборачиваемости дополняют коэффициенты ликвидности и позволяют

сделать заключение более обоснованным. Коэффициенты прибыльности характеризуют эффективность использования всего капитала, включая его привлеченную часть. Их разновидностью, в частности, являются коэффициенты рентабельности. По расчетам выявлено, что деятельность ЗАО «Румянцевская текстильная фабрика» является рентабельной. При этом необходимо отметить, прирост рентабельности продаж. Вместе с тем необходимо отметить низкую рентабельность активов и собственного капитала. В последнем случае недостаточный уровень рентабельности собственного капитала обусловлен высоким уровнем собственных источников финансирования деятельности.

Анализ денежного потока – метод оценки кредитоспособности клиента коммерческого банка, в основе которого лежит использование фактических показателей, характеризующих оборот средств клиента в отчетном периоде. Этим он принципиально отличается от метода оценки кредитоспособности клиента на основе системы финансовых коэффициентов.

Анализ денежного потока заключается в сопоставлении оттока и притока у заемщика за период, обычно соответствующий сроку испрашиваемой ссуды.

Элементами притока средств за период являются:

- прибыль, полученная в данном периоде;
- амортизация, начисленная за период;
- высвобождение средств (из запасов, дебиторской задолженности, основных средств и прочих активов);
- увеличение кредиторской задолженности;
- рост прочих пассивов;
- увеличение акционерного капитала;
- выдача новых ссуд.

В качестве элементов оттока средств выделяют:

- уплату налогов, процентов, дивидендов, штрафов и пеней;
- дополнительные вложения средств в запасы, дебиторскую задолженность, прочие активы, основные средства;
- сокращение кредиторской задолженности;
- уменьшение прочих пассивов;
- отток акционерного капитала;
- погашение ссуд.

Разница между притоком и оттоком средств характеризует величину общего денежного потока. Изменение размера запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, прочих активов и пассивов, основных средств по-разному влияет на общий денежный поток. Для определения этого влияния сравнивают остатки по статьям запасов, дебиторов, кредиторов на начало и конец периода.

Рассматривая показатели денежных потоков по видам деятельности, было отмечено, что остаток денежных средств на начало периода и поступлений денежных средств по текущей деятельности недостаточны для погашения задолженностей. Для компенсации данного разрыва организация вынуждена была реализовать основные средства и прибегать к заимствованию денежных средств. Повторение данной ситуации из года в год не является нормальным, снижает имущественный потенциал организации, и как следствие, негативно сказывается на общих результатах деятельности.

Оценка вероятности дефолта заемщика определялась с использованием различных моделей оценки вероятности банкротства, а именно Z-счет Альтмана, шестифакторной модели О.П. Зайцевой и модели Иркутского университета. Данные расчета приведены ниже.

Модель	Значение по годам	
	2006 год	2007 год
Альтман		
x1	0,22	0,19
x2	0,001	0,005
x3	0,037	0,049
x4	3,87	2,54
x5	0,69	0,64
интегральный показатель	3,40	2,56
О.П. Зайцева		
К1	0,001	0,007
К2	0,69	0,86
К3	31,48	37,00
К4	0,001	0,008
К5	2,74	2,54
К6	1,45	1,57
интегральный показатель	6,78	7,90
Иркутский университет		
К1	0,42	0,45
К2	0,001	0,007
К3	0,69	0,64
К4	0,001	0,007
интегральный показатель	3,60	3,85

Как видно из представленных данных угроза банкротства ЗАО «Румянцевская текстильная фабрика» в течение ближайшего года не возможна.

УДК 658

СЮТКОВА Т.А.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

Вопрос оценки незавершенного производства (НЗП) очень актуален для предприятий выполняющих работы (услуги), которые характеризуются длительным циклом выполнения и наличием незавершенных этапов (договоров) на конец отчетных (налоговых) периодов. Поэтому необходимо регулярно производить оценку выполнения отдельных этапов производства для целей учета.

В связи с этим в бухгалтерском и налоговом учете существует понятие «незавершенное производство» (далее НЗП). Но присутствуют различия в налоговом и бухгалтерском учете оценки НЗП.

Определение незавершенного производства для целей бухгалтерского учета дано в п. 63 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, которое утверждено Приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н. В соответствии с указанным документом к незавершенному производству относятся продукция (работы), не прошедшая всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, а также изделия неукомплектованные, не прошедшие испытания и технической приемки.

Для целей налогообложения понятие НЗП дано в НК РФ. В соответствии с п. 1 ст. 319 НК РФ под незавершенным производством понимается продукция (работы, услуги) частичной готовности, то есть не прошедшая всех операций обработки (изготовления), предусмотренных технологическим процессом. В НЗП включаются законченные, но не принятые заказчиком работы и услуги. К НЗП относятся также остатки невыполненных заказов производств и остатки полуфабрикатов собственного производства. Материалы и полуфабрикаты, находящиеся в производстве, относятся к НЗП, если они уже подверглись обработке. Определение незавершенного производства, данное в гл. 25 НК РФ, практически аналогично определению НЗП в бухгалтерском учете. Разница заключается в том, что в бухгалтерском учете перечень объектов НЗП шире, так как учитываются еще и изделия неукомплектованные, не прошедшие испытания и технической приемки.

Состав же НЗП для целей исчисления налога на прибыль приведен в п. 1 ст. 319 НК РФ:

- незавершенные или завершенные, но не принятые заказчиком работы, услуги;
- подвергшиеся обработке материалы и полуфабрикаты, находящиеся в производстве;
- остатки невыполненных заказов производств;
- остатки полуфабрикатов собственного производства.

В бухгалтерском учете объем незавершенного производства определяется, как правило, одним из следующих методов:

- фактическим взвешиванием;
- штучным учетом;
- объемным измерением;
- условным пересчетом;
- по данным партионного учета.

Выбор того или иного метода оценки остатков НЗП в бухгалтерском учете зависит от метода учета затрат, и предприятие должно закрепить их в приказе об учетной политике для целей бухгалтерского учета.

Ниже приведен механизм учета затрат в НЗП для целей бухгалтерского учета за период.

По способу включения в себестоимость продукции затраты подразделяются на прямые и косвенные (или накладные).

Прямые - это те, которые непосредственно (прямо) можно отнести к конкретному виду продукции. Прямые расходы, связанные непосредственно с выпуском продукции, выполнением работ и оказанием услуг, в момент их возникновения на основании первичных документов подлежат отражению по дебету калькуляционных счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства» в корреспонденции с кредитом счетов учета производственных запасов, расчетов с персоналом по оплате труда и др.

Косвенные затраты нельзя прямо отнести к конкретному виду продукции. Они относятся ко всем (или нескольким) видам продукции сразу. Косвенные расходы подлежат предварительному учету на счетах 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы». Счета 25, 26 дебетуются в корреспонденции с кредитом счетов учета производственных запасов, расчетов с персоналом по оплате труда, расчетов с другими организациями (лицами) и др.

При выборе организацией варианта калькулирования полной фактической себестоимости эти расходы должны в конечном итоге включаться в себестоимость объекта калькулирования после предварительного распределения, то есть косвенно.

Распределение косвенных расходов между объектами калькулирования может производиться пропорционально определенным, утвержденным учетной политикой показателям, например:

- прямым расходам по объекту калькулирования;
- расходам на оплату труда по объекту калькулирования;
- материалам и т.д.;
- в общей доле этих расходов в целом по организации.

По завершении этих расчетов необходимые доли косвенных расходов списываются в конечном итоге в дебет счета 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства» по каждому объекту калькулирования, в корреспонденции с кредитом счетов 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы».

После завершения учета затрат, распределения услуг вспомогательного производства и распределения косвенных расходов в бухгалтерском учете организации выявляется величина показателя об учтенных в отчетном периоде затратах на производство.

Далее фактически производится распределение затрат между законченной и незаконченной продукцией. Для этого необходимо исчислить затраты на брак продукции (отходы) и исчислить затраты в НЗП на конец периода или затраты на готовую продукцию.

В результате этих расчетов образуется сальдо по счетам 20 (23), которое и будет в учете отражать затраты в незавершенном производстве.

В бухгалтерском учете существует еще и метод списания расходов со счета 26 в качестве условно-постоянных расходов прямо на счет 90 «Продажи» без распределения и минуя счета учета затрат 20 (23). Этот метод носит название неполной или усеченной себестоимости, такой способ установлен в п. 9 ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденного Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33н.

Согласно п. 1 ст. 319 НК РФ оценка остатков НЗП для целей налогового учета осуществляется налогоплательщиком на конец текущего месяца. Сумма остатков НЗП на конец текущего месяца включается в состав прямых расходов следующего месяца.

Если налогоплательщик определяет доходы и расходы по методу начисления, то на основании п. 1 ст. 318 НК РФ расходы на производство и реализацию, осуществленные в течение отчетного (налогового) периода, подразделяются на:

- прямые расходы;
- косвенные расходы.

Согласно п. 1 ст. 319 НК РФ порядок распределения прямых расходов (формирования стоимости НЗП) необходимо устанавливать в учетной политике для целей налогообложения и применять его в течение двух налоговых периодов, то есть не менее двух лет. В случае если отнести прямые расходы к конкретному производственному процессу по изготовлению

данного вида продукции (работ, услуг) невозможно, налогоплательщик в своей учетной политике для целей налогообложения самостоятельно определяет механизм распределения указанных расходов с применением экономически обоснованных показателей.

Если прямые расходы относятся к расходам текущего отчетного (налогового) периода по мере реализации продукции, работ, услуг, в стоимости которых они учтены, то сумма косвенных расходов на производство и реализацию, осуществленных в отчетном (налоговом) периоде, в полном объеме относится к расходам текущего отчетного (налогового) периода.

В налоговом учете к косвенным расходам на производство и реализацию отнесены все оставшиеся расходы, т.е. те, которые не учтены в налоговой стоимости продукции (не относятся к прямым) и не признаются внереализационными расходами согласно ст. 265 НК РФ, но в принципе признаются расходами в целях гл. 25 НК РФ (п. 1 ст. 318 НК РФ). При этом сумма косвенных расходов отчетного (налогового) периода в полном объеме относится на уменьшение прибыли этого периода (п. 2 ст. 318 НК РФ).

Получается, что часть косвенных расходов бухгалтерского учета в налоговом учете может относиться к прямым расходам.

Такое расхождение в классификации расходов не столь существенно для целей налогообложения, если в конечном счете расходы, называемые по-разному в налоговом и бухгалтерском учете, включаются в себестоимость и, соответственно, формируют НЗП в том и другом учете.

Но существенны такие расхождения в классификации расходов, которые приводят к расхождению между фактической себестоимостью в налоговом и бухгалтерском учете.

Наиболее распространенный случай расхождения себестоимости - это когда общехозяйственные расходы в бухгалтерском учете включаются в себестоимость продукции (т.е. счет 26 распределяется на счет 20) и, соответственно, в НЗП, а в налоговом учете эти же расходы признаются косвенными, сразу списываются и, соответственно, в НЗП не включаются.

В целях упрощения бухгалтерского учета плательщика налога на прибыль положения учетной политики в целях бухгалтерского и налогового учета должны предусматривать одинаковый состав расходов, включаемых в себестоимость продукции.

Для организаций, применяющих ПБУ 18/02, при наличии расхождений между суммой НЗП в бухгалтерском и налоговом учете имеются расхождения и в сумме признаваемых в отчетном периоде расходов, и возникает необходимость отражения постоянных или временных разниц согласно ПБУ 18/02.

В этой связи в бухгалтерском учете необходимо отразить налогооблагаемую постоянную и временную разницу и соответствующее ей отложенное налоговое обязательство.

В бухгалтерском учете могут быть составлены проводки:

09 - 68. Налог на прибыль – начислен отложенный налоговый актив по вычитаемым временным разницам, относящимся к готовой продукции.

68 - 77 - начислено отложенное налоговое обязательство по налогооблагаемым временным разницам, относящимся к косвенным расходам.

68 - 09- погашен отложенный налоговый актив прошлого периода.

77 - 68 – погашено отложенное налоговое обязательство прошлого периода.

Временная разница, составляющая оценку НЗП и не участвующая в формировании финансового результата текущего периода, в следующем периоде будет списана в себестоимость. Она образует очередное налоговое обязательство.

68-77 – начислено отложенное налоговое обязательство по себестоимости партии реализованной готовой продукции, остававшейся в НЗП прошлого периода.

УДК 336.6 (075.8)

ТОЛСТОВА А.С.

АУТСОРСИНГ КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКИМИ РИСКАМИ

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

Как показали наши исследования, проблема анализа, оценки и управления бухгалтерскими рисками имеет самостоятельное теоретическое и прикладное значение. Однако решение этой проблемы применительно к российским реалиям осложняется отсутствием какой-либо теоретической базы в отношении бухгалтерских рисков как таковых.

По нашему мнению, эффективное управление бухгалтерскими рисками возможно только при использовании специальной системы регулирования этих рисков самими предприятиями и организациями.

Одним из наиболее эффективных способов снижения бухгалтерского риска является предлагаемая аудиторами услуга – аутсорсинг (синонимами являются также «бухгалтерское обслуживание», «бухгалтерское сопровождение»).

Понятие аутсорсинга в российском законодательстве отсутствует. Данный термин заимствован из английского языка (от англ. «outsourcing» - дословно - «использование чужих ресурсов»). Соответственно, аутсорсинг – передача на договорной основе непрофильных функций хозяйствующего субъекта внешним исполнителям (аутсорсерам), специализирующимся в конкретной области и обладающим соответствующими знаниями, опытом

и техническими ресурсами. Организация-заказчик аутсорсинговых услуг получает возможность сосредоточиться на основном бизнесе и зачастую сократить издержки на содержание собственного персонала.

Сущность бухгалтерского аутсорсинга состоит в том, что аудиторская фирма, заключив договор с предприятием, берет на себя ведение бухгалтерского учета на нем. Такую возможность предоставляет пп. «в» п. 2 статьи 6 ФЗ «О бухгалтерском учете», которая разрешает руководителю организации либо «передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета специализированной организации», либо «вести бухгалтерский учет лично». При этом использование аутсорсинговых услуг должно быть отражено в учетной политике организации-заказчика.

Использование услуг аутсорсинга в области бухгалтерского учета позволяет обеспечить непрерывность текущей работы сотрудников, соблюсти сроки подготовки и сдачи отчетности, минимизировать возможные бухгалтерские и налоговые риски.

Как показали наши исследования, в настоящее время применяются следующие виды аутсорсинга.

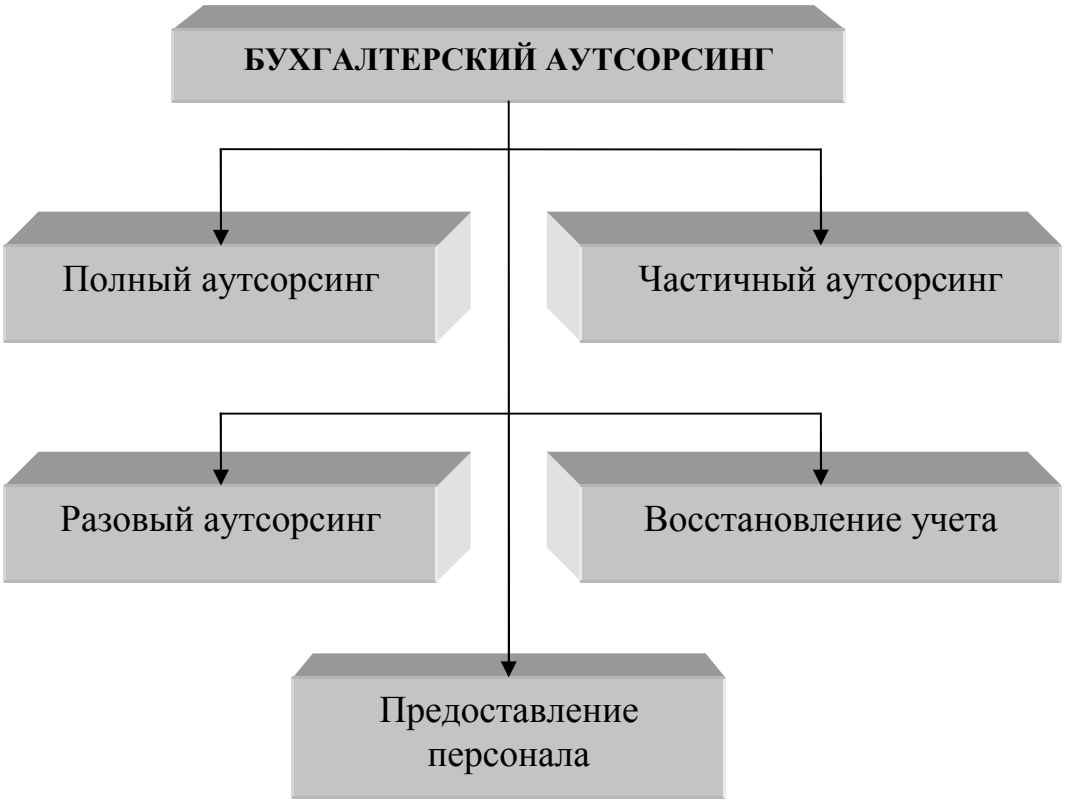

Рис. 1. Виды аутсорсинговых услуг, применяемых в целях снижения бухгалтерских рисков

Полный аутсорсинг. В случае, когда клиент поручает аутсорсинговой фирме полностью вести бухгалтерский учет - фирма берет на себя все обязанности по ведению бухгалтерского и учета налогообложения, а также

по своевременному представлению бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности в соответствующие органы. Все работы производятся на территории аудиторской фирмы и на ее оборудовании, что позволяет клиенту не иметь ни должностей бухгалтеров в штате предприятия, ни рабочих мест для них. Клиент должен лишь своевременно извещать фирму о произведенных хозяйственных операциях и передавать для обработки первичные документы.

При всем своем удобстве данная форма аутсорсинга не получала пока широкого распространения в силу причин юридического характера. Дело в том, что согласно п. 3 ст. 7 ФЗ «О бухгалтерском учете» при такой форме обслуживания аудиторская фирма приобретает дополнительные функции, связанные возможностью осуществления контроля за движением имущества (в том числе и денежных средств) клиента. Открытие аутсорсеру финансовой информации может привести к нарушению конфиденциальности.

Частичный аутсорсинг предусматривает, что клиент берет контрольные функции на себя (руководитель фирмы возлагает на себя обязанности главного бухгалтера), а аутсорсинговая фирма ведет учет на отдельных участках и/или составляет отчетность. Все работы, как и при первом варианте, производятся на территории аудиторской фирмы и на ее оборудовании, что позволяет клиенту не иметь ни должностей бухгалтеров в штате предприятия, ни рабочих мест для них. Клиент составляет и передает фирме для обработки всю первичную документацию, фирма составляет соответствующие бухгалтерские регистры и отчетность и сдает ее в соответствующие адреса, либо передает клиенту. Наиболее трудоемким и, соответственно, наиболее востребованным является в настоящее время аутсорсинг заработной платы. Услуги аутсорсера по начислению заработной платы и соответствующих налогов могут включать расчет вознаграждения на основании данных, полученных от организации-клиента, начисление единого социального налога, обязательных и добровольных страховых взносов в фонды, НДФЛ, составление деклараций и отчетов в налоговые органы и органы статистики, Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и т.д. Кроме того, в этом случае легче соблюсти принцип конфиденциальности информации о заработной плате сотрудников организации.

Основной особенностью **разовых аутсорсинговых услуг** является ограничение либо времени оказания услуги, либо объема работы. Необходимость привлечения специалистов из сторонней организации обычно вызвана тем, что на бухгалтерию организации возлагается дополнительная работа по отношению к тому объему работы, который обычно ею выполняется.

Могут неожиданно возникать ситуации, в которых необходима помощь специалистов со стороны. Но во многих случаях о периодах, когда нагрузка на бухгалтеров существенно увеличивается, известно заранее. Например, ежегодно до 1 апреля каждая организация обязана подготовить и предоставить в налоговые органы сведения о доходах физических лиц, выплаченных

ею за предыдущий налоговый период, и суммах исчисленного (удержанного) налога на доходы физических лиц по ф. 2-НДФЛ для каждого сотрудника. Для организации, численность персонала которой значительна, выполнение данной работы в положенный срок может означать значительное увеличение нагрузки на работников бухгалтерии. Вместе с тем очевидно, что нанимать нового сотрудника в бухгалтерию в такой ситуации нецелесообразно, так как данный участок работы является временным и по истечении периода составления отчетности у принятого в штат организации специалиста не будет работы. Найти же квалифицированного сотрудника на временную работу нелегко. Поэтому разовый аутсорсинг, гарантирующий получение услуг высококвалифицированного специалиста в области бухгалтерского учета, является, на наш взгляд, наиболее приемлемым в данном случае.

Необходимость в **восстановлении учета** возникает при обнаружении фактов неправильного ведения бухгалтерского и учета налогообложения за предыдущие периоды или его отсутствия на определенных участках. Восстановление учета может охватывать подготовку учетных регистров бухгалтерского и учета налогообложения, исчисление налогов, составление исправительных записей по прошлым периодам для отражения в текущей бухгалтерской отчетности организации, заполнение исправительных деклараций и др.

Очевидно, что при необходимости ведения текущей работы и составления текущей отчетности работа по восстановлению учета за прошлые периоды (без увеличения штата бухгалтерии) может быть затруднена или отложена. А это, в конечном счете, может привести к неблагоприятным последствиям для организации. Привлечение специализированной организации для выполнения такой работы позволит организации сократить затраты на наем постоянных сотрудников, высвободить время собственного персонала, обеспечить непрерывность текущей работы бухгалтерии, соблюсти сроки подготовки и сдачи отчетности, минимизировать возможные бухгалтерские и налоговые риски.

Одним из новых и быстро развивающихся направлений в сфере аутсорсинга является услуга предоставления персонала. На основании договора, предусматривающего предоставление персонала, сотрудники аутсорсинговой организации командируются непосредственно в офис клиента на согласованный срок для выполнения определенных участков работ или определенных должностных обязанностей. Такие услуги востребованы в случаях необходимости замены сотрудника в связи с длительными отпусками или командировками. В случаях, когда для временного выполнения работы нецелесообразно нанимать постоянного сотрудника, также используется данная услуга. Например, при составлении годовой отчетности, при сдаче налоговых деклараций. Период, на который временный сотрудник направляется аутсорсинговой компанией к клиенту, согласовывается сторонами.

При любом из этих вариантов аутсорсинговая фирма гарантирует правильность ведения учета и составления отчетности и несет полную ответственность за ущерб, нанесенный клиенту по ее вине. Заказывая аутсорсинг, клиент передает аутсорсинговой фирме не только функции своей бухгалтерии, но и существенную часть своих рисков, то есть он получает хорошо отлаженную и гарантированную ответственностью аутсорсеров систему учета на своем предприятии. Безусловно, каждый человек, даже компетентный, имеет право на ошибку, но для организации, воспользовавшейся аутсорсинговыми услугами, это уже не имеет большого значения, так как устранено самое главное – вероятность риска. Все риски, связанные с ошибками в учете (бухгалтерские риски), расчетом налогов (налоговые риски), своевременностью сдачи отчетов и деклараций несет фирма-исполнитель.

УДК 336.6 (075.8)

ТОЛСТОВА А.С.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна УлГТУ)

Потребность в создании системы внутреннего контроля на предприятиях обусловлена не только требованиями фондовых рынков, но и необходимостью обеспечения достоверной информацией об активах и обязательствах компаний, а также борьбы со злоупотреблениями, связанными с нарушением законодательства. Система внутреннего контроля должна рассматриваться как неотъемлемый процесс всей деятельности организации, иначе, как показывает практика, данная система будет либо очень затратной, либо низкоэффективной.

Контроль (от франц. «controle» - «пересмотр», «проверка чего-либо») – это составная часть управления экономическими объектами и процессами, заключающаяся в наблюдении за объектом с целью проверки соответствия наблюдаемого состояния объекта желаемому и необходимому состоянию, предусмотренному законами, положениями, инструкциями, другими нормативными актами, а также программами, планами, договорами, проектами, соглашениями. [1]

В научной литературе существует множество различных определений внутреннего контроля, отличающихся в основном подходами, используемыми в его изучении.

Внутренний контроль (англ. «administrative review», «internal audit») – это «система мер, организованных руководством предприятия и осуществляемая на предприятии с целью наиболее эффективного выполнения всеми работниками своих обязанностей при совершении хозяйственных операций» [2].

На уровне предприятия эффективность использования производственных ресурсов хозяйствующих субъектов во многом зависит от действенности системы внутреннего контроля. В соответствии со стандартами аудиторской деятельности система внутреннего контроля – совокупность организационной структуры, методик и процедур, принятых руководством экономического субъекта в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности. [3]

В осуществлении контроля важное место отводится работникам учетной службы субъекта хозяйствования, так как именно они проверяют действия отдельных должностных лиц, вскрывают недостатки, нарушения или злоупотребления в их деятельности, устанавливают причины нарушений и виновных лиц. Бухгалтерский учет фиксирует ту сторону деятельности предприятия, которая интересует органы финансового контроля. Поэтому бухгалтерский учет является информационной базой для последующего финансового контроля. В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» к задачам учета относится «обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям для контроля за соблюдением законодательства РФ». Также и сам процесс бухгалтерского учета может стать предметом контроля (контроль за контролем).

Взаимосвязь бухгалтерского учета и контроля заключается в том, что, с одной стороны, бухгалтерскому учету уже присуща контрольная функция. При этом контроль выступает частью учетного процесса на всех его стадиях. Однако контрольная функция может и не реализоваться и нарушения могут быть не выявлены при условии, например, неправильной квалификации факта хозяйственной жизни, но правильного применения двойной записи при отражении на счетах бухгалтерского учета.

Исходя из вышеизложенного, на наш взгляд, можно выделить один из видов внутреннего контроля – бухгалтерский контроль (англ. «accounting control»). Именно эта категория контроля еще не нашла должного развития в современной экономической науке. Согласно мнению Ковалевой О.В., в процессе контроля бухгалтерского учета оценивается достоверность полученной информации, сравниваются фактические данные с ожидаемыми. Целью контроля состояния и движения имущества, обязательств и хозяйственных операций является предотвращение негативных явлений и тенденций в хозяйственной деятельности. [4]

В зарубежной теории и практике бухгалтерский контроль включает план организации и методику проверки сведений, касающихся сохранения активов и повышения надежности финансовых сведений, включаемых в

финансовые отчеты. Бухгалтерский контроль касается главным образом систем допуска к бухгалтерским данным и контроля за активами, мероприятий внутреннего аудита и других систем, касающихся финансовых аспектов деятельности организации. Ответственность за разработку и использование соответствующей системы внутреннего бухгалтерского контроля возлагается на администрацию. [5,6,7]

Контроль бухгалтерской информационной системы является одним из основных направлений контроля. Поэтому можно выделить такую составляющую часть системы внутреннего контроля, как система внутреннего контроля бухгалтерских рисков.

Система внутреннего контроля бухгалтерских рисков должна включать организацию внутри экономического субъекта и его силами:

- отслеживание изменений в законодательных актах для предотвращения возникновения неопределенности в учете;
- своевременный и достоверный бухгалтерский учет наличия и изменения бухгалтерских рисков;
- оценка величины бухгалтерских рисков и их последствий;
- предотвращения ошибок и искажений отчетности как последствий бухгалтерских рисков;
- обеспечение своевременной подготовки и переподготовки бухгалтерских кадров предприятия для подержания профессионализма на должном высоком уровне;
- отражение в учете и бухгалтерской отчетности бухгалтерских рисков организации.

Мы считаем, что цели организации системы внутреннего контроля бухгалтерских рисков на предприятии заключаются в следующем:

1. обеспечение упорядоченной и эффективной работы предприятия;
2. создание условий для снижения бухгалтерских рисков в целях соблюдения политики руководства каждым работником предприятия;
3. обеспечение непрерывности деятельности предприятия.

Эффективная система внутреннего контроля значительно уменьшает неопределенность, в том числе и в бухгалтерском учете, позволяет прогнозировать кризисные ситуации и определить более перспективные направления деятельности предприятия.

Внутренний контроль бухгалтерских рисков – это форма обратной связи, благодаря которой субъект, управляющий системой бухгалтерского учета, получает необходимую информацию о ее действительном состоянии для правильной оценки неопределенности в бухгалтерском учете и ее последствий.

Таким образом, системы внутреннего контроля будет более эффективной, если при ее формировании учесть такую составляющую, как внутренний контроль бухгалтерских рисков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.
1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с. – (Б-ка словарей "ИНФРА-М").
2. Сотникова Л.В. Внутренний контроль и аудит. Учебник / ВЗФЭИ. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. – 239 с. – с. 9.
3. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности N 8 "Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом" утв. Постановлением Правительства РФ от 4 июля 2003 г. N 405.
4. Ковалева О.В. Бухгалтерский учет и аудит бухгалтерской отчетности коммерческих предприятий. - Ростов н/Д: Феникс, 2000. - 512 с., с. 10-11.
5. Адамс Р. Основы аудита: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. - 398 с.;
6. Бриттон Э., Ватерстон К. Вводный курс по бухгалтерскому учету, аудиту и анализу. Самоучитель: Пер. с англ. И.А. Смирновой / Под ред. Я.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 328 с.;
7. Робертсон Дж. Аудит: Пер. с англ. - М.: KPMG, Аудиторская фирма "Контакт", 1993. - 496 с.

УДК 658 3/8: 331.101.262: 347.78

ШЕРДАКОВА Т.А., ПОРОШИНА О.О.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕТОДОВ ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

(Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

На современном этапе развития экономики важное значение приобретают нематериальные факторы производства как источники добавленной стоимости и конкурентных преимуществ. В условиях «новой экономики», где превалируют интеллектуальные ресурсы, возрастает необходимость их измерения с целью оценки ресурсной базы предприятия и разработки направлений инвестирования. Интеллектуальные ресурсы, представленные интеллектуальным потенциалом персонала и интеллектуальными активами, заключенными в интеллектуальной собственности, представляют интеллектуальный капитал предприятия. Интеллектуальный капитал является индикатором роли использования знаний в организации.

Вложения в интеллектуальный капитал, как показывает мировая практика, являются наиболее рентабельными. При выборе направлений распределения объемов инвестиций, которые будут использованы для развития

материальных активов и интеллектуального капитала, в первую очередь нужна объективная оценка интеллектуального капитала организации. В исследованиях и разработках приобретение и накопление знаний занимают значительное место. Но создаваемый при этом интеллектуальный капитал не находит отражения в балансовых отчетах.

Существуют определенные методические подходы к измерению и оценке стоимости интеллектуального капитала, но единого подхода к тому, какую систему считать самой совершенной, по-прежнему нет. Поэтому наиболее верным будет в данном случае просто начать оценивать интеллектуальные активы, не дожидаясь, пока ученые и практики придут к согласию по поводу того, какую систему измерения признать стандартом. Гораздо важнее, чтобы организация регулярно оценивала свои интеллектуальные активы, а методологию такой оценки всегда можно уточнить впоследствии после достижения консенсуса о едином подходе к измерению и оценке стоимости интеллектуального капитала.

Можно отметить две основные причины, по которым организациям следует оценивать свои интеллектуальные активы. Во-первых, и это важнее всего, такая оценка позволяет выявить компоненты знаний, присутствующие в организации, чтобы ими можно было управлять и развивать их. В этом заключается смысл оценки интеллектуального капитала с точки зрения решения внутренних задач. Во-вторых, такая оценка необходима для выявления истинной стоимости организации, которая может быть объявлена на фондовом рынке. Обе эти причины важны, поскольку полученная оценка вооружает руководителей сведениями, необходимыми для планирования ее будущего развития. Западные ученые отдают приоритет второй причине, обуславливая тем, что она позволяет включить нематериальные активы в общую стоимость компании, делая их доступными для бухгалтерского учета. Истинную стоимость организации невозможно правильно оценить без учета таких факторов, как корпоративная культура, доступ к рынкам, численность работников знаний, узнаваемость брендов, позиции в конкурентной борьбе. Однако для белорусских предприятий, на наш взгляд, первоочередность принадлежит первой причине, поскольку важное значение имеет осознание роди интеллектуального капитала в деятельности предприятия и затем отражение интеллектуального капитала в отчетах предприятия.

Оценка и измерение интеллектуального капитала предприятия как было отмечено выше, необходимы для того, чтобы знать, каким интеллектуальным потенциалом обладает организация, и что может принести ей добавленную стоимость.

Рассматривая подходы к измерению и оценке стоимости интеллектуального капитала, которые разработаны западными учеными и собственно самими корпорациями, следует отметить, что они не приспособлены к оценке деятельности отечественных организаций. Однако не следует пол-

ностью отказаться от данных методических подходов, а принять некоторые их положения с целью развития организации. Важной задачей является осознание роли интеллектуального капитала в деятельности организации и возможность осуществления попытки измерять и оценить интеллектуальный капитал.

Концепция интеллектуального капитала тесно связана с концепцией управления бизнесом посредством измерения и классификации. Это крайне важно с позиций обеспечения эффективного менеджмента, так как результативное управление предполагает возможность количественной и качественной оценки объектов и процессов. Разработчики систем измерения интеллектуального капитала утверждают, что измерение элементов, которые в прошлом не подвергались количественной и качественной оценке, позволит менеджерам получить более ясное представление о способности организации достичь своих целей.

Одна из причин создания систем измерения и оценки стоимости интеллектуального капитала заключается в стремлении идентифицировать и использовать активы, которые прежде оставались нераспознанными.

Планируя достижение определенной цели, организация должна оценить свое нынешнее состояние, определить разрыв между ним и желаемым будущим состоянием и, наконец, сформировать последовательность действий, необходимых для устранения этого разрыва.

В современном деловом мире идентификация нынешнего состояния организации требует оценки всех ее активов. Необходимо оценить, в какой степени все имеющиеся у нее активы обеспечивают ее структурными, информационными и материальными ресурсами, необходимыми для достижения рассматриваемой цели организации. Ключевым процессом в такой оценке является измерение активов на основе показателей, отражающих влияние на степень достижения корпоративных целей. Эти показатели должны быть выбраны так, чтобы с их помощью можно было понять, в какой степени имеющиеся нематериальные активы организации способствуют достижению стоящей перед ней цели. Проблема заключается в оценке этих активов и выявлении недостающих элементов с тем, чтобы на их основе решить, может ли обнаруженный дефицит быть восполнен, или следует вовсе отказаться от проекта. При этом полученные величины показателей должны стать основой управленческих решений и действий организации. Таким образом, измеряемые показатели должны быть релевантными конкретным целям и давать представление о том, что необходимо сделать для их достижения, если это вообще возможно.

Одним из наиболее распространенных методов оценки стоимости интеллектуального капитала считается схема, предложенная братьями Рус. Данная схема состоит из трех этапов измерения интеллектуального капитала:

1. Формирование языка для описания интеллектуального капитала;
2. Определение показателей интеллектуального капитала;
3. Создание отчета об интеллектуальном капитале.

На рисунке 1 отражены основные этапы измерения и оценки стоимости интеллектуального капитала, используя которые организация может самостоятельно выбрать ту классификацию и те показатели, которые для нее являются основополагающими.

Рисунок 1 - Схема измерения интеллектуального капитала предприятия

1 этап. Формирование языка интеллектуального капитала. Этот этап включает определение самого понятия интеллектуального капитала и классификацию элементов. При такой классификации активы организации разделяются на группы, относимые к физическому, финансовому и интеллектуальному капиталу. Подобная классификация позволяет исключить некоторые активы из интеллектуального капитала и таким образом, по крайней мере, определить те из них, которые интеллектуальным капиталом не являются. Конкретный способ классификации активов зависит от разделяемого авторами отчета об интеллектуальном капитале, а также видения будущего организации и отрасли. Важно, чтобы классификация и язык, разработанный для обсуждения интеллектуального капитала, были понятны и отвечали потребностям пользователей отчетов об интеллектуальном капитале.

Главное условие данной схемы – это не переусложнить задачу.

2 этап. Определение показателей интеллектуального капитала. Как правило, предлагаемые показатели оказываются более адекватными, если они выбираются совместно с людьми, занятыми в областях, в которых будут проводится измерения, и людьми, которые будут проводить эти измерения. Определение показателей необходимо для того, чтобы опреде-

лить ценность неосязаемых активов для организации. На данном этапе необходимо определиться с методикой измерения интеллектуального капитала и оценкой его стоимости. Существует множество методических приемов оценки интеллектуального капитала, которые отвечают тем или иным целям развития предприятия. Однако принимать в чистом виде данные методы неприемлемо, поскольку наблюдаются существенные различия в деятельности отечественных и зарубежных организаций. Поэтому необходимо выбрать те показатели, которые будут отражать цели и задачи организации. Анализ интеллектуального капитала отечественных предприятий показал, что измерение и оценка ИК предприятиями не проводится, в том числе не уделяется должное внимание нематериальным активам, в состав которых входит интеллектуальная собственность. Западные методики, в частности, оценивающие рыночную стоимость компании и через нее – интеллектуальный капитал, неприемлемы, поскольку в основном разработаны применительно к условиям стабильно функционирующей экономики. Фондовый рынок Республики Беларусь не достаточно развит, и как следствие, не может дать достоверной информации о рыночной стоимости организации. Однако необходимость измерения и оценки интеллектуального капитала очевидна, поскольку интеллектуальные ресурсы стоят на первом месте, отодвигая материальные активы на второй план.

Создание отчета об интеллектуальном капитале – заключительный этап схемы измерения. В результате разрешение проблемы количественной и качественной оценки интеллектуального капитала доводится до уровня его учета наряду с материальными активами компании. Составление отчетности – важная задача, однако не следует стремиться к идеальной форме отчета. Необходимо отражать те показатели и тенденции, которые являются главными для предприятия в данный период и позволяет сопоставить достигнутые результаты с поставленными целями.

Таким образом, измерение и оценка стоимости интеллектуального капитала достаточно новое направление менеджмента, которое еще не выработало свои стандарты. Однако недооценивание интеллектуальных ресурсов, неэффективное их использование не позволят организации занимать ведущие позиции и использовать свой интеллектуальный потенциал. Поэтому осуществление измерения и оценки стоимости интеллектуального капитала заслуживает более пристального внимания, как со стороны самих предприятий, так и государства.

ТРЕБОВАНИЯ

предъявляемые к оформлению тезисов

- Тезисы предоставляются в электронном (на дискете) и распечатанном виде в 1 экземпляре в соответствии с требованиями ГОСТ 2.105-95 «Основные требования к текстовым документам». К статье прилагается выписка из заседания кафедры с рекомендацией.
- Объем тезисов – не более 1 страницы формата А4. Текст набирается в текстовом редакторе Microsoft Word шрифтом Times New Roman, размер 14. Стиль: «обычный», с отступом красной строки 1 см, междустрочный интервал: «одинарный». Выравнивание по ширине, все поля – 2см. Страницы не нумеруются
- В левом верхнем углу:
  УДК (Индекс Универсальной десятичной классификации);
  ФИО авторов – стиль: «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»;
  НАЗВАНИЕ ТЕЗИСОВ – полужирный, стиль: «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»;
  Название организации - в скобках по центру;
  Основной текст тезисов.

пример:

УДК 331.101.6

ПОПОВА М.В.

АНАЛИЗ МОБИЛЬНОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РЕГИОНЕ

(Димитровградский институт технологии, управления и дизайна)

В вопросах функционирования и развития рынка труда существует множество региональных факторов, которые в той или иной ……

- Все иллюстрации (схемы, рисунки, чертежи, графики, фотографии) вместе с подрисуночными подписями включаются в объем текста. Название рисунка располагается под рисунком по центру, размер шрифта - 12. При ссылке следует писать слово «рисунок» с указанием его номера. Рисунки должны быть «сгруппированы» и вставлены в текст тезисов. Текст вместе с рисунками сохраняется в формате .DOC или RTF.
- Текст таблицы - 12 шрифт. На все таблицы должны быть приведены ссылки в документе, при ссылке следует писать слово «таблица» с указанием ее номера. Название размещать над таблицей слева. (Таблица 1 - …)
- Все формулы набираются в редакторе формул Microsoft Equation (нумерация формул в скобках по правому краю).
- Оргкомитету представляется право отказывать в публикации тезисов, не соответствующих требованиям по оформлению

Справки по телефону: 8-(84235)2-13-32
Бузик Татьяна Федоровна

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

Международная научно-практическая конференция

Компьютерная верстка Волковой Л.Н.
Подписано в печать 28.01.09
Формат 60×84 1/16. Бумага писчая. Усл.печ.л. 10,8.
Уч.-изд.л. 12,8. Тираж 70 экз. Заказ №12.

Димитровградский институт технологии, управления и дизайна
Ульяновского государственного технического университета,
Редакционно-издательский отдел,
433510, Димитровград, ул. Куйбышева, 294

Финансы и учет

главная | мой профиль | выход

Вы вошли как admin | Группа "администраторы" | 655

Меню сайта

- Главная страница
- Информация о сайте
- Гостевая книга
- Каталог статей
- Каталог файлов
- Каталог сайтов
- Учебные материалы
- Тесты
- Форум
- Обратная связь
- Материалы конференции

Finac независимый проект, ориентирован на аудиторию неравнодушных к финансам и бухгалтерскому учету студентов, преподавателей, экономистов, финансистов и других специалистов в сфере финансов и бухгалтерского учета.

Работа **Finac** направлена на создание профессионального интернет сообщества, где можно получить и обсудить качественную, полезную информацию о финансах и бухгалтерском учете.

Цель ресурса – сбор и предоставление методической и аналитической информации по финансам (публичным и корпоративным), финансовому менеджмент и анализу, бухгалтерскому учету и налогообложению, и другим смежным дисциплинам.

Finac является открытым ресурсом. Мы будем благодарны Вам, если Вы разместите свои материалы на **Finac** Правила размещения.

Календарь новостей

« Январь 2009 »

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Поиск

найти