

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ

Уфа 2012

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Уфимский государственный авиационный технический университет

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ

сборник научных трудов

Под общей редакцией
д-ра экон. техн. наук, профессора Н. К. Зайнашева

Уфа 2012

УДК 33
ББК 65

Представлены материалы научных трудов, раскрывающие современные тенденции совершенствования и развития функций системы управления, финансов и экономического анализа в различных сферах экономики.

Предназначен для студентов, аспирантов и молодых ученых высших учебных заведений для использования в научной работе и учебной деятельности, а также для всех заинтересованных лиц.

Сборник подготовлен по материалам, предоставленным авторами в электронном виде, и сохраняет авторскую редакцию. За содержание предоставленных материалов организаторы ответственности не несут.

Редакционная коллегия:

д-р техн. наук, проф. Исмагилова Л. А.
д-р техн. экон. наук, проф. Зайнашев Н. К.
д-р экон. наук, проф. Коцегулова И. Р.,
канд. экон. наук, доц Губанова И. Р.

Технический редактор асст. Курбангалиева Р.Ф.

Содержание

1. Управление	9
ВАЛИЕВА В.В., ФИЛИППОВА Ю.В. СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК СРЕДСТВО ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	9
ГАЛИМОВА Г.А. ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ФИЗКУЛЬТУРНО- СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	15
ГУБАНОВА И.Р. МОДЕЛИРОВАНИЕ СЛОЖНЫХ ДИНАМИЧЕСКИХ СИСТЕМ КАК СПОСОБ ПРИМЕНЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	20
КИСЛИЦКИЙ М. М., ЛУТФУЛЛИН Ю. Р. РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИЕЙ	24
КОНСТАНТИНЮК Е. В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА	30
КОНСТАНТИНЮК Е. В., АРДИСЛАМОВА О.В. ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО: ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	33
КРИОНИ О.В., ЛАТЫПОВ Р.Р. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКИМ СОСТАВОМ (ППС) ВУЗА	37
КУРБАНГАЛЕЕВА Р.Ф. ЗАЩИТА ИННОВАЦИЙ КАК ЗАДАЧА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ	44
ЛИНИЧЕНКО Д. С., ЛУТФУЛЛИН Ю. Р. ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМНОГО ЭФФЕКТА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА	50
ЛУТФУЛЛИН Ю. Р., ГАЛИМОВА Г.А. СИСТЕМА МОТИВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ КЛУБЕ (НА ПРИМЕРЕ «ORANGE FITNESS» г. УФА)	В СПОРТИВНОМ 55
МАКУЛОВ А.С., ХАРРАСОВ Р.Р. РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ	61
МАХАНЬКО О.М. ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ И ОПЕРАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ	64

МОСКАЛЁВ А. Н. ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	70
МУЛЮКИНА Р.А. ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНСТРУМЕНТОВ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	76
СИТНИКОВА Л. В., ТАЛХИНА И. Р. СИСТЕМНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В СТРУКТУРНОМ УПРАВЛЕНИИ ИПС	80
СТЕПАНОВА К.К., ШАРИПОВА Р.Н., КОМИССАРОВА Р.С. ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ И КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УСЛУГ	85
ХАСАНОВ Р. Н., ШАРИПОВА Р.Н. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К МОНИТОРИНГУ И ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ	88
ШАКИРЬЯНОВА Л.И. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	92
ШАЯХМЕТОВ Д.Ф. РАЗЛИЧИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ	95
ЯРУЛЛИН Р.Р. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПАРИТЕТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА С ДРУГИМИ ОТРАСЛЯМИ	99
2. Экономический анализ	102
АСТАХОВА П. А. РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ РЕОРГАНИЗАЦИИ СЛУЖБЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ «МОЙ БАНК. ИПОТЕКА»)	102
АСТАХОВА П. А., ЛУТФУЛЛИН Ю.Р. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	108
АХМАДЕЕВ А.Ф. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВЕЛИЧИНУ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ЧЕРЕЗ ПОСТРОЕНИЕ МНОГОФАКТОРНОЙ ЛИНЕЙНОЙ МОДЕЛИ ЗАВИСИМОСТИ	113
ВАЛИЕВА В.В. ВЫБОР КЛЮЧЕВЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	119

ВАЛЕЕВА С.Р. ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ПРЕДМЕТАМИ ДЛИТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ В РБ	126
ГИЛЬВАНОВА Л. А. ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ	128
ГУСЕВА Г.Ю. ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ ПО ЦЕЛЕВОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ	133
ДЖАНДАРОВА Е.Р., ШАРИПОВА Р. Н. АНАЛИЗ МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	137
ЗИМИНА Г.А. МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	143
КАРНАУХОВА И.С., ПАЩЕНКО С.Н. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	150
КОЗЛОВ А. Ю., ЛАНДАРЬ М. В. АУТСОРСИНГ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ СОВРЕМЕННОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА НА ОСНОВЕ ПОЛОЖЕНИЙ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ И НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ	156
ПЕТРОВА Н.Л. РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ОПТИМАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА	162
РОДИНА В.И. ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО: ВЛИЯНИЕ НА ТРУД И ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ	167
САЛИМЯНОВ С. И. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ	173
СЕЛЕЗНЕВА А.И. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	178
СПИРИНА Л.И. ОСОБЕННОСТИ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ ЖКХ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	184
УЛЬМАСКУЛОВА Д.М. СУЩНОСТЬ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА	190

УЛЬМАСКУЛОВА Д.М. КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ И ВИДОВ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА	194
ХАЛИКОВ А. Р. МЕТОДИКА ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТОРГОВО-СЕРВИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	200
ХАНОВА О.Ю., ФАХРЕТДИНОВ Р.М. К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА	205
ФАХРЕТДИНОВА Г.Р., ФАХРЕТДИНОВ Т.М. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РФ	208
3. Финансы	212
АБДЮКОВА Э. И. ФИЛОСОФИЯ ВОЗМОЖНОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МЕРЫ ПОТРЕБНОСТИ РЕГИОНА В КРЕДИТНЫХ УСЛУГАХ	212
АНТОНЕНКО Т.В. НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И РОЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЕГО ВЗИМАНИИ	217
АРИСТАРХОВА М.К., ШАРИПОВА Г.Ф. ЭФФЕКТИВНОСТЬ МОБИЛИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ	224
БАГРОВА А.В., ПАЩЕНКО С.Н. ТИПОЛОГИЯ БАНКОВСКИХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ	227
БЕЛОЛИПЦЕВ И.И. К ВОПРОСУ ОБ УСТОЙЧИВОСТИ НЕЙРОСЕТЕВОЙ МОДЕЛИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ	233
ГАФАРОВ М. Р., ЛАНДАРЬ М. В. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЗАЛОГОВЫХ АКТИВОВ	239
ГИЛЬМАНШИНА Д.Р., ФАТКУЛЛИНА Э.Р. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	243
ДЖАНДАРОВА Е. Р., ШАРИПОВА Р. Н. АНАЛИЗ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДИК ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ	248
ЗАЕРОВА Р.К., ПАЩЕНКО Н.И. ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ	254

ЗВИЗЖУЛЕВА К. И., ЛАНДАРЬ М. В. ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	257
ИДРИСОВ А.Х. БАЗЕЛЬ III – НОВАЦИИ И РЕАЛИЗАЦИЯ БАЗЕЛЯ II	260
ИЛАЛОВА Д. Ф., ШАРИПОВА Р.Н. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	266
КАРНАУХОВА И.С. ПУТИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	269
КУРБАНГАЛЕЕВА Р.Ф. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БАНКА И БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ	275
ЛУКМАНОВА Л. Р., ПАЩЕНКО С.Н. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	281
НАЗМЕТДИНОВА Л.Г. ИННОВАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	285
НИКИТИН П.Ю., ПАЩЕНКО И.Н. БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ	291
ОРЛОВ Д.А. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	296
ТАКИУЛЛИНА Р.В. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	300
ФАТКУЛЛИНА Э.Р. РИСКИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	306
ХАБИБРАХМАНОВА Ю.Р. ОБ ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ	312
ХАСАНОВ М.А. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ	315
ШАРИПОВА А.А. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В РБ	320

1. Управление

УДК 658

В.В. ВАЛИЕВА, Ю.В. ФИЛИПОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК СРЕДСТВО ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Для того, что бы выжить предприятию в мире, где постоянны только перемены, существует необходимость в инструментах и методах, способных помочь организациям стать более эффективными.

Анализ современных систем менеджмента, используемых как за рубежом, так и в России с точки зрения их эффективности свидетельствует о еще значительных резервах их развития. На сегодняшний день в системе стратегических и финансовых целей развития организаций (компаний, предприятий) предпочтение отдается росту их стоимости, либо капитализации.

Основными управленческими методиками на сегодняшний день являются Система сбалансированных показателей (ССП), Six Sigma, Economic Value Add (добавление экономической стоимости), EFQM (Европейская организация грамотного управления) Excellence Model (Модель превосходства), Total Quality Model (Полная модель качества) и Malcolm Baldrige Quality Award (Награда за качество Малькольма и Болдриджа).

Несомненно, самой популярной из всех вышеперечисленных является СПП. В основе этого подхода лежит единая система показателей и стратегических целей, с помощью которой пользователь может получить полную, "сбалансированную" и ясную картину деятельности компании, которая демонстрирует связи между краткосрочными и долгосрочными задачами, стоящими перед компанией, а также между планируемым результатом и факторами, напрямую влияющими на эффективность бизнеса.

Набор СПП точнее отражает области деятельности, подконтрольные руководителю организации. Он включает: рыночные показатели (маркетинг); результаты продаж; производственные результаты и поставки; администрирование; финансовые показатели; безопасность фирмы; человеческие ресурсы; результаты с точки зрения учредителей и инвесторов.

Эффективность СПП определяется следующими принципиально важными обстоятельствами: возможностью согласования стратегических целей с оперативными действиями при реализации стратегии развития предприятия; использованием как финансовых, так и нефинансовых показателей, что необходимо для оценки деятельности предприятия, связанной с нематериальными активами и информацией; своевременностью реакции на несоответствующие изменения в бизнес-процессах посредством различия

показателей, которые измеряют достигнутые результаты, и показателей, которые отображают процессы по достижению этих результатов.

Новую концепцию надо рассматривать не столько как систему показателей, сколько как всеохватывающую систему управления, являющуюся инструментом, позволяющим как полномасштабно увязать стратегию предприятия с реализацией оперативных целей, так и принимать объективные решения в области распределения ресурсов. Данный подход должен использоваться для оценки деятельности современных предприятий. Этим и обусловлена актуальность исследования.

Родоначальниками сбалансированной системы показателей в ее современной интерпретации являются Р.Каплан и Д. Нортон. Среди зарубежных специалистов, также занимающихся вопросами разработки ССП, следует, прежде всего, отметить К. Адамса, М. Брауна, М. Веттера, Ю. Вебера, М. Кеннерли, М. Мейера, П. Нивена, К-Й. Петри, Х. Рампенсада, К. Редченко, Ж. Рой, У. Шеффера и др.

В последние годы стали интересоваться вопросами разработки сбалансированной системы показателей и отечественные учёные и специалисты. Здесь можно отметить А. Гершуна, М. Горского, О. Данилина, В. Ивлева, Р. Кашеева, П.А.Альмана, О.Б.Брагинского, М.Г.Васильева, Л.И. Кошкина, М.В. Макаренко, Ф.И. Яшунскую, Е.Г. Ясина и др.

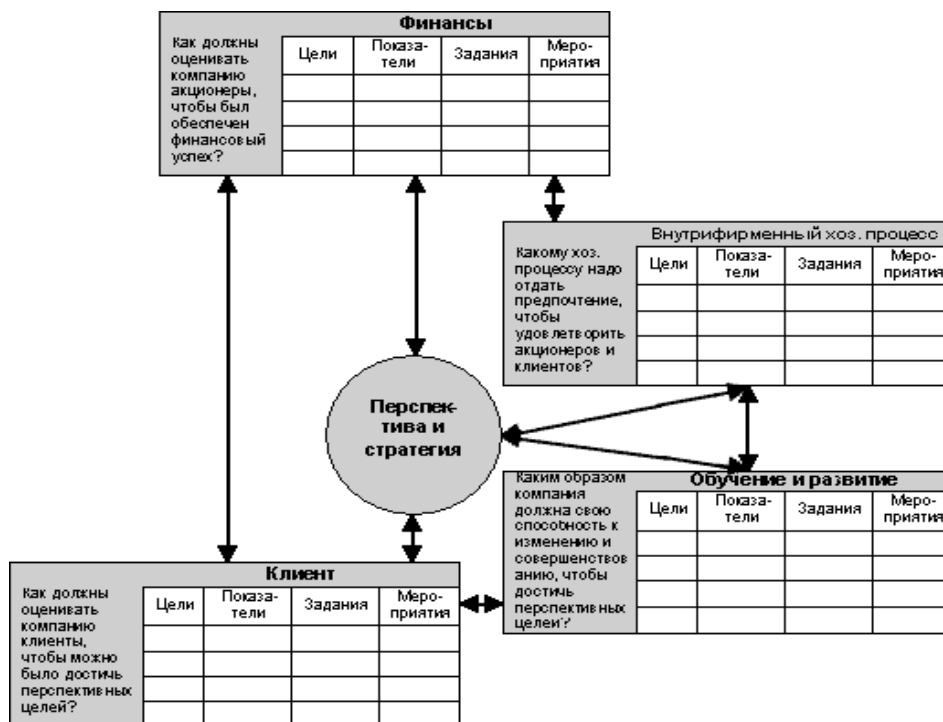
Отмечая безусловную значимость их работ, следует отметить, что многие теоретические и практические вопросы, касающиеся разработки стратегии управления на основе сбалансированной системы показателей для российских предприятий, требуют дальнейших исследований.

Идея сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard) отвечает желаниям менеджмента обрести взвешенный набор монетарных и немонетарных показателей для внутрифирменных управленческих целей. Новая система направлена прежде всего на увязку показателей в денежном выражении с операционными измерителями таких аспектов деятельности предприятия, как удовлетворенность клиента, внутрифирменные хозяйственные процессы, инновационная активность, меры по улучшению финансовых результатов (рисунок 1). Таким образом, она призвана дать ответы на четыре важнейших для предприятия вопроса:

- как его оценивают клиенты (аспект клиента);
- какие процессы могут обеспечить ему исключительное положение (внутрифирменный аспект);
- каким образом можно добиться дальнейшего улучшения положения (аспект инноваций и обучения);
- как оценивают предприятие акционеры (финансовый аспект).

Ответы на эти вопросы зависят от постановки целей, которые "выводятся" из стратегии предприятия, а затем "переводятся" в показатели системы управления. В ходе дискуссий обсуждаются не только целевые

установки, но и измеряющие цели показатели, задания на плановый период и необходимые для их выполнения мероприятия.



Риск 1. Структура сбалансированной системы показателей

В рамках сбалансированной системы необходимо различать показатели, которые измеряют достигнутые результаты, и показатели, которые отражают процессы, способствующие получению этих результатов. Обе категории показателей должны быть увязаны друг с другом, так как для достижения первых (например, определенного уровня производительности) нужно реализовать вторые (например, добиться известной загрузки мощностей машин и оборудования). На практике внимание менеджеров обычно фокусируется на показателях первой категории.

Сбалансированная система показателей охватывает стратегически важные темы. Текущие, так называемые диагностические сопоставления фактических и намеченных показателей являются предметом других информационных систем. Но на практике границы здесь размыты.

Таблица 1

Сбалансированная система показателей отделения по производству программного обеспечения

Составляющие ССП	Стратегическая цель	Показатель	Конкретное значение
Финансы: положение компании с позиции инвесторов	Достижение нормы прибыли на используемый капитал выше средней по отрасли Обеспечение темпов роста продаж выше рыночных	Прибыль на используемый капитал	Не менее 24%
		Прирост продаж	Свыше 13%
		Дисконтированная норма поступления	Прирост 15% в год

	Увеличение притока наличности	наличности	
Клиент: положение компании с позиции клиента	Поддержание имиджа компании как новатора Улучшение соотношения цены и качества товаров и услуг Положение приоритетного поставщика	Доля новых товаров и услуг в продажах Оценка клиента Доля продаж постоянным клиентам	Доля продукции моложе двух лет свыше 60% 1-е место с точки зрения не менее 60% клиентов Свыше 50%
Процессы: хозяйственные процессы для достижения максимальных результатов	Заблаговременное влияние на потребности клиента Развитие регионального рынка А Быстрое налаживание аппаратного обеспечения Резкое улучшение управления проектами	Консультационные часы до начала предложения продукции Количество новых клиентов в регионе А Рабочие дни между выдачей заказа и наладкой компьютера Доля проектов без просрочки	Прирост 5% в год Прирост 30% в год 90% менее 10 дней 90%
Персонал, обучение: сохранение гибкости и возможности улучшения положения компании	Постоянное улучшение Повышение удовлетворенности сотрудников	Значение индекса периода "полураспада" стоимости предприятия Индекс удовлетворенности сотрудников Количество предложений по улучшению на одного сотрудника	Ежегодное улучшение на 10% Более 80% Более 20 предложений на человека

Наконец, новая система представляет базу для формулировки гипотез в отношении постановки фирменных целей и их увязки между собой. Предполагаемые целевые связи подвергаются проверке и исследуются в рамках процесса обучения. Накопленный опыт позволяет давать им количественные оценки.

В таблице приводится общая структура системы, используемой стратегическим подразделением одной из промышленных компаний.

В ходе применения сбалансированная система показателей превратилась в широкую управленческую систему. Поэтому многие видят в ней рамочную структуру всего процесса оперативного управления, который включает в себя ряд subprocesses:

- перевод перспективных планов и стратегии в форму конкретных показателей оперативного управления;
- коммуникацию и переключение стратегии на более низкие уровни общекорпоративной иерархии с помощью разработанных показателей управления;

- превращение стратегии в планы, в том числе бюджетные;
- налаживание обратной связи для проверки гипотез и инициирования процессов обучения.

В рамках организационной иерархии сбалансированная система реализуется в направлении сверху вниз. Считается, что система должна начинать работать на уровне всего предприятия, а затем спускаться на уровни хозяйственных подразделений и даже отдельных сотрудников компании.

Внедрение рассматриваемой концепции означает широкую перестройку всего процесса осуществления организационной стратегии.

В этой связи важны два следующих обстоятельства. Во-первых, применение сбалансированной системы показателей - это процесс не разработки стратегии, а ее реализации, предполагающий наличие на предприятии уже четко сформулированной стратегии. Во-вторых, новую концепцию надо рассматривать не столько как систему показателей, сколько как *всеохватывающую систему управления*.

Р. Каплан считает, что процесс реализации новой концепции должен состоять из четырех этапов:

- *разработка сбалансированной системы показателей* - превращение перспективных планов и стратегии в совокупность целей и мероприятий. После разработки система должна быть интегрирована в управленческий процесс;
- *сцепление* - увязка всех иерархических уровней (от высшего управленческого звена до вспомогательных звеньев) путем выстраивания соответствующих целей и показателей, организация стратегической коммуникации, обеспечение компенсации за инициативные решения;
- *планирование* - определение путей достижения во времени запланированных результатов через конкретные плановые задания, распределение ресурсов, проектирование стратегических мероприятий;
- *обратная связь и обучение* - тестирование теоретической базы стратегии и обновление последней с отражением полученных знаний.

Первая реализация сбалансированной системы показателей представляет собой сложный проект, структурирование и управление которым должно поручаться группе в составе представителей разных специальностей. План проекта внедрения новой системы может включать следующие этапы (срок исполнения примерно 4 мес.):

1. создание предпосылок для внедрения системы (уровень предприятия);
2. установление принципиальной архитектуры (уровень предприятия);
3. достижение согласованности по стратегическим целям (пилотный уровень);
4. определение единиц измерения и целевых показателей (пилотный уровень);
5. определение программ действий (пилотный уровень);
6. установление плана ввода проекта в действие и свертывание работ.

Анализ опыта внедрения сбалансированной системы показателей выявил ряд типичных ошибок.

В отношении собственно процесса внедрения это прежде всего возложение ответственности за реализацию проекта на менеджеров среднего звена при отстранении от него высшего звена; затяжка разработки (проектная группа стремится к оценке "отлично", когда порой достаточно и оценки "хорошо"); отсрочка внедрения проекта из-за нехватки соответствующих показателей; статичный (а не динамичный) характер осуществления работ; трактовка новой концепции как системного проекта.

В плане философии также допускались отдельные ошибки. Так, предпочтение часто отдавалось мерам контроля, а не средствам коммуникации; диктат менеджеров подавлял импровизационные настроения сотрудников. Вследствие этого проект рассматривался как инициатива руководства, а не общая задача всего коллектива.

Вместе с тем преимущества сбалансированной системы показателей с точки зрения менеджеров-практиков велики. Вот некоторые из них:

- увязка оперативного и стратегического менеджмента достигается с помощью многоаспектного и практичного метода;
- четыре основных аспекта (потребительский, хозяйственный, инновационный и финансовый) образуют всеохватывающую схему для "проводки" сверху вниз стратегии предприятия по всем его иерархическим уровням;
- предлагаемая система управления делает возможной широкую, сориентированную на обучение коммуникацию по всем уровням предприятия;
- новая концепция удачно интегрируется с системой контроллинга и хорошо увязывается с методами управления, нацеленными на повышение стоимости предприятия.

Необходимо указать и на определенные недостатки, также выявленные менеджерами-практиками:

- внимание чрезмерно фокусируется на управлении, базирующемся на показателях, и игнорируются "мягкие" факторы;
- не обеспечивается однозначность определенных связей "цель - средство" и "стратегической карты";
- еще не решены многие проблемы измерения;
- компоненты "проводки" сверху вниз по иерархии организации могут тормозить мотивацию осуществления проекта;

Сущность выявленных преимуществ, можно кратко выразить следующим образом: сбалансированная система показателей является инструментом, позволяющим полномасштабно увязать стратегию предприятия с оперативным бизнесом; кроме того, новая система дает возможность принимать вполне объективные решения в области распределения ресурсов.

УДК 796:005.95

Г.А. ГАЛИМОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В условиях современной динамической жизни, для получения конкретного преимущества, особенно необходим учет психологических особенностей персонала, а также внедрение современных технологий мотивации работников в быстро развивающейся сфере физкультурно-оздоровительных услуг.

Всестороннее и эффективное развитие физической культуры, спорта и туризма является важной составной частью государственной социально-экономической политики. Основная цель, которая преследуется при этом, заключается в оздоровлении нации, формировании здорового образа жизни, гармоничном воспитании физически крепкого пополнения россиян. Многократное повышение стоимости спортивных услуг сделало практически недоступными основные учреждения физической культуры и спорта, спортивно-оздоровительного туризма и отдыха для многих российских граждан [1].

В физкультурно-спортивной организации, где персонал постоянно общается с клиентами, посвящен в его личные проблемы и тайны здоровья, при планировании работы нужно особенно тщательно подбирать и продумывать тонкие мотивационные механизмы.

Физкультурно-оздоровительные предприятия бывают двух типов: бюджетные и коммерческие. В бюджетных предприятиях основная роль отводится моральному стимулированию, а в коммерческих – материальному.

Материальное мотивирование работников бюджетных физкультурно-оздоровительных предприятий состоит из заработной платы, дополнительных платежей, премирования и др. Оплата труда работников бюджетных физкультурно-спортивных организаций до 1 декабря 2008 года осуществлялась, преимущественно, на основе Единой тарифной сетки, а также с использованием других форм оплаты труда. Сейчас же, согласно приказу Министерства спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации (Минспорттуризм России) от 6 июля 2009 г. N 470 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений, подведомственных Министерству спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации по виду экономической деятельности «Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг», который вступил в силу 18 октября 2009 г. оплата труда осуществляется по другой системе.

Рекомендуемые минимальные размеры окладов (должностных окладов) работников учреждений, подведомственных Министерству спорта, туризма и

молодежной политики Российской Федерации, устанавливаются на основе отнесения занимаемых ими должностей к соответствующим профессиональным квалифицированным группам, утвержденным в установленном порядке Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации, с учетом требований к профессиональной подготовке и уровню квалификации, которые необходимы для осуществления соответствующей профессиональной деятельности [2].

Профессиональные квалификационные группы должностей работников физической культуры и спорта включает в себя четыре уровня.

Непосредственной целью нормирования труда является обеспечение в рамках установленной продолжительности рабочего времени нормальной интенсивности труда (такой трудовой нагрузки, при которой достигается высокая эффективность в работе без ущерба для здоровья). При этом следует подчеркнуть, что особенностью нормирования труда ряда категорий работников отрасли физической культуры и спорта является производимые ими нематериальные услуги.

Нормативная база является основой оценки и оплаты труда работников спортивных организаций. Речь здесь, прежде всего, идет об измерении итогового результата работы и расчета денежного эквивалента. Определенное значение имеет также и информация о существующей нормативной базе (рис.1).

В сфере физической культуры и спорта находят применение две формы оплаты труда: сдельная и повременная. Первая прямо зависит от объемов выполненной работы (сеансов массажа, занятий с группами занимающихся). Для этого рассчитывается плата за производство единицы продукции или обслуживания одного клиента. За лучшее качество и достижение других полезных для организации показателей сдельщикам могут выплачиваться премии.

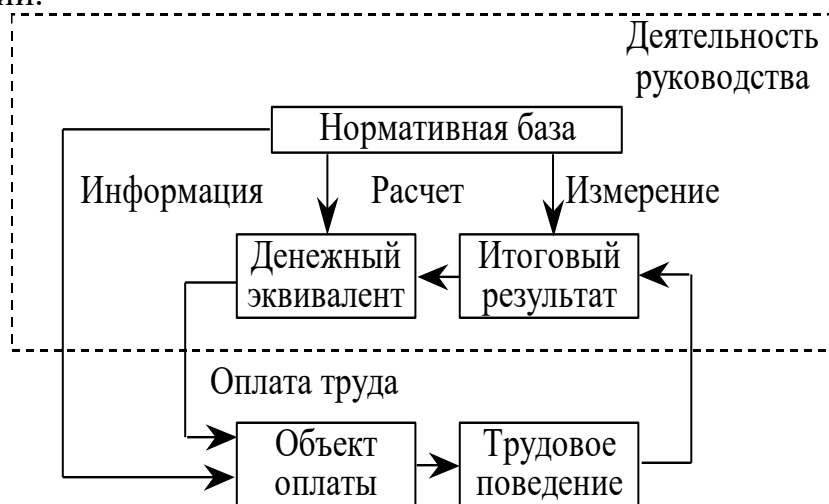


Рис.1. Оценка и оплата труда работников спортивных организаций [3]

Повременная оплата труда зависит от продолжительности отработанного времени. Она может быть почасовой, поденной,

понеделной или помесечной.

Оплата, или иначе, цена наемного труда выражает отношения между работниками предприятия и владельцами (распорядителями) денег. К числу последних относятся: предприниматели, руководители (менеджеры), трудовые коллективы, общество в целом. Все они имеют прямое или косвенное отношение к выплате денежных средств тем, кто их заработал.

Труд является источником прибыли. И поэтому обычно часть её входит в состав оплаты труда. Говоря иначе, она состоит из двух частей: заработной платы, входящей в состав затрат спортивных организаций и премий (выплачиваемых из прибыли).

Положением об оплате труда работников предприятия может быть предусмотрено установление повышающих коэффициентов к окладам (должностным окладам), ставкам работников, имеющих ученую степень (кандидат, доктор наук) по занимаемой должности, а также персонального повышающего коэффициента конкретному работнику.

Персональный повышающий коэффициент к рекомендуемым окладам (должностным окладам), ставкам устанавливается работнику с учетом уровня его профессиональной подготовки, сложности, важности выполняемой работы, степени самостоятельности и ответственности при выполнении поставленных задач и других факторов и устанавливается на определенный период времени в течение соответствующего календарного года.

Применение повышающих коэффициентов не образует новый оклад и не учитывается при начислении компенсационных и стимулирующих выплат.

Также в целях поощрения работников за выполненную работу в предприятиях в соответствии с Перечнем видов выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных учреждениях, утвержденным приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 29 декабря 2007 года N 818 «Об утверждении Перечня видов выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных учреждениях и разъяснения о порядке установления выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных учреждениях» (зарегистрирован в Министерстве юстиции Российской Федерации 1 февраля 2008 г., регистрационный N 11080), в пределах фонда оплаты труда устанавливаются следующие виды выплат [4]:

- премиальные выплаты по итогам работы;
- выплаты за интенсивность и высокие результаты работы;
- выплаты за качество выполняемых работ;
- выплаты за стаж непрерывной работы, выслугу лет.

Максимальный размер выплат стимулирующего характера не ограничивается. С 01 января 2010 года на выплаты стимулирующего характера рекомендуется направлять не менее 30 процентов фонда оплаты труда.

В организациях физкультурно-спортивной направленности большую роль в мотивировании играют формы морального стимулирования труда.

Моральное стимулирование труда – система мотивационного воздействия в виде нематериального поощрения, выступающего в двух основных формах – внутреннего и внешнего вознаграждения [5].

К формам внутреннего вознаграждения относят чувство самоуважения, удовлетворения от достижения результатов, ощущение содержательности и значимости собственного труда и др.

Формами внешнего вознаграждения выступают различные символы статуса и престижа, похвалы и признания и др.

В качестве морального стимулирования можно использовать государственные награды и ведомственные знаки отличия: «Заслуженный работник физической культуры Российской Федерации», «Заслуженный тренер России», «За заслуги в развитии физической культуры и спорта», «Отличник физической культуры и спорта» и др. [6].

Как правило, в коммерческих спортивных организациях оплата труда бывает выше средней по отрасли. Подчеркивая отмеченное, некоторые авторы справедливо указывают на особенности труда в таких организациях, в соответствии с которыми необходима: быстрая реакция на изменение спроса на разные физкультурно-спортивные услуги; высокая мобильность и готовность к изменениям и адаптации; склонность к поиску новых рыночных ниш и диверсификации оказываемых услуг. К коммерческим физкультурно-оздоровительным предприятиям можно отнести фитнес-клубы, салоны для ухода за фигурой (небольшие помещения с набором несложного оборудования); клубы бодибилдинга (специализированные организации, где люди серьезно занимаются поднятием тяжести); клубы тенниса (организации, имеющие площадки на открытом воздухе и магазины специального назначения) и др. Все эти салоны и клубы работают в соответствии с определенными принципами. Среди них: доступные цена, совместное времяпрепровождение, сочетание физкультурно-оздоровительных и спортивных занятий, хорошая материально-техническая оснащенность занятий, обеспеченность квалифицированными кадрами. [7].

Необходимо отметить, что население предъявляет высокие требования к их комплексному обслуживанию, это обеспечивается за счет наличия бани или сауны, массажного кабинета, тренажерного зала, кафе (бара), игротеки для детей, зала спортивных игр, кабинета лечебной физкультуры. Дополнительную прибыль может приносить: организация общественного питания, сеансы искусственного загара, косметическое обслуживание, розничная торговля, связанная с продажей мыла, шампуни, дезодорантов, кремов и т.д. Это могут быть и товары, реализуемые в целях рекламы (тенниски, костюмы, плавки, книги, журналы). [8].

В физкультурно-оздоровительных клубах популярна семейная форма занятий, занятий по видам спорта и индивидуальным программам. Важнейшим источником их жизнедеятельности являются взносы клиентов. Они составляют 60-70% доходной части бюджета.

Другие источники наполнения казны физкультурно-оздоровительных клубов приносят 30-40% общего объема дохода. Среди них – спонсорство, которое в этой среде услуг пока не распространено так широко, как в спорте.

Размер заработной платы работника внебюджетной физкультурно-спортивной организации устанавливается соглашением сторон. В настоящее время в коммерческих физкультурно-спортивных организациях чаще всего используется почасовая форма оплаты труда.

Таким образом, в условиях динамичной современной жизни и растущей конкуренции в организациях сферы физической культуры и спорта менеджерам просто необходимо знать особенности формирования мотивационного механизма и психологию работника в управлении трудовыми ресурсами.

Библиографический список

1. Попов А.Н. Формирование и оценка делового успеха в сфере предпринимательского менеджмента: монография / А.Н. Попов, А.А. Попова, И.Ю. Сазонов. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2004. - 85 с.
2. Попов А.Н. Оценка эффективности и моделирование предпринимательского менеджмента: практическое пособие / А.Н. Попов, Т.В. Михайленко, С.Ю. Поляков. – Челябинск: УралГАФК, 2003. – 68с. (Формирование мотивов и стимулов экономического поведения в системе предпринимательского менеджмента)
3. Гуревич Л. О диагностике внутрикорпоративных факторов для успешного маркетинга // Advertising №7 (34), июль, 2002 г.
4. Управление персоналом организации: Учебник / под ред. А.Я. Кибанова. М.:ИНФРА-М, 2002.- с.248.
5. Управление персоналом организации.: Учебное пособие / В.Н. Федосеев, С.Н. Капустин. М.: Издательство «Экзамен», 2004.- с.432.
6. Золотов М.И. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта: уч. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / М.И. Золотов, В.В. Кузин, М.Е. Кутепов, С.Т. Сейранов. – М.: Академия, 2001. – 432с.
7. Управление персоналом:Учебник для вузов / Под ред. Т. Ю. Базарова, Б.Л.Еремина. М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2003. – с.240.
8. Лутфуллин Ю.Р., Попов А.Н. Экономика физической культуры и спорта. Учебное пособие/ Ю.Р. Лутфуллин, А.Н.Попов –Уфа: БИФК, 2008.- 122 с.

УДК 658

И.Р. ГУБАНОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

МОДЕЛИРОВАНИЕ СЛОЖНЫХ ДИНАМИЧЕСКИХ СИСТЕМ КАК СПОСОБ ПРИМЕНЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Принятие решения о применении той или иной технологии в экономической стратегии предприятия по завоеванию (укреплению или удержанию) позиций на рынке принимается в первую очередь на основе оценки ее эффективности, которая в современных условиях должна осуществляться методами компьютерного моделирования сложных динамических систем. При этом модель должна учитывать не только экономические, технические, экологические и социальные параметры, связанные с производством товара, но и параметры, описывающие полный жизненный цикл товара.

Жизненный цикл товара - это концепция, описывающая сбыт продукции, прибыль, потребителей, конкурентов и стратегию маркетинга с момента принятия решения о начале производства товара, его поступления товара на рынок и до снятия товара с рынка. Концепция жизненного цикла продукта может применяться в отношении товарного класса, разновидности товара и торговой марки. Самый длительный жизненный цикл у товарных классов, а история марки зависит от ее успеха и от эффективности атак и контратак конкурентов.

Таким образом, компьютерное моделирование эффективности применения новой технологии является по существу концептуальным моделированием.

Кратко коснемся методологических аспектов концепции жизненного цикла. При разработке алгоритма моделирования выделяют пять этапов жизненного цикла товара.

Первый этап - это разработка и производство товара. Это решающий момент, т.к. на этом этапе необходимо выработать экономические и технические решения по производству и его развитию, не ухудшив экономических показателей всего предприятия в целом. Эффективность на этом этапе определяется качеством и эффективностью проведенных НИОКР, новизной продукции, наукоемкостью и энергоемкостью применяемых технологий, требованиями к персоналу и интеллектуальными ресурсами. Внедрение новых технологий не всегда приводит к снижению себестоимости продукции и улучшению показателей работы предприятия. Чаще незначительная модификация технологии (и самого продукта) увеличивает темпы продаж. Доля прибыли (прибыль на единицу продукции) на этом этапе очень низкая из-за больших издержек по внедрению новой технологии производства товара.

Второй этап - вывод товара на рынок. На этом этапе необходимо принять решения по анализу рынка, конъюнктуре и т.п., т.е. создать рынок для нового товара. Темп роста продаж зависит от новизны продукции и от уровня спроса. Модификация популярного продукта, как правило, увеличивает продажи быстрее в отличие от крупного нововведения, которому бывает трудно пробить себе дорогу. На этом этапе конкуренция ограничена. Доля прибыли (прибыль на единицу продукции) также низка из-за больших издержек производства и маркетинга.

Третий этап - этап роста. Если производство товара с использованием предложенной технологии пережило первые две стадии, то оно продолжает развиваться. Благодаря промышленному шпионажу на этом этапе еще несколько фирм проникают на рынок, увеличивая конкуренцию, и отраслевой сбыт быстро увеличивается. Для соответствия растущему рынку начинают предлагаться модифицированные варианты базовой модели. Относительные прибыли высоки.

Четвертый этап - этап зрелости. На этом этапе товар имеет свой рынок и пользуется спросом. Увеличивается конкуренция и достигает максимума, так как на рынок проникают многие фирмы. Отметим, что наряду с добросовестными конкурентами в это период появляются и недобросовестные фирмы - производители подделок и некачественного товара. В результате сокращаются прибыли в целом по отрасли и в расчете на единицу продукции. Этап зрелости отличается присутствием на рынке полной ассортиментной группы товаров.

Пятый этап - этап спада. На этом этапе товар, не претерпевающий изменений в соответствии с изменениями в обществе, не нужен потребителям, т.к. потребность, которую он был призван удовлетворять, исчезает. Причиной сокращения объема продаж, на этапе спада может стать техническое устаревание товара. На этом этапе сокращается производство и сбыт в целом по отрасли и многие фирмы уходят с рынка, поскольку сокращается число потребителей, а товарный ассортимент концентрируется на наиболее хорошо продаваемых моделях.

Результаты моделирования эффективности производства товара на основе концепции жизненного цикла приводят к выявлению седловой точки - области замены товаров, находящихся на этапе спада на новые.

Концептуальное моделирование позволяет определить такие важные критерии как критические точки начала или прекращения производства, начала или окончания НИОКР и освоения (разработки нового продукта). Как правило, окончание разработки нового продукта является началом его производства. Временные параметры процесса такой замены характеризуются сроками разработки и периодом производства изделий, которые в свою очередь, отражаются на оптимальном количестве изделий находящихся на стадии разработки. Поэтому применение концепции жизненного цикла изделий при оценке эффективности новой техники и прогрессивных технологий, является

важным, так как внедрение новейших технологий приводит к изменению жизненного цикла.

Период освоения является одной из составляющих жизненного цикла, а его сокращение позволяет изделию раньше выйти на рынок тем самым продлить его жизненный цикл и получить за счет этого экономический эффект. Поэтому наибольшую важность имеет технология определения эффекта, получаемого не за счет снижения статей затрат себестоимости (при несомненной их значимости), а за счет сокращения сроков освоения. Определение этого эффекта чрезвычайно актуально при внедрении в производство новой техники и прогрессивных технологий, так как результатом является своевременный выход на рынок новой продукции и возможное увеличение объема продаж.

Широкое использование прогрессивных наукоемких и энергоактивных (энергоемких) технологий в сегодняшних условиях является одним из очень немногих технологически и экономически выгодных способов восстановления промышленности. Возможности повышения производительности труда, экономии материалов и энергоресурсов, обеспечение гибкости производств при выпуске широкой номенклатуры продукции малыми сериями или даже в единичных экземплярах делают задачу внедрения прогрессивных технологий чрезвычайно актуальной.

По своим возможностям прогрессивные технологии превосходят традиционные. Однако в настоящее время их внедрение в промышленность сдерживается высокой стоимостью оборудования и отсутствием конкретных областей применения, несмотря на явные преимущества:

- более низкая ресурсоемкость;
- высокая производительность;
- автоматизация производства.

Новые прогрессивные технологии должны не заменять повсеместно традиционные, а дополнять их. Они должны внедряться там, где это экономически целесообразно или где требования по надежности и качеству невозможно выполнить традиционными способами. Новейшие технологии предусматривают использование информационных технологий, что позволяет на этапе проектирования и постановки в производство снизить расходы на разработку и изготовление опытных образцов.

За счет применения прогрессивных технологий можно значительно сократить сроки на проектирование и постановку на производство новых или модернизированных изделий, чем при использовании традиционных технологий, т.е. предприятие получает возможность в кратчайшие сроки организовать выпуск продукции и ускоряет процесс получения прибыли.

Внедрение прогрессивных технологий влияет на весь цикл. Снижаются сроки проведения НИОКР, период подготовки и освоения производства минимальный (отсутствует необходимость изготовления оснастки).

Автоматизация процессов увеличивает вероятность сокращения всех временных параметров, относящихся к циклу освоения нового изделия.

За счет автоматизации процессов, особенностей рассматриваемых прогрессивных методов при создании опытных образцов осваиваемых изделий увеличивается вероятность сокращения периода освоения по сравнению с традиционными методами. Можно ожидать исключения работ по проектированию, изготовлению и доводке оснастки и специального инструмента, исключения некоторых доводочных операций.

Эффективность применения прогрессивных технологий при освоении новых изделий складывается из двух результатов:

- эффект, получаемый за счет сокращения периода освоения, т.е. получения "досрочной" прибыли от реализации, т.к. продажа товара начнется ранее возможного при применении обычных технологий срока ;
- эффект, получаемый за счет возможного увеличения периода производства и реализации товара, т.е. за счет получения дополнительной прибыли от реализации, т.к. сокращение сроков освоения позволяет выйти на рынок ранее возможного при применении традиционных технологий срока и тем самым подлить жизненный цикл товара.

В результате снижения сроков освоения при внедрении прогрессивных технологий с использованием методов концептуального моделирования возможно увеличение периода производства и реализации продукции. Отметим, что результаты моделирования (в частности прогноз и вероятность расширения рынка) должны быть подтверждены результатами специальных маркетинговых исследований по каждому ви-ду товара, т.к. досрочный выход на рынок с новым товаром не всегда означает возможность продления жизненного цикла изделия.

Список литературы:

1. Самочкин В.Н. Фазы жизненного цикла изделий и планирование гибкого развития предприятия. М.: Маркетинг, 1998 г, № 5.
2. Неймбург В.Е., Шамаев В.П. Планирование и внедрение новой техники и прогрессивных технологий. К.: Техніка, 1987 г. - 156с.
3. Шамаев В.В., Кулиш Е.В. Особенности концептуального моделирования эффективности применения новых технологий, электронный ресурс

УДК 338.43

М. М. КИСЛИЦКИЙ, Ю. Р. ЛУТФУЛЛИН

УралГУФК, ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИЕЙ

Государственное регулирование выражает общегосударственные интересы и обеспечивает единство и целостность экономики и ее системы управления. Это достигается путем разработки обязательного для всех субъектов рыночной экономики законодательства. Государство осуществляет в отношении деятельности кооперации предусмотренные законодательством меры регулирования и контроля. При этом необходимо отметить участие потребительской кооперации в решении вопросов касающихся специфики сельскохозяйственного производства и выходящих за формальные рамки законодательства. Важнейшим таким вопросом является обеспечение продовольственной безопасности страны.

Продовольственная безопасность страны – неотъемлемая часть экономического благосостояния и основополагающий вектор ее национальной безопасности. Улучшение обеспечения населения продуктами питания представляет собой важную социально-экономическую задачу, решение которой имеет огромное значение для России. Следует также иметь в виду, что обеспечение продовольственной безопасности является приоритетным направлением государственной политики, так как охватывает широкий спектр национальных, экономических, социальных, демографических и экологических факторов. Поэтому социально-экономическая система государства тесно связана с продовольственной безопасностью, основанной на мобилизации внутренних ресурсов для обеспечения ее гарантий. Подобная логическая модель включает в себя жизненно важные изменения через разработку стратегии национального экономического реформирования, устойчивого стабильного развития, использования эффективных норм правового характера и обеспечения продолжительности и качества жизни населения [1].

В научной литературе и официальных документах еще не выработано единого понимания и достаточного четкого определения, несомненно, взаимосвязанных терминов «продовольственное обеспечение» и «продовольственная безопасность». В Российской Федерации это обусловлено тем, что правовая терминология по проблемам продовольственной безопасности в настоящее время отсутствует, а сам термин «продовольственная безопасность» до сих пор не получил ни законодательного, ни юридического закрепления [3].

Анализ подходов и мнений отечественных и зарубежных ученых относительно данной темы [2, 7, 8], несмотря на существенные различия точек зрения, позволяет выявить основную тенденцию, которая разграничивает

понятия «продовольственное обеспечение» и «продовольственная безопасность». Продовольственная безопасность определяется системой различных показателей, нарушение границ которых ведет к угрозе для безопасности объекта; в качестве последнего может выступать личность, отдельный регион или страна в целом. Таким образом, безопасность – это одно из состояний системы продовольственного обеспечения.

В доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации сделана попытка разработать понятийный аппарат. Продовольственная безопасность Российской Федерации – состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни. [6]

К критериям продовольственной безопасности страны в целом относят [9]:

- производство 75-80 % общего объема основных видов продукции российскими товаропроизводителями;

- потребление населением продукции с оптимальным (рекомендуемым) уровнем калорийности (не ниже 3000 ккал.);

- обеспечение рациональной структуры питания и полное удовлетворение потребностей населения в соответствии с рекомендуемыми институтом питания РАМН современными нормами, а также нормами ООН;

- создание продовольственных запасов на уровне 20 % от объема потребления, основанных на рациональной экспортно-импортной политике, обеспечивающих физическую и экономическую доступность продовольствия.

Для оценки состояния продовольственной безопасности России в качестве критерия определяется удельный вес отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка соответствующих продуктов, имеющий пороговые значения в отношении [6]:

1) зерна – не менее 95 процентов;

2) сахара – не менее 80 процентов;

3) растительного масла – не менее 80 процентов;

4) мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) – не менее 85 процентов;

5) молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) – не менее 90 процентов;

6) рыбной продукции – не менее 80 процентов;

7) картофеля – не менее 95 процентов;

8) соли пищевой – не менее 85 процентов.

Показатели оценки состояния продовольственной безопасности Российской Федерации показаны на рисунке 1.

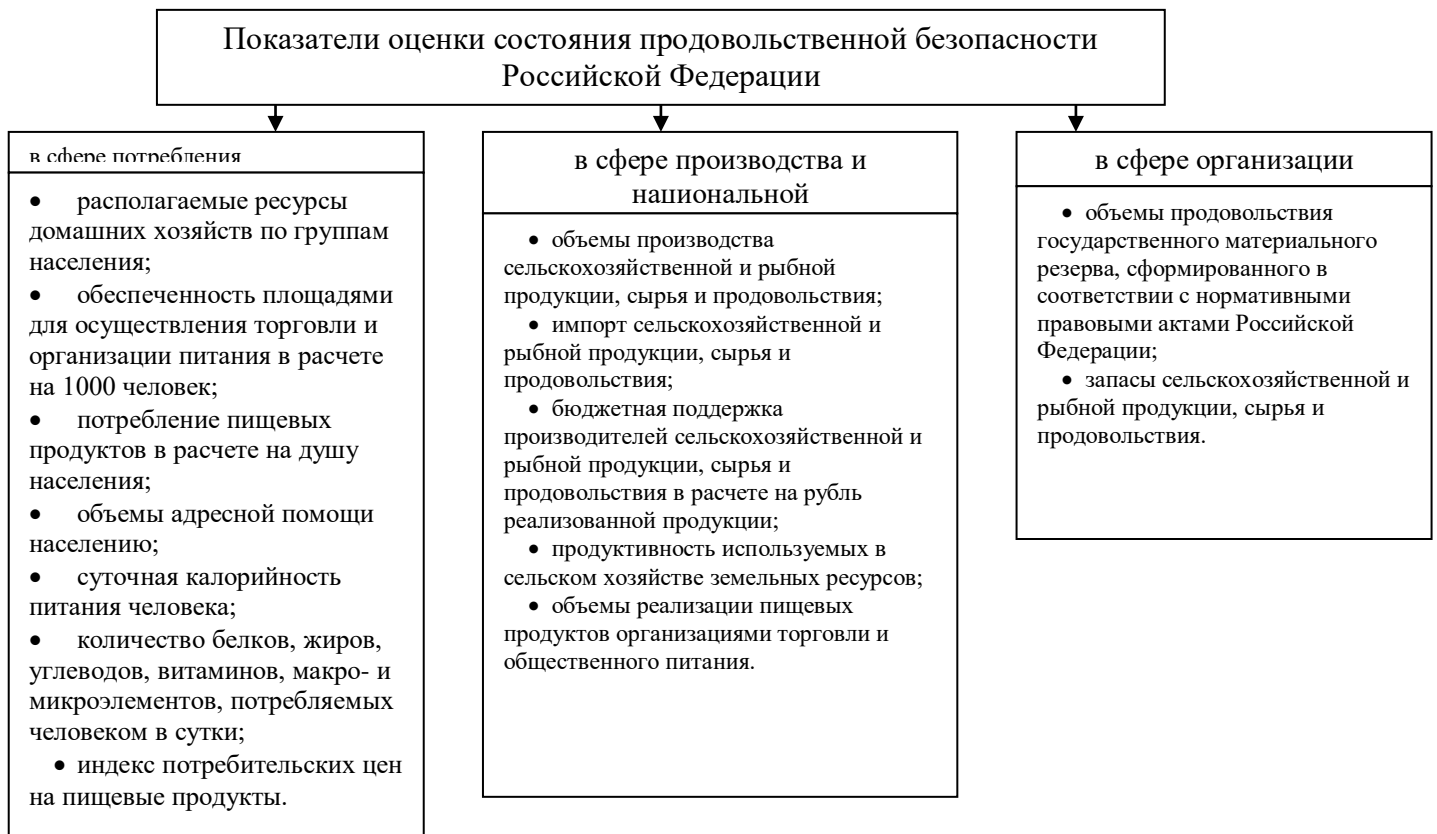


Рис. 1. Показатели оценки состояния продовольственной безопасности Российской Федерации

Данные показатели определены исходя из потребления, производства и управления.

Продовольственная безопасность имеет непосредственную связь с политической, экономической, социальной, военной, экологической, демографической, психологической безопасностями объекта, поэтому необходимо принять действенные меры по устранению данной проблемы.

Решать вопрос продовольственной безопасности России необходимо путем формирования в каждом отдельном регионе системы самообеспечения основными видами продуктов питания в сочетании с развитием межрегионального обмена продовольствием.

Степень продовольственной безопасности Российской Федерации зависит, прежде всего, от базового потенциала сельскохозяйственного производства и инвестирования в сферу производства продовольствия, включая агропромышленный комплекс [1].

В последние годы (2000-2008 гг.) в сельском хозяйстве по ряду направлений произошли положительные изменения. Был принят Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», реализовался приоритетный национальный проект «Развитие АПК», начала осуществляться Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-

2012 гг. Повысилась доступность сельскохозяйственных товаропроизводителей к кредитным ресурсам, лизингу машин и оборудования, племенных животных.

Все это способствовало восстановлению производства: в течение последних десяти лет отмечалась положительная динамика валовой продукции сельского хозяйства. Наиболее существенные результаты были достигнуты в птицеводстве и свиноводстве, для развития которых были привлечены значительные финансовые ресурсы. Несколько повысилась рентабельность сельскохозяйственных организаций.

На развитие сельского хозяйства за счет средств консолидированного бюджета в 2008 г. было направлено, по данным Минсельхоза России, 134,0 млрд. руб. В расчете на 100 рублей реализованной продукции сельского хозяйства (растениеводства и животноводства) эта поддержка составляет 11 рублей, однако ее размер существенно ниже, чем в большинстве развитых стран мира [10].

Финансовый и экономический кризис, начавшийся в конце 2008 г. и продолжающийся в 2009 г., еще более ухудшил положение в АПК. Снизилась инвестиционные возможности в отрасли, сократилось валовое производство сельскохозяйственной продукции. Из-за неблагоприятных погодных условий в ряде регионов страны в 2009 г. сократился валовой сбор зерна.

Кризисные процессы негативно сказались и на рынке сельскохозяйственной продукции и рынке продовольственных товаров: снизились оборот розничной торговли, цены производителей на сельскохозяйственную продукцию.

При этом на долю России приходится 9% запасов мировой пашни, 52% чернозёмных почв, 20% запасов мировой пресной воды. Удельный вес отечественной продукции в мировом сельхозпроизводстве несопоставимо мал. Например, по молоку – это 5 процентов, а по мясу – 2 процента.

Обеспеченность продуктами питания по отношению к рекомендуемым нормам их потребления недостаточная, в условиях вполне насыщенного рынка и неплохих результатов аграрной политики. По мясу и молоку эта обеспеченность ниже на 25%, по рыбе – на 45%, по овощам – на 25% [5].

Важным направлением во взаимодействии с властью является выстраивание механизма государственной поддержки. На сегодняшний день выделяют три основных направления такой поддержки (таблица 1): организационно-консультационное, нормативно-правовое, финансово-кредитное.

Таблица 1

Направления государственной поддержки для обеспечения эффективного функционирования потребительских обществ [4].

Направления государственной поддержки	Инструменты государственной поддержки
Организационно-консультативная поддержка	Консультирование малых форм хозяйствования по видам и механизмам государственной поддержки; оформление документов на предоставление субсидий; оказание помощи кооперативам при подготовке учредительных документов, бизнес-планов для получения кредитов; обучение инициативных групп и менеджеров кооперативов; организация сельских складов.
Нормативно правовое регулирование	Установление льгот по региональным и местным налогам (в том числе транспортному налогу, налогу на имущество); формирование надзорного органа по контролю за деятельность кооперативов; разработка правил предоставления государственной поддержки из регионального бюджета; подготовка региональных и муниципальных актов о предоставлении гарантий и поручительств малым формам хозяйствования в АПК.
Финансово-кредитная поддержка	Выплата субсидий на уплату процентов по кредитам, привлекаемым в российских кредитных организациях и сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативах, предоставление региональных и муниципальных гарантий для обеспечения обязательств по кредитам и займам; выделение субсидий на формирование паевых фондов (встречные паевые взносы); помощь в приобретении необходимого оборудования для кооперативов; предоставление имущества в аренду или безвозмездное пользование.

Для развития государственного механизма поддержки потребительской кооперации и выстраивании с ней отношений можно выделить следующие меры:

- 1) повышение роли кооперативного развития в качестве государственной политики;
- 2) улучшение общеэкономической ситуации для кооперации, преодоление монополизации рынков сбыта и диспаритета цен;
- 3) содействие психологической подготовке сельских жителей к кооперации, через пропагандистско-разъяснительную и информационную работу;
- 4) активное развитие рыночной инфраструктуры;
- 5) модернизация системы подготовки кадров для потребительской кооперации;
- 6) стремление к комплектности формирования кооперативной сети организаций, через включение всех видов кооперативов в состав Центросоюза России;
- 7) совершенствование управления кооперативным процессом;
- 8) оказание финансовой помощи создаваемым кооперативам и их участникам;

9) создание общероссийского и региональных фондов развития потребительской кооперации, носящих характер стабилизационного или резервного фонда.

Библиографический список

1. Агапова, Т. Продовольственная безопасность : методики оценки / Т. Агапова, Л. Вахрушева // Экономика сельского хозяйства России. – 2001. – №6
2. Белокрылова, О. С. Механизмы обеспечения продовольственной безопасности в условиях открытости экономики / О. С. Белокрылова, О. В. Лебедева ; Ростов Н/Д : Изд-во Ростов. ун-та, 2004. – 26 с.
3. Берснев, В. Л. О критериях продовольственной безопасности на разных уровнях хозяйствования / В. Л. Берснев, А. С. Журавлев // Опыт и проблемы обеспечения продовольственной безопасности государства. – Екатеринбург, 1998.
4. Гордеев, А. В. Развивать потребительскую кооперацию и сбыт продукции малыми формами агробизнеса / А. В. Гордеев // Экономика сельского хозяйства России. – 2008. – №2. – С. 13-21
5. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации : указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. – №120
6. Долгошей, Г. А. Проблемы межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции : Всесоюзный научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства: Сб. науч. тр. – М.: 1979. – С. 23.
7. Коровкин, В. Пути решения проблемы продовольственной безопасности России / В. Коровкин // Междунар. с.-х. журн. – 2003. – № 2. – С. 16–17.
8. Ленчевский, И. Ю. О некоторых аспектах продовольственной безопасности России / И. Ю. Ленчевский // Достижения науки и техники АПК. – 2003. – № 1. – С. 6 – 92
9. Серова, Е. В. Продовольственная безопасность страны: аграрно-экономический аспект / Е. В. Серова и др. ; Ин-т экономики переход. периода. М., – 2001. – 35 с.
10. Ушачев, И. Г. Состояние и проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны / И. Г. Ушачев, А. Ф. Серков // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vniiesh.ru/publications/Stat/4949.html>

УДК 342:004

Е. В. КОНСТАНТИНЮК

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

С ростом населения планеты и мобилизации ресурсов, электронная экономика не ограничивается бизнесом электронной торговли и сервисов, а затрагивает каждый аспект жизни: здравоохранение, образование, банкинг .

Ежегодно в различные ведомства поступает свыше 80 миллионов обращений граждан, и все они требуют бумажного ответа. Это приводит и к дополнительным государственным затратам, и к очередям. Эту проблему сейчас решают во многих странах. Но в небольших государствах это получается эффективнее, поскольку здесь и количество обращений значительно меньше.

Первым в СССР поставил вопрос и разработал технологию электронного документооборота академик Глушков Виктор Михайлович.

Прототип Электронного правительства в масштабах СССР был проект и идеология Глушкова В. М. Он был инициатором и главным идеологом разработки и создания Общегосударственной автоматизированной системы учёта и обработки информации (ОГАС), предназначенной для автоматизированного управления всей экономикой СССР в целом. Для этого им была разработана теория систем управления распределёнными базами данных (СУРБД) [1].

Задачами электронного правительства являются:

1. оптимизация предоставления правительственных услуг населению и бизнесу;
2. поддержка и расширение возможностей самообслуживания граждан;
3. рост технологической осведомленности и квалификации граждан;
4. повышение степени участия всех избирателей в процессах руководства и управления страной;
5. снижение воздействия фактора географического местоположения;

Электронное правительство обеспечивает:

- эффективное и менее затратное администрирование;
- кардинальное изменение взаимоотношений между обществом и правительством;
- совершенствование демократии и повышение ответственности власти перед народом.

В условиях развития информационно-коммуникационных технологий все сферы деятельности государственных органов в электронном виде являются востребованными гражданами и организациями различных форм собственности. Актуальность данного направления подчеркивается динамичностью развития таких сфер как, социальная (ФСС, Пенсионный Фонд,

ФМС), юридическая (адвокатура, нотариат, судопроизводство), экономическая (бюджет, финансы, налоги), культурная (наука, образование), медицинская, муниципальная сфера (ЖКХ) и т. д

Электронное правительство не является дополнением или аналогом традиционного правительства, а лишь определяет новый способ взаимодействия на основе активного использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в целях повышения эффективности предоставления государственных услуг.

В будущем электронное правительство «одного окна» станет более актуально, чем сегодня. Эта тенденция будет являться следствием развития социальных сетей web 2.0. Данные технологии существенно расширяют возможности политической коммуникации и позволяют достичь новых форм интеграции между правительством, бизнесом и гражданами.

В настоящее время не существует единой концепции электронного правительства. Имеется лишь набор общих требований, выполнения которых граждане и бизнес вправе ожидать от правительства информационного общества. Различные категории потребителей объединяет единое стремление получить более эффективные средства доступа к информации с тем, чтобы уменьшить стоимость транзакций, сделать взаимодействие с государственными органами более простым, быстрым и комфортным."

Таким образом, ЭП имеет следующие основные цели:

- оптимизация предоставления правительственных услуг населению и бизнесу;
- повышение степени участия всех избирателей в процессах руководства и управления страной;
- поддержка и расширение возможностей самообслуживания граждан;
- рост технологической осведомленности и квалификации граждан;
- снижение воздействия фактора географического местоположения.

Специальная карточка есть у каждого Эстонца. Это одновременно и паспорт, и водительское удостоверение и медицинская карта. И не только. Подключив её к Интернету, можно общаться с государством, что называется, не выходя из дома.

Подобные электронные возможности несколько лет назад стали развивать и у нас, запустив интернет-портал gosuslugi.ru . Регистрация на этом сайте тоже позволяет дистанционно общаться с государством. Но возможности портала пока ограничены. И в первую очередь из-за существующих взаимоотношений между самими министерствами и ведомствами. Например, для замены гражданского паспорта, могут понадобиться справки из ЗАГСа, Военкомата, ФМС и других учреждений. Эти документы уже давно хранятся в электронном виде. И, казалось бы, чего проще запросить их по электронному каналу связи. Но как раз такой связи между учреждениями и нет.

С 1 октября 2011 года при обращении в федеральное ведомство чиновникам запрещается требовать справки. Теперь их сбором госслужащие будут заниматься сами.

"Внедрение современных электронных технологий, безусловно, позволит значительно ускорить и упростить многие административные процедуры, убрать неэффективные расходы. Потому что дело еще в том, что большое количество чиновников сидит, взаимодействуют друг с другом, это и дополнительные расходы, связанные с содержанием таких помещений, с заработной платой и так далее. Не надо будет тратить время для граждан на получение разного рода дополнительных справок, на утомительное стояние в очередях, от которого люди изнывают частенько"- сказал Владимир Путин.

Новая электронная система межведомственного взаимодействия, по мнению премьера, не только решит вопрос очередей, но и позволит эффективно бороться с коррупцией.

"Могу себе представить, что на каких-то уровнях и в каких-то учреждениях будет желание у некоторых людей, которые занимаются этого рода деятельностью, и специально что-то создавать, какие-то проблемы, потому что не всегда на местах чиновники хотят, чтобы их подменяла эффективно работающая техника. Но потому что и коррупционная составляющая, я надеюсь, будет исчезать там при внедрении этой техники", - считает Владимир Путин [2].

С другой стороны, подчеркнул премьер, работа в системе "электронного правительства" потребует от чиновников больше внимания. Поскольку с её внедрением - возрастет оборот документов.

Внедрение электронных технологий в конечном результате приведет и к сокращению государственных затрат, и времени ожидания запрашиваемых документов - с нескольких месяцев до нескольких дней.

"Полноценная работа по межуровневому и межведомственному взаимодействию позволит сократить оформление загранпаспорта населения с 30 дней до 2-3 дней с доставкой до миллионников в Российской Федерации, то есть в 10-15 раз мы оформление документа сделаем быстрым и цивилизованным", - пообещал директор Федеральной миграционной службы Константин Ромодановский [3].

Таким образом, создание ЭП должно обеспечить не только более эффективное и менее затратное администрирование, но и кардинальное изменение взаимоотношений между обществом и правительством. В конечном счете это приведет к совершенствованию демократии и повышению ответственности власти перед народом.

Библиографический список

1. Электронное правительство // <http://ru.wikipedia.org/wiki/> .
2. Олег Шишкин. Внедрение электронных технологий позволит значительно упростить процедуру получения документов //

<http://www.1tv.ru/news/social/186514>

3. Олег Шишкин. Внедрение электронных технологий позволит значительно упростить процедуру получения документов //

<http://www.1tv.ru/news/social/186514>

УДК 342:004

Е. В. КОНСТАНТИНЮК, О.В. АРДИСЛАМОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО: ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

На протяжении долгих лет работники архивов и канцелярий всегда имели дело с документами на бумаге. За это время сформировались традиционные основы архивного дела и делопроизводства.

Но сегодня мы живем в новую сложную, в тоже время интересную эпоху, когда в деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и организаций все активнее внедряются информационные технологии. Реализация концепции «электронного правительства», внедрение ведомственного и межведомственного электронного документооборота – приоритетные задачи в политике современного Российского государства.

Чтобы быстро подвигаться вперед, догоняя страны – лидеры, нам необходимо активно изучать зарубежный опыт. Это особенно важно в тех направлениях, где мы пока не располагаем достаточным собственным правовым обеспечением и научно – методическим багажом.

Кризис классической политико-административной модели управления, с которым в 70-х годах XX века столкнулись многие страны мира, привел к необходимости пересмотра основных подходов к организации государственного управления. Увеличение бюрократического аппарата, рост расходов на его содержание, снижение качества предоставляемых государством услуг и низкий уровень общественного доверия к государственным служащим привели в конечном счете к необходимости пересмотра основных принципов государственного управления и как следствие, к административным реформам, в ходе реализации которых особенно внимание уделялось усилению оперативности, прозрачности и подотчетности работы органов государственного управления.

Первыми странами, в которых в 90-х годах была предложена концепция повышения эффективности работы органов государственного управления на основе внедрения электронного правительства, были США. Великобритания, Норвегия и Австралия. Было предложено несколько определений понятия «электронное правительство» (E-Government). В официальных документах электронное правительство наиболее часто определяется как система информационного взаимодействия государственных органов, органов местного

самоуправления и общества с использованием информационно-коммуникационных технологий. Согласно определению Garther Group электронное правительство – это концепции непрерывной оптимизации процесса предоставления услуг, политического участия граждан и управления путем изменения внутренних и внешних отношений при помощи технических средств, Интернета и современных СМИ.[1]

Один из основных факторов, который необходимо принимать во внимание при заимствовании зарубежного опыта, связан с организацией системы органов государственного управления. В частности, большое значение для модели e-government играет количество управленческих уровней. Большие по территории государства, как правило, имеют два (унитарные государства) или три (федерации) уровня власти, что существенно затрудняет разработку соответствующих решений. В двух- или трехступенчатых системах управления необходимо не только моделировать саму систему управления на каждом из уровней, но и построить модель взаимодействия между уровнями.

Еще одним препятствием может стать проблема «цифрового неравенства», распространенности информационно-коммуникационных технологий в стране. Информационно-коммуникационные технологии распространяются высокими темпами, однако при этом возникают большие различия в степени проникновения и доступности этих технологий в крупных городах и среди жителей малых городов, поселков, сельской местности, удаленных регионов. Поэтому во многих странах разворачиваются программы, целью которых является существенное повышение компьютеризации и компьютерной грамотности населения, прежде всего в удаленных от центра регионах страны.

Одна из центральных стратегических задач проектов электронного правительства в Великобритании — сделать новые виды сервиса доступными для всех потенциальных потребителей без исключения. Конкретные мероприятия, направленные на решение этой проблемы, предусматривают содействие правительства повышению e-квалификации граждан и предоставлению доступа в Интернет все большему количеству людей. Для этого оно проводит целенаправленную политику в области повышения компьютерной грамотности, создания центров обучения и улучшения условий для роста квалификации персонала в области ИТ, в том числе через обеспечение доступа к национальной сети обучения и к сетевой библиотеке Великобритании.[2]

Уровень развития e-government в разных странах различен: одни находятся в авангарде и предоставляют гражданам разнообразные онлайн-сервисы, другие пока ограничиваются информационным взаимодействием. Признанным показателем зрелости государства в области электронного управления является индекс E-government Readiness Index, ежегодно рассчитываемый ООН для всех стран — членов ООН и в комплексе учитывающий уровень развитости веб-услуг, развития телекоммуникационной

инфраструктуры и готовность граждан пользоваться информационными услугами. Елена Боканова в своей статье «Региональное и муниципальное е-правительство: зарубежный опыт» публикует, рейтинг стран по степени зрелости электронного правительства, лидерами: стали Швеция (0.9157), Дания (0.9134) и Норвегия (0.8921), США занимают четвертое место с рейтингом 0.8644. У России индекс E-government Readiness равен 0.5120, и по степени зрелости электронного правительства она находится на уровне Коста Рики и Южной Африки.

Одной из стран, претендующих на информационное первенство в Восточной и Центральной Европе, является Венгрия (индекс E-government Readiness—0.6485). Еще в 2001 году там началась работа по созданию правительственного электронного портала и единой системы электронного административного управления всех уровней власти. Переход на электронную систему осуществляется постепенно и поэтапно. При этом большинство сложностей было связано с тем, что многие электронные информационные системы создавались и развивались изолированно и не стыкуются друг с другом. Поэтому главной целью с самого начала было создание единой электронной сети административного управления на всех уровнях власти. На начальном этапе создания системы она давала возможность главным образом получать общественно-важную информацию. С течением времени через новую систему стало реально решать вопросы трудоустройства, оформлять различные денежные пособия (пособия по уходу за детьми, студенческие стипендии, студенческие кредиты и др.), и документы об уплате подоходного налога.

Электронные правительственные структуры в одной из развитых стран – Германии—по сравнению с другими странами ЕС пока находятся в состоянии становления (индекс E-government Readiness—0.7136).

В полиции Гамбурга внедрено электронное решение, значительно повышающее эффективность ее работы. Универсальная система обработки дел позволила удовлетворить два основных требования: простота регистрации информации на стандартных, проверенных временем бланках, и ее дальнейшая обработка в других системах.[2]

Деятельность по созданию электронного правительства в России обычно связывают с ФЦП «Электронная Россия (2002-2010гг.)». Однако первоначальная редакция этой программы была направлена исключительно на преодоление «цифрового неравенства» в регионах, закономерным итогом ее реализации стала информатизация школ, которая в результате была завершена в ходе нацпроекта по развитию образования и не была связана с приоритетами административной реформы, что существенно затрудняло процесс внедрения электронных услуг в деятельность органов власти. Концепция «электронное правительство» была утверждена 16 августа 2007 года правительством России. Согласно этой концепции в 2008г. должна была завершиться работа по подготовке и утверждению необходимых документов, следующие два года должны были быть потрачены на практическое внедрение. Предполагалось, что

к 2010г. десять наиболее востребованных услуг государственной власти будут предоставляться в режиме «одного окна» в электронном виде. 10 сентября 2009 года было выпущено Постановление №721 «О внесении изменений в федеральную целевую программу «Электронная Россия»(2002-2010 годы)». В новой редакции Программы практически отражены мероприятия, цели, показатели результативности, направленные на построение инфраструктуры электронного правительства России и реализацию Концепции формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 года (распоряжение Правительства Российской Федерации от 6 мая 2008г.№632-р).

О перспективах развития электронного правительства в России, Панина О.В. в своей статье «Проблемы внедрения электронного правительства в Российской Федерации как фактор повышения открытости и прозрачности органов государственной власти» говорит, что федеральная целевая программа «Электронное правительство», которая должна была служить продолжением «Электронной России», не будет. Ее элементы войдут в более долгосрочную и масштабную программу «Информационное общество», над которой работает Минкомсвязи. Текст новой программы должен был быть представлен в ноябре 2009г. и утвержден на заседании правительства в мае 2010 года, а ее действие продлится с 2011 по 2018гг. Название программы – «Информационное общество 2011-2018». Программа «Электронное правительство» также должна была начаться сразу после окончания «Электронной России» в 2011г., но срок ее действия, по планам, ограничивался 2015г. Основное отличие «Информационного общества» от «Электронного правительства», по словам источника в Минкомсвязи, будет заключаться в масштабе программы.[1]

Она будет содержать план информатизации практически всех бюджетных отраслей – науки, образования, медицины и т. д. Принципиальное отличие долгосрочной программы от ФЦП в том, что в нее включаются планы не только по созданию систем, но и по их поддержке.

Библиографический список

1. Панина Ольга Владимировна. Проблемы внедрения электронного правительства в Российской Федерации как фактор повышения открытости и прозрачности органов государственной власти//[http:// www.ufabist.ru/assets/files/05-05.pdf](http://www.ufabist.ru/assets/files/05-05.pdf)
2. Елена Баканова. Региональное и муниципальное e-правительство: зарубежный опыт// [http:// www. cnews.ru /reviews/ free/gov2008 /articles/ 11_01_reg_gov. shtml](http://www.cnews.ru/reviews/free/gov2008/articles/11_01_reg_gov.shtml)

УДК 378:005,95

О.В. КРИОНИ., Р.Р. ЛАТЫПОВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКИМ СОСТАВОМ (ППС) ВУЗА

Вуз – это сложный многофункциональный объект для управления. Основной целью образовательного учреждения является обеспечение высокого качества образования на основе целевых программ обучения, привлечения высококвалифицированных преподавателей, применения инновационных технологий обучения и современного оборудования в соответствии со стандартами образовательной деятельности и учетом индивидуальных запросов обучающихся [7, 8].

Подцелями деятельности вуза являются:

1. Удовлетворение потребностей потребителя образовательных услуг.

В качестве потребителя образовательных услуг следует выделить внешних и внутренних потребителей.

Внутренними потребителями для вуза являются:

– Студенты и их родители. Основными требованиями, которых являются престижность специальности, качество получаемых знаний, конкурентоспособность выпускаемого специалиста на рынке труда, успешность вхождения его в профессию и самостоятельную жизнь;

– Руководство вуза, задачами которого является построение модели управления развитием образовательного учреждения, необходимости обеспечения современных требований к качеству образования.

Внешними потребителями образовательных услуг являются:

– Будущий работодатель. Основным предъявляемым требованием: выпускаемый ВУЗом, специалист, должен быть высококвалифицированным;

– Общество в целом, интеллектуальный и созидательный потенциал которого прямо зависит от уровня образованности членов общества, то есть во многом от качества подготовки выпускников вузов.

2. Улучшение позиций вуза в образовательной системе России.

3. Сохранение и развитие учебных и научных школ вуза.

4. Повышение качества подготовки выпускников за счет интеграции вуза с научными институтами и работодателями.

Достижение этих целей требует грамотных и своевременных управленческих решений.

Управленческие решения администрации в вузе играют двойную роль. С одной стороны, руководство вуза стремится понять ситуацию, в которой находится вуз, и выбрать лучшее решение. С другой – само решение (его последствия) может оказывать влияние на ход событий вокруг вуза и менять ситуацию.

Весь комплекс управленческих задач по деятельности вуза можно представить в виде следующих уровней управления:

- концептуальные задачи;
- стратегические задачи управления;
- тактические задачи управления;
- оперативное управление.

Концептуальные задачи управления включают выработку концепций деятельности вуза, создание системы коллективных ценностей и коллективной мотивации, создание системы индивидуальной мотивации [9]. Концептуальные задачи управления решаются в целом для вуза. Проблема состоит в необходимости согласования интересов развития каждого из ресурсов в условиях общего ограничения на возможности вуза в целом, в согласовании объемов текущего потребления и поддержки развития. Стратегические задачи управления отличаются долговременностью последствий, существенным воздействием на все стороны деятельности вуза, сложностью и неопределенностью последствий реализации. К стратегическим задачам управления относятся также создание и внедрение механизмов внутривузовской деятельности. Тактические задачи отличаются конкретной привязкой к времени исполнения. К ним относятся составление годовых рабочих планов, семестрового расписания, планов ремонта, распределения учебной нагрузки между преподавателями, печати учебных пособий и др. Оперативные задачи управления решаются каждый день и связаны с обеспечением текущего процесса деятельности вуза.

В настоящее время действует двухуровневая система распределения штатов:

1) На первом уровне министерство образования по собственной методике выделяет каждому вузу предельное значение штатов ППС и соответствующее финансовое обеспечение.

2) На втором (внутривузовском) уровне выделенные ресурсы распределяются по подразделениям (факультетам, кафедрам). Обычно на уровне вуза расчет производится в два этапа:

– На первом этапе осуществляется расчет количества требуемых штатных единиц (ставок) по всему ВУЗу и распределение их по факультетам и кафедрам. Здесь используется *метод расчета нагрузки по трудоемкости*.

– На втором этапе осуществляется формирования учебной нагрузки преподавателей. Здесь используется *метод расчета по нагрузочному принципу*.

Основным документом, определяющим содержание общеобразовательной, общепрофессиональной и профессиональной подготовки специалиста, является государственный образовательный стандарт (ГОС) по соответствующим направлениям и специальностям. Для каждой специальности и для каждого вида обучения разрабатывается учебный план в соответствии с государственным образовательным стандартом и утверждается ректором. Учебное управление, обрабатывая учебные планы разных специальностей, а,

также учитывая плановый контингент студентов, аспирантов и докторантов формирует нагрузку для каждой кафедры, используя метод расчета нагрузки по трудоемкости. В этом случае, чтобы определить число ставок ППС, выделяемое кафедре на очередной учебный год:

1. Рассчитываются суммарные трудоемкости всех видов занятий и всех видов работ.

2. Рассчитывается количество распределяемых ставок ППС по формам обучения (очное, заочное, очно-заочное), исходя из контингента обучающихся.

3. Рассчитывается норма трудоемкости одной ставки

4. Рассчитываются доли выделяемых ставок по дисциплинам и видам учебной работы.

5. Для каждой кафедры суммируются полученные доли ставок, в результате составляя штат кафедры.

Далее необходимая информация поступает на кафедры, где осуществляется распределение часов работы преподавателя с определенными учебными группами по определенным дисциплинам и определенным видам занятий (лекциям, практикам, зачетам, экзаменам и т.д.) по нагрузочному принципу. Необходимо учитывать, что все виды работ нормированы. Этот этап распределения нагрузки заслуживает особого внимания, так как кафедра осуществляет образовательный процесс непосредственно через своих преподавателей. От умения вузовских преподавателей формировать мировоззрение и творческое мышление обучающихся в первую очередь зависит уровень подготовки специалистов, призванных на практике решать важные задачи развития экономики страны, науки и культуры.

Порядок распределения учебной нагрузки является весьма трудоемкой работой, так как при этом необходимо учитывать множество различных, порой даже противоречивых факторов.

Комплектуя кафедры, руководители вузов, общественные организации, участвующие в этой работе, должны учитывать ряд положений [12]:

1) Обеспечить высокое качество подготовки специалистов.

2) Рационально использовать труд профессорско-преподавательского состава.

3) Необходимо заранее предусмотреть, что определенная часть плановой учебной нагрузки будет выполняться не штатными преподавателями, а специалистами, привлекаемыми с производства, из научных учреждений.

При этом структура кафедры должна отвечать следующим требованиям:

1) Количественный состав кафедры должен обеспечивать выполнение всей учебной нагрузки, определяемой для кафедры.

2) Качественный состав кафедры должен быть таким, чтобы разные виды учебных нагрузок (лекций, практических занятий, лабораторных работ и пр.) выполнялись теми преподавателями, квалификация которых наиболее соответствует виду выполняемой учебной нагрузки.

3) Квалифицированное выполнение общего количества часов учебных поручений должно быть обеспечено минимально возможным количеством преподавательских единиц.

4) Суммарная численность единиц ППС кафедры не должна превышать число единиц, выделенных кафедре;

5) Часть учебных нагрузок кафедры может передаваться на почасовой фонд, что дает возможность привлекать специалистов такой квалификации, которыми кафедра не располагает и позволяет выполнять учебную нагрузку.

При формировании нагрузки необходимо руководствоваться рядом требований и ограничений:

1) Важным фактором при формировании профессорско-преподавательского состава являются требования, предъявляемые при проведении государственной аккредитации ВУЗов, а именно:

–спектр реализуемых основных образовательных программ,

–возможность продолжения образования по программам послевузовского и дополнительного профессионального образования (аспирантура, докторантура),

–научные исследования,

–научно-методическая работа (изданные монографии, изданные учебники и учебные пособия с грифами государственных органов управления образованием и УМО ВУЗов),

–качественный состав научно-педагогических кадров (преподаватели с учеными степенями и званиями).

2) Финансовые возможности ВУЗа накладывают ограничение на привлечение к работе квалифицированных и вследствие этого высокооплачиваемых специалистов.

3) Требования непосредственных потребителей образовательных услуг, которые заинтересованы в получении качественного образования.

Перечисленный спектр факторов заставляет распределять нагрузку между преподавателями кафедры с учётом индивидуальных особенностей каждого, то есть, учитывая, работает преподаватель на полную ставку, или на ее часть, нагружен ли он научной или административной работой, ведет ли дополнительные занятия, пишет учебник или монографию и другое. При этом важно распределить нагрузку равномерно.

Проблема эффективного использования трудовых ресурсов (человеческого капитала), направляемых в ВУЗ требует отказа от многих стереотипов. Сегодня необходимо внести изменения в структуру персонала ВУЗа в пользу преподавателей высшей квалификации, уменьшение числа практических и семинарских занятий в пользу самостоятельной работы и эффективных мер ее контроля, объединение на младших курсах различных потоков. Профессор обязан и консультировать, и принимать экзамены, но главное, он должен читать курс лекций и инициировать студентов к самостоятельному и глубокому усвоению курса. Годовой бюджет рабочего

времени зависит от числа рабочих дней в году. В пределах установленного годового бюджета служебного (рабочего) времени профессорско-преподавательским составом (ППС) выполняются следующие виды работ (нагрузок):

1. Учебная работа.
2. Учебно-методическая.
3. Научно-исследовательская работа.
4. Учебно-организационная работа
5. Самостоятельная работа по повышению своего педагогического мастерства.

Годовой бюджет рабочего времени из расчета 6-часового рабочего дня, в пределах которого профессорско-преподавательским составом выполняются все виды учебной, методической и научной работы равен в среднем 1430–1500 часов. Нормативными документами устанавливаются пределы нагрузок дифференцированно для различных групп преподавателей и цикла преподаваемых дисциплин. Установление определенных норм времени на деятельность профессорско-преподавательского состава вузов имеет большое значение, поскольку позволяет равномерно распределить нагрузку с учетом задач, решаемых вузом при заданной численности преподавателей. При этом численность (штатная) преподавателей определяется исходя из численности обучаемых на основании директивно установленного коэффициента, определяющего, на сколько человек обучаемых приходится один преподаватель. Как известно для разных вузов этот коэффициент колеблется от 4 до 10 и более. Учебная нагрузка педагогическим работникам по программам высшего профессионального образования устанавливается в зависимости от квалификации и профиля кафедры в размере до 900 часов в учебном году. Учебная нагрузка педагогическим работникам по программам дополнительного профессионального образования устанавливается в зависимости от квалификации и профиля кафедры в размере до 800 часов в учебном году. Данные примерные нормы разработаны для традиционной лекционно-семинарской технологии обучения и предназначены для всех форм обучения, включая экстернат. Образовательное учреждение самостоятельно устанавливает нормы времени для расчета учебной и других видов работ с учетом особенностей применяемых технологий обучения, организации учебного процесса и специфики образовательных программ. Расчет учебной нагрузки кафедры и ее распределение между преподавателями – одна из ответственных, но достаточно трудоемких обязанностей заведующего кафедрой вуза, особенно если велико число дисциплин, читаемых на кафедре, а кадровый состав на кафедре достаточно многочислен и динамичен.

Учебно-методическая работа представляет собой комплекс мероприятий, направленных на совершенствование преподавания закрепленных за кафедрой дисциплин, оптимизацию и интенсификацию учебного процесса, улучшение его методического обеспечения, повышение педагогической квалификации

профессорско-преподавательского состава, совершенствование аудиторной и самостоятельной работы студентов, улучшение всех форм, видов и методов учебной работы в вузе с учетом состояния и перспектив развития промышленных предприятий, организаций, учреждений для которых вуз готовит специалистов.

Основная цель методической работы - создание условий, способствующих повышению эффективности и качества учебного процесса. Направления методической работы кафедры предопределены перечнем основных ее форм и видов, разрабатываемых в образовательном учреждении согласно нормативов министерства образования [5]. Конкретное содержание методической работы кафедры определяется планом работы. Учебно-методическая работа является условием повышения качества закрепленной за преподавателем учебной нагрузкой. Добиться повышения качества образовательной деятельности можно рациональным распределением нагрузки между преподавателями, базирующегося на анализе данных и информации об учебно-методических разработках преподавателя. Это позволит исключить волюнтаризм и авторитарность при принятии решений [2] при закреплении тех или иных предметов за преподавателями кафедры.

Для российской высшей школы проблема эффективной организации научной работы имеет особую актуальность. Одним из методов ее стимулирования является использование результативности научной деятельности для:

- снижения учебной нагрузки;
- расчета величины заработной платы;
- продвижения по карьерной лестнице.

Таким образом, в процессе распределения нагрузки между преподавателями заведующий кафедрой должен:

- распределить эту нагрузку между преподавателями кафедры, принимая во внимание не только равномерность распределения, но и индивидуальные особенности каждого преподавателя и его роль в жизни кафедры, то есть, учитывая, работает преподаватель на полную ставку, или на часть ее, нагружен ли он научной или административной работой, ведет ли дополнительные занятия, пишет учебник или монографию и пр.;
- составить для каждого преподавателя сводную таблицу, где собраны все учебные нагрузки, в которых он участвует, разбитые по семестрам и формам обучения (очное и заочное);
- подготовить первичный материал для составления расписания занятий кафедры (данные о числе групп, распределенных каждому преподавателю в 1 и 2 семестрах с учетом формы обучения, данные о его недельной часовой нагрузке и пр.).

Одним из направлений совершенствования управления ППС ВУЗа является внедрение соответствующих автоматизированных технологий, основанных на формальных моделях и алгоритмах оптимизации распределения

нагрузки, учитывающих различные нюансы образовательной деятельности. Таким образом, существует актуальная задача создания соответствующих математических моделей и алгоритмов оптимизации распределения нагрузки и создания систем поддержки принятия решений в части формирования нагрузки профессорско-преподавательского состава вуза, имеющая существенное значение для улучшения качества управления учебным процессом в вузе. Это позволит принимать грамотные и своевременные управленческие решения для достижения целей образовательной деятельности высших учебных заведений.

Библиографический список

1. Аванесов В. С. Основы научной организации педагогического контроля в высшей школе. - М.: 1989. - 167 с.
2. Акперов И.Г. Прогнозирование потребности в специалистах и управление региональной системой образования. – М.: Высшая школа, 1998. – 306 с.
3. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез и планирование решений в экономике – М.: Финансы и статистика, 2000. – 368 с.
4. Антонов А.И. Демографическое будущее России: депопуляция навсегда? // Социологические исследования. 1999. № 3. С. 80—87.
5. Арженовский С.В. Управление университетскими комплексами: математические модели и методы. – Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2002.
6. Архангельский С.И. Лекции по научной организации учебного процесса в высшей школе.- М.: Высш. школа, 1976.- 122 с.
7. Архангельский С.И. Учебный процесс в высшей школе, его закономерные основы и методы.- М.: Высш. школа, 1980.- 97 с.
8. Архипова Н.И., Кононов Д.А., Кульба В.В. Управление в региональных социальных системах как объект моделирования // Проблемы регионального и муниципального управления. Материалы Международной конференции. 18 мая 2000 г. — М.: РГГУ.- 2000. С. 38-39.
9. Астанин С.В., Калашникова Т.Г. Разработка индивидуальной модели поведения обучаемого в системе дистанционного образования // Перспективные информационные технологии и интеллектуальные системы. – 2000. - № 3.
10. Аткинсон Р., Бауэр Г., Кротерс Э. Введение в математическую теорию обучения: Пер. с англ. / Под ред. д-ра психол. наук О.К. Тихомирова – М.: Мир, 1969. – 486 с.
11. Балашев Г.В., Беляков С.А., Виноградов Н.М. Экономика высшей школы: проблемы и перспективы // С.-Петербург. ун-т экон. и фин. – СПб.: Изд-во СПбУЭиФ, 1996. – 130 с.
12. Бершадский А.М., Бождай А.С. Концепция геоинформационного мониторинга образовательных систем // Серия материалов Всероссийской школы-семинара «Информационные технологии в управлении качеством

образования и развитии образовательного пространства». / Под редакцией проф. Н.А.Селезневой и проф. И.И. Дзегеленка. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2000. – 34 с.

УДК 658.5

Р.Ф. КУРБАНГАЛЕЕВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ЗАЩИТА ИННОВАЦИЙ КАК ЗАДАЧА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

Инновации как конечный результат творческого труда, получивший реализацию в новой продукции или технологии, т.е. как творения человеческого разума, его интеллекта, являются **объектами интеллектуальной собственности**. Защита прав на интеллектуальную собственность, защита инноваций является важной задачей управления инновационными процессами. Решение этой задачи позволяет покупать и продавать инновации аналогично тому, как покупаются и продаются другие товары.

Инновации представляют собой важный вид нематериальных активов организации, поэтому чрезвычайно важно предотвратить их несанкционированное использование конкурентами. Организация в результате осуществления инновационной деятельности получает конкурентное преимущество, которое закрепляется в процессе защиты инноваций как объектов интеллектуальной собственности. Таким образом, защита инноваций препятствует получению конкурентами выгод от результатов инновационной деятельности без осуществления соответствующих затрат на разработку и реализацию инноваций.

Существование и использование надежных механизмов защиты инноваций стимулирует инновационную деятельность хозяйствующих субъектов, позволяет существенно улучшить инновационный климат, интенсифицировать процессы трансфера технологий.

При управлении инновационными процессами необходимо исходить из того, что интеллектуальная собственность, объектами которой могут выступать результаты инновационной деятельности, делится на несколько составляющих. Важными ее компонентами являются промышленная собственность и авторское право.

Термин «промышленная собственность» является достаточно условным. Если этого не учитывать, то можно подумать, что речь идет о всей той собственности, которая используется в промышленности, но это не так. Под **промышленной собственностью** понимается та часть интеллектуальной собственности, которая относится к научно-техническим творениям человека. Наиболее распространенными объектами промышленной собственности

являются изобретения, полезные модели и промышленные образцы. Кроме этих трех видов объектов интеллектуальной собственности к промышленной собственности относятся товарные знаки и знаки обслуживания, а также фирменные наименования.

Для управления инновационными процессами важно то, что законодательство России по промышленной собственности, как и практически всех других стран, базируется на ее Патентном законе. В структуру российского Патентного закона, который принят и вступил в силу в 1992 г., включены нормы, касающиеся трех объектов промышленной собственности: изобретений, полезных моделей и промышленных образцов. Эти объекты промышленной собственности близки по существу, а также по процедуре подготовки заявок на их правовую охрану и технологии прохождения экспертизы в патентном ведомстве.

Для защиты инноваций как объектов интеллектуальной собственности важно то, что в соответствии с Патентным законом объектами изобретения могут быть устройство (деталь, узел или их взаимосвязанная совокупность); способ (операция или совокупность взаимосвязанных операций, действий над материальными объектами и с помощью материальных объектов); вещество (искусственно созданная совокупность взаимосвязанных ингредиентов); штамм (наследственно однородные культуры микроорганизмов); культуры клеток растений и животных; применение перечисленных объектов по новому назначению (это означает, что какой-то из этих объектов предложено использовать с такой целью, для которой он ранее не использовался).

Правовая охрана изобретения осуществляется с помощью патента – документа, удостоверяющего авторство изобретения и предоставляющего его владельцу исключительное (монопольное) право на использование изобретения в течение 20 лет с даты приоритета (важно отметить, что в соответствии со ст. 7-8 Патентного закона авторами изобретения могут быть только физические лица, а патентообладателями как физические, так и юридические лица, например, работодатель).

Для защиты инноваций существенную роль играет дата приоритета, т.е. та дата, которая служит основанием для установления первенства заявителя в отношении объекта промышленной собственности (приоритет, как правило, устанавливается по дате подачи первой правильно оформленной заявки в Патентное ведомство).

Можно отметить, что в большинстве стран, как и в России, патент на изобретение длится 20 лет начиная с момента регистрации заявки на патент. Однако в экстремальных случаях может пройти 10 лет из этого 20-летнего периода до того, как закончится проверка заявки патентной службой. Поэтому, например, в США и Канаде этот период начинается с момента выдачи патента.

Обладание патентом означает, что никто не имеет права использовать данную интеллектуальную собственность (изобретение) без согласия владельца патента, а согласие может даваться путем выдачи лицензии. Другими словами,

патент на изобретение дает только его обладателю право в стране, где он был выдан, использовать соответствующую технологию, производить, импортировать (ввозить), продавать соответствующую инновационную продукцию. При этом применение запатентованных средств в личных целях без получения дохода не является нарушением исключительного права патентообладателя.

Однако права, даваемые патентом, не реализуются автоматически. Следить за соблюдением этих прав посредством выявления того, не нарушил ли кто-либо патент – это дело собственника. По требованию патентообладателя нарушение патента должно быть прекращено, а нарушитель обязан возместить убытки патентообладателю в соответствии с действующим законодательством.

Для управления инновационными процессами принципиальное значение имеет то, что согласно Патентному закону РФ изобретение, для того чтобы быть патентоспособным, т.е. чтобы изобретению предоставлялась правовая охрана, должно отвечать трем основным критериям, а именно, быть новым, иметь изобретательский уровень и быть промышленно применимым.

Наименее проблемным из этих критериев патентоспособности изобретения является промышленная применимость, т.е. возможность использования изобретения в различных отраслях экономики и сферах деятельности (промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, образовании, здравоохранении и т.п.).

Этот критерий означает, что нельзя запатентовать невоспроизводимый объект, обладающий уникальными, не повторяющимися в природе особенностями. Патентование в таких случаях не имеет смысла, так как монополизм гарантируется самой природой таких изобретений.

Следующий критерий патентоспособности – новизна – означает, что изобретение должно быть неизвестным ранее, т.е. что изобретение не должно быть общедоступным (открытым, гласным), не должно быть раскрытым каким-либо образом где-либо в мире до даты приоритета изобретения. Таким образом утверждается принцип мировой новизны, согласно которому новизну изобретения могут порочить любые сведения, ставшие общедоступными в мире до даты приоритета изобретения. Это условие абсолютной новизны содержится в патентных законах большинства стран (но в некоторых странах не проводится проверка новизны изобретения в ходе патентной экспертизы, а используется явочная система регистрации изобретений, т.е. патент выдается «на страх и риск» заявителя без проверки новизны и изобретательского уровня патентным ведомством).

Таким образом, для изобретения первым публичным его раскрытием (за редкими исключениями) должна быть патентная заявка. Заметим, что проблема раскрытия объектов интеллектуальной собственности возникает во многих аспектах защиты результатов инновационной деятельности.

Наличие изобретательского уровня является, по-видимому, наиболее сложным критерием патентоспособности изобретения. Этот критерий формулируется по-разному в патентных законах разных стран: «изобретательский уровень», «изобретательский шаг», «неочевидность» и т.п.

Для эффективного управления инновационными процессами, защиты инноваций как объектов интеллектуальной собственности принципиальную роль играет действующий в настоящее время Патентный закон РФ. В советское время права на пользование изобретением, которое защищалось авторским свидетельством, принадлежали государству как патентообладателю; оно предоставляло всем государственным, кооперативным и общественным организациям право без специального разрешения пользоваться изобретением; за изобретателем же закреплялось право на определенное материальное вознаграждение. Патентный закон РФ восстановил роль патента как необходимого элемента системы рыночных отношений. Гарантируемый этим законом монополизм патентообладателя является действенным инструментом в конкурентной рыночной борьбе.

Существенное значение для управления инновационной деятельностью имеет правовая регламентация использования служебных изобретений. Под служебным изобретением понимается изобретение, сделанное автором при исполнении своих служебных обязанностей или при получении от работодателя конкретного задания. Поскольку институт служебных изобретений представляет собой целый комплекс правовых отношений, в нашей стране планируется подготовка отдельного закона о служебных изобретениях, как это имеет место в ряде стран, например Германии. В настоящее время правила применения служебного изобретения согласно российскому Патентному закону аналогичны правилам, принятым в большинстве развитых стран. Преимущество при определении прав на служебное изобретение отдается работодателю (нанимателю), а служащему за сделанное изобретение причитается вознаграждение «соразмерное выгоде».

Поэтому в инновационных организациях желательно заключать договор между работодателем и служащими, в котором целесообразно оговорить все условия выплаты вознаграждений авторам изобретений (размер и условия выплат), поскольку в противном случае придется руководствоваться достаточно неопределенным понятием вознаграждения «соразмерного выгоде», что, в свою очередь, может негативно влиять на эффективность инновационной деятельности.

При управлении инновационными процессами порой встает вопрос о защите изобретений за рубежом. Как уже отмечалось, патент на изобретение дает его обладателю право в стране, где он был выдан, использовать соответствующую технологию, производить и продавать соответствующую инновационную продукцию. Поэтому выход на

рынки других стран с инновационными продуктами и услугами, поддержание там своей конкурентоспособности предполагает защиту объектов своей интеллектуальной собственности в этих странах.

В управлении инновационными процессами все большее значение приобретают вопросы защиты таких объектов промышленной собственности, как товарные знаки и знаки обслуживания, а также фирменные наименования. Это связано с тем, что одним из важных результатов осуществления инновационной деятельности является хорошая репутация предприятия, благоприятное мнение потребителей о качестве и других достоинствах его продукции. Репутация предприятия может рассматриваться как его нематериальный актив, дающий определенное конкурентное преимущество. Поэтому актуальной задачей управления инновационной деятельностью является защита хорошей репутации предприятия и его продукции, которая может принимать форму охраны товарных знаков, знаков обслуживания, фирменных наименований. Такая охрана лишает производителей подделок инновационных товаров возможности получать конкурентное преимущество, завоеванное усилиями инновационного предприятия, не тратя средства на научные исследования и разработки, технологические работы, проведение промышленных испытаний, маркетинг, рекламу, подготовку и переподготовку кадров, другие виды инновационной деятельности.

Для выделения товаров и услуг своего предприятия, их идентификации, четкого указания на источник происхождения продукции, для донесения до потребителя информации о качестве и других значимых характеристиках товаров и услуг инновационные предприятия активно используют товарные знаки и знаки обслуживания, т.е. обозначения, способные отличать товары и услуги одних юридических или физических лиц от однородных товаров и услуг других юридических или физических лиц. Традиционно товарные знаки были связаны с готовым продуктом, на упаковку которого они проставлялись. В условиях быстрого роста сферы услуг предприятия этих отраслей также стали использовать свои индивидуальные знаки – знаки обслуживания. Однако заметим, что в ряде стран нет отдельного термина для знаков предприятий сферы услуг. Поэтому часто понятие «товарный знак» толкуется широко, т.е. используется и для сферы услуг. Мы тоже для краткости будем применять понятие «товарный знак» в расширительном смысле.

Правовая охрана товарных знаков в нашей стране осуществляется в соответствии с Законом РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров». Согласно этому Закону (ст.5) в качестве товарных знаков могут быть зарегистрированы словесные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации. В качестве словесных товарных знаков могут выступать искусственные слова, образуемые по принципу легкости запоминания (например, Херох),

аббревиатуры (IBM, МЭСИ), имена, существующие слова, цифры. Примером известного изобразительного товарного знака является трехлучевая звезда фирмы «Мерседес». Но, по мнению многих специалистов, наиболее эффективны комбинированные товарные знаки, состоящие из словесных и изобразительных элементов. Таким образом, товарный знак может быть словом, надписью, монограммой (сплетение, вязь из двух или нескольких букв в виде вензеля), рисунком, логотипом (графический символ, эмблема) или их комбинацией.

В нашей стране товарный знак может быть зарегистрирован Патентным ведомством на имя лица, подавшего заявку (юридического лица или физического лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность). Процесс экспертизы заявки на товарный знак включает два этапа: предварительную экспертизу (проверка соответствия содержания заявки установленным требованиям) и экспертизу заявленного обозначения (проверка соответствия заявленного обозначения определению товарного знака).

Таким образом, сочетание фирменного наименования предприятия с товарным знаком, проставляемым на его инновационной продукции, является эффективным управленческим шагом для защиты результатов инновационной деятельности предприятия, его коммерческого успеха. Существенное значение для результативности инновационной деятельности организации имеет порядок регулирования авторских прав на служебные произведения, т.е. произведения, созданные в порядке выполнения служебных обязанностей или служебных заданий работодателя. Несмотря на неоднократные попытки сконструировать авторское право юридических лиц, при разработке российского закона было решено отказаться от такого подхода (новый закон вообще не предусматривает авторского права юридических лиц).

Согласно российскому закону авторское право на служебное произведение принадлежит его автору. Вместе с тем введена презумпция принадлежности работодателю исключительных прав на использование служебного произведения (если в договоре между ним и автором не предусмотрено иное). Автору же выплачивается авторское вознаграждение, размер которого за каждый вид использования служебного произведения и порядок выплаты устанавливаются договором между автором и работодателем.

В действующем в настоящее время законе об авторском праве существенно ужесточены по сравнению с советским периодом меры воздействия на нарушителей авторских прав. Одной из основных форм трансфера технологий, предоставления права на использование инноваций другим хозяйствующим субъектам является лицензирование.

Лицензирование осуществляется путем принятия заинтересованными сторонами лицензионного соглашения (лицензии) – юридического документа, на основании которого одно физическое или юридическое лицо

(лицензиар), обладающее исключительным правом на объект промышленной собственности, передает другому лицу (лицензиату) на определенных условиях право на использование охраняемого объекта промышленной собственности.

Таким образом, по лицензионному договору продавец (лицензиар) обязуется на определенных условиях предоставить право на использование объекта интеллектуальной собственности покупателю (лицензиату), а последний принимает на себя обязанность вносить лицензиару обусловленные договором платежи.

УДК 330

Д. С. ЛИНИЧЕНКО, Ю. Р. ЛУТФУЛЛИН

УралГУФК, ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМНОГО ЭФФЕКТА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Понятие системного эффекта – одно из определяющих в экономике. Изучение его механизмов помогает лучше понять процессы эволюции и самоорганизации систем. Ведь эти процессы можно рассматривать как последовательное появление новых свойств и явлений, не присущих ни одному из компонентов системы. Эту особенность в поведении системы заметили еще древние мыслители. Например, Аристотель утверждал, что целое всегда больше суммы входящих в него частей. Намного позднее Богданов сформулировал этот тезис для систем следующим образом: «Система обнаруживает некий прирост качеств, по сравнению с исходными даёт некое сверхкачество»[1].

Чтобы точнее определить системный эффект какой-либо системы (или же убедиться в его существовании), можно воспользоваться простым приемом: надо мысленно разделить систему на составные элементы и посмотреть, какое качество (эффект) исчезло. Например, ни одна из составных частей самолета летать не может, как не может выполнить свою функцию и «усеченная система» – самолет без крыла, оперения или управления. Это, кстати говоря, убедительный способ доказательства того, что все объекты являются системами. Разделите какую-либо систему на составные части, и Вы увидите, что на каком-то этапе деления она теряет свои главные признаки. По-видимому, так называемый диалектический закон перехода количественных изменений в качественные и отражает содержательную сторону более общего закона – закона образования системного эффекта. Иными словами, закон перехода количественных изменений в качественные и отражает природу происхождения системного эффекта. Теперь возникает вполне справедливый вопрос: Что такое

системный эффект и какова его сущностная сторона? Для того чтобы разобраться в сущности системного эффекта, надо, прежде всего, обратиться к его родовому понятию. Таким понятием является термин «эффект». Мы проанализировали различные словари и энциклопедии и пришли к выводу, что наиболее полно и с учетом различных значений термин «эффект» определяется в Большой советской энциклопедии: это результат, следствие каких-либо причин, другое значение касается сильного впечатления, произведенного кем-нибудь. В других словарях и энциклопедиях термин «эффект», как правило, определяется аспектно. Например, в словаре Ушакова эффект понимается лишь как впечатление, производимое кем или чем-нибудь. Или, например, в Словаре синонимов эффект определяется лишь как действие. Таким образом, в наиболее общем плане эффект следует понимать либо как последствие какого-либо действия, либо как сильное впечатление, при чём нередко - как это следует из обзора различных областей научных знаний - этот эффект является системным.

В философской литературе системный эффект определяется как непропорционально большое усиление (или уменьшение) свойств, имеющих у элементов системы. То есть здесь главным образом системный эффект связывается с проявлением некоего нового качества системы. При этом речь может идти как об усилении, так и о нивелировании какого-то общего свойства. В любом случае проявляется системный эффект. В социологической литературе системный эффект связан только с возрастанием эффективности деятельности системы, которое обусловлено соединением, интеграцией отдельных частей в единое целое. Как нетрудно видеть, здесь уменьшение эффективности деятельности системы, пусть даже обусловленное интеграцией отдельных ее частей, системным эффектом не является.

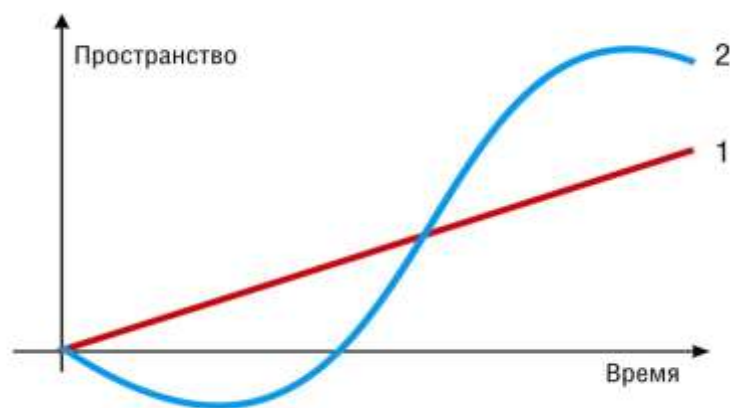


Рис. 1. График двух видов роста системного эффекта:
1 – эволюционный, 2 – революционный

Интересно, что, несмотря на универсальность философского подхода к трактовке системного эффекта, второй подход получил большое распространение в экономике и в педагогике. Объясняется это тем, что в процессе формирования инновационного потенциала организации вначале

следует падение показателей эффективности с последующим стремительным ростом, что наглядно показано нами на рисунке 1 [4].

Весьма оригинальная трактовка системного эффекта имеется в психологии. Здесь вообще системный эффект не ставится в прямую зависимость от эффективности (или неэффективности) деятельности какой-либо системы. Системный эффект определяется в психологии как результат действия системного свойства созданной системы, удовлетворяющего субъективную потребность – системообразующий фактор (замысел). По существу, ключевым признаком здесь является удовлетворение замысла человека (или группы людей). Хотя и здесь присутствуют все атрибуты эффекта, а именно: результат и действие. Прикладную направленность имеют определения системного эффекта, встречающиеся в экономической литературе. Так, в экономике системный эффект определяется как разница между доходной стоимостью предприятия и стоимостью его элементов (ликвидационной стоимостью). Формула достаточно простая. Однако она не всегда и не в полной мере может быть применена в системе образования. Приведем простой пример. Допустим, некая организация проводит научную конференцию. Наряду с доходом, образованным средствами, полученными от организационного взноса, учреждение несет и вполне определенные прямые расходы, связанные, например, с тиражированием материалов конференции, оплатой услуг связи и т.п.[2] С экономической точки зрения, системный эффект от проведения конференции должен быть связан с разницей между доходами и прямыми затратами. Однако при таком формальном подходе остаются не учтенными такие весьма важные последствия, как, например, зарождение и укрепление связей данной организации с научными центрами страны, повышение научного рейтинга организации или формирование ее опыта в проведении подобных мероприятий. Все эти последствия в полной мере подходят под категорию «системный эффект». Учитывая это обстоятельство, целесообразно предложить новую трактовку понятия «системный эффект». Системный эффект – это некая условная разница между текущей ценностью ожидаемых результатов и величиной затраченных при этом усилий. Совершенно очевидно, что здесь речь идет о результате, связанном с возрастанием эффективности деятельности какой-либо системы. Очевидно, что «впечатляющие» конечные результаты еще не являются системным эффектом. Эти результаты надо оценивать в динамике, т.е. принимать во внимание начальные и итоговые результаты деятельности (или развития) системы. Соответственно системный эффект будет образован условной разницей (неким приращением) между итоговым и начальным результатом [3].

Эта условная разница между конечным и начальным результатами и отражена в понятии «ценность ожидаемых результатов». Именно она, эта ценность и определяет деловой успех тех, кто к нему стремится в своей профессиональной деятельности

Говоря иначе, системный эффект отражает качество работы системы в целом, т.е. эффективность использования элементов системы и эффективность управляющих связей. Не случайно, в той же экономической деятельности системный эффект нередко связывается с понятием «деловой репутации» предприятия (или организации). Соответственно, чем выше величина системного эффекта, тем выше «деловая репутация» соответствующего предприятия (или организации).

Надо сказать также и о, так называемых, цепочках системных эффектов. Известно, что любое явление образует причинно-следственные цепочки, т.е. выходное действие первого явления может быть причиной второго, выходное действие второго – причиной третьего и т.д. В этой связи возможны ситуации, когда разрешение реального противоречия – системный эффект – является причиной появления новых системных эффектов. Это происходит в том случае, когда при проявлении системного эффекта образуются такие причинно-следственные цепочки, отдельные звенья которых образуют реальные противоречия.

С понятием «цепочки системных эффектов» тесно связан еще один вид системного эффекта, который получил в научной литературе название «эффект бабочки». «Эффект бабочки» – это ситуация, при которой какое-то событие в одном месте способно вызвать лавинообразные последствия в другом, к примеру, в сфере общественной психологии или финансово-экономических операций, хотя и хорошо управляемых, но достаточно уязвимых для подобного рода системных влияний.

Интерес для нас представляет и такая проблема, как системный эффект и совместное действие нескольких факторов. Природа проявления системного эффекта обнаруживается в совместном действии нескольких (двух и более) факторов. Не случайно, в научной литературе системный эффект отождествляется с понятием синергетического эффекта. Синергетический эффект означает возрастание эффективности деятельности в результате соединения, интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет, так называемого, явления эмерджентности.

В сущности, синергетический эффект в содержательном плане совпадает с понятием «системный эффект» и является следствием совместного действия двух или более факторов. Появление системного эффекта имеет гораздо более сложную природу, чем кажется на первый взгляд. Потому что результат, образованный совместным действием каких-то факторов, не всегда может квалифицироваться как системный эффект.

Для того чтобы обосновать это утверждение, еще раз обратимся к явлению синергизма совместного действия нескольких факторов. В силу различной природы эти факторы могут, как взаимно усиливаться, так и нивелировать друг друга. Возникает закономерный вопрос – «В каком случае результат, образованный совместным действием нескольких факторов, дает системный эффект?». Для ответа на него рассмотрим еще один пример.

Допустим, речь идет о совершенствовании профессиональной квалификации работников промышленного предприятия. Для этого в качестве факторов рассмотрим следующие положения:

- стимулирование намерений работников в их самореализации в профессиональной деятельности;
- соотнесение перспектив профессионального роста работников с перспективами развития промышленного предприятия;
- продуктивное взаимодействие работников и их оперативный доступ к информационно-техническим средствам и ресурсам реализации профессиональной деятельности.

В этом примере требуется установить, совместное действие каких факторов приведет к появлению системного эффекта, т.е. обеспечит достижение наибольшего значения профессиональной квалификации работников при наименьшем значении затраченных усилий. В Таблице 1 показаны все возможные варианты комбинаций совместного действия нескольких факторов:

Таблица 1

Оценка влияния факторов (их комбинативности) на уровень системного эффекта

Вариант	1 фактор	2 фактор	3 фактор	Эффект
1	–	–	–	f_1
2	+	–	–	f_2
3	–	+	–	f_3
4	–	–	+	f_4
5	+	+	–	f_5
6	+	–	+	f_6
7	–	+	+	f_7
8	+	+	+	f_8

Здесь знак «+» означает, что действие фактора имеет место, и соответственно знак «–» означает, что действие фактора отсутствует. Теоретически мы обязаны изучить все 8 возможных комбинаций и определить в каждом случае величину эффекта; в нашем примере – это значение профессиональной квалификации работников. В том случае, когда значение профессиональной квалификации является наибольшим, мы можем говорить о существовании системного эффекта [5].

Добавим, что нельзя однозначно утверждать, что реализация трех факторов одновременно (т.е. восьмой случай в нашем примере) неизменно приведет к системному эффекту. Вполне допустимо наличие системного эффекта будет иметь место при какой-то другой комбинации факторов.

Совершенно очевидно, что всеобщий интерес к такому сложному по природе явлению, как системный эффект, возник в контексте реализации инновационных проектов в рамках промышленного предприятия.

Основу последнего из них определяет действие. Оно означает активную позицию промышленного предприятия по достижению делового успеха. По существу, это подразумевает наличие системных эффектов, которые образуются в ходе реализации каждого проекта. Таким образом, системный эффект – это действие и его результат.

Библиографический список

1. Амстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 318 с.
2. Андерсон Дж. Когнитивная психология. 5-е изд. – СПб.: Питер, 20
3. Ильясов Д. Ф. Системный эффект как феномен и научное понятие. – Челябинск: ГОУ ДПО «Челябинский институт переподготовки и повышения квалификации работников образования», 2010. – 13 с.
4. Линиченко Д. С., Попов А. Н. Инновационный подход к формированию организационного потенциала фирмы. – Челябинск: УралГУФК, 2010. – 211 с.
5. Федосеев А. В. Инновации и оценка эффективности промышленного предприятия. – Челябинск: ЮУрГУ, 2009. – 38 с.

УДК 796:005.95

Ю. Р. ЛУТФУЛЛИН, Г. А. ГАЛИМОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В СПОРТИВНОМ КЛУБЕ (НА ПРИМЕРЕ «ORANGE FITNESS» г. УФА)

Растущая конкуренция требует новых подходов к управлению физкультурно-спортивными организациями, использованию факторов предпринимательской деятельности и росту на этой основе ее эффективности. Для достижения целей организации необходимо желание работников. Если станки, оборудование, здания и сооружения будут выполнять свои функции сразу после того, как они установлены и правильно подключены, то для того чтобы начали работать люди, нужно их желание делать то, что необходимо для достижения целей организации. Причем с точки зрения результата неважно, что явилось причиной появления такого желания. Достаточно, чтобы цели организации или людей, которые возглавляют организацию, достигались в результате соответствующего поведения ее членов.

Высокая мотивация персонала – это важнейшее условие успеха организации. Ни одна компания не может преуспеть без настроя работников на работу с высокой отдачей, без высокого уровня приверженности персонала, без

заинтересованности членов организации в конечных результатах и без их стремления внести свой вклад в достижение поставленных целей. Именно поэтому так высок интерес руководителей и исследователей, занимающихся управлением, к изучению причин, заставляющих людей работать с полной отдачей сил в интересах организации.

В условиях рыночных отношений современные физкультурно-спортивные организации оказывают не только физкультурно-оздоровительные услуги для различных социальных группы населения, но и позволяют посредством развития этого вида бизнеса создавать рабочие места (как постоянные, так и сезонные) и получать коммерческую выгоду (прибыль). Их деятельность неразрывно связана с понятием делового успеха, как комплексного показателя их эффективности. Изучение этого актуального вопроса и послужило выбором темы исследования.

Объектом исследования был выбран спортивный клуб «Orange Fitness» ООО «Аквасити» г.Уфа. Клуб относительно молодой на рынке оказываемых фитнес-услуг, но успел себя зарекомендовать. Общая площадь клуба составляет 2700 кв.м. Спортивный клуб обладает залами различной оснащённости по видам занятий. Непосредственную деятельность предприятия ведёт инструкторский состав, численность которого составляет 25 человек, всего в клубе работает 74 человека. Спортивный клуб располагает клубными картами по стоимости от 14 тыс. 850 руб. до 95 тыс. руб., в зависимости от видов предоставляемых услуг, временного и возрастного фактора. В спортивном клубе насчитывается около 64 программ по различным видам занятий, а также оказываются дополнительные услуги. Таким образом, оснащённость, материально-техническая база, кадровый состав, тренировочные занятия позволяют обеспечить полноценную деятельность предприятия. Данный факт нами рассматривался всесторонне, т.к. материальная мотивация сотрудников возможна в случае успешной эффективной деятельности, экономически отражающейся в увеличении годового фонда оплаты труда, из которого в свою очередь будут производиться материальные выплаты сотрудникам.

В спортивном клубе «Orange Fitness» большую роль в системе мотивации сотрудников используется экономическое стимулирование, которое складывается из заработной платы, премий, процентов и других выплат стимулирующего характера.

Основными документами, определяющими порядок и размер оплаты труда в ООО «Аквасити» являются: положение об оплате труда ООО «Аквасити», штатное расписание, трудовые контракты, договоры, соглашения, договоры гражданско-правового характера (ГПХ) и приложения к ним, приказы и распоряжения должностных лиц ООО «Аквасити».

В ООО «Аквасити» применяются следующие системы оплаты труда [8]: простая повременная по окладу (по дням), оплата труда на комиссионной основе, повременно-премиальная, прямая сдельная. В случае необходимости и производственной целесообразности для конкретных должностей и отдельных

категорий работников могут быть приняты и использованы прочие системы оплаты.

Простая повременная по окладу (по дням) форма оплаты труда применяется для оплаты труда работников следующих подразделений: администрация, бухгалтерия, административно-хозяйственный отдел.

Форма оплаты труда на комиссионной основе (оклад + % комиссия) применяется для выплаты заработной платы менеджерам отдела продаж.

Для работников подразделений фитнес департамента и рецепции установлены прямая сдельная и повременно-премиальная формы оплаты труда.

Размер и порядок оплаты труда

Общая сумма оплаты труда в ООО «Аквасити» при простой повременной системе оплаты труда складывается из должностного оклада, определяемого штатным расписанием.

Общая сумма оплаты труда в Обществе при применении формы оплаты труда на комиссионной основе (оклад + % комиссия) складывается из следующих составляющих:

- должностного оклада, определяемого штатным расписанием Общества;
- комиссионного вознаграждения в размере 1% выручки от продаж;
- ежемесячной выплаты стимулирующего характера (ежемесячная премия), определяемой руководителем предприятия по результатам работы каждого из сотрудников Общества в отдельности.

Комиссионное вознаграждение в размере 1% выручки от продаж выплачиваются менеджеру отдела продаж при выполнении им не менее 60% личного плана продаж. Личный план продаж устанавливает руководитель отдела продаж. Личный план продаж не устанавливается для руководителя отдела продаж, то есть требование выполнения плана продаж не распространяется на руководителя отдела.

Ежемесячная премия менеджеров отдела продаж выплачивается при условии прохождения сотрудником аудита (проверки) работы по итогам месяца. Проверку осуществляет руководитель отдела продаж по специально разработанной форме. Работник считается прошедшим аудит, если по результатам проверки он набрал не менее 19 баллов.

Аудит вновь принятого менеджера отдела продаж проводится не ранее трех месяцев с момента его работы в Обществе.

Ежемесячная премия руководителя отдела продаж выплачивается при условии прохождения сотрудником аудита (проверки) работы по итогам месяца. Проверку осуществляет управляющий клубом или финансовый директор по специально разработанной форме. Работник считается прошедшим аудит, если по результатам проверки он набрал количество баллов, указанное в форме аудита начальника отдела продаж.

Ежемесячная премия за превышение плана в размере 2% выручки от продаж, выплачивается менеджеру по продажам, если по итогам месяца он сделал выручку более 100% от установленного плана продаж. План продаж

отдела (общий план продаж) и каждого менеджера (личный план продаж) на месяц устанавливается финансовым директором и утверждается директором организации с учетом следующих факторов:

- прогнозируемого бюджета доходов на год;
- проводимых рекламных кампаний (акций) в соответствии с маркетинговой политикой;

- выполненного плана за предыдущий месяц;
- конкурентной среды;
- сезонности и пр. факторов.

По итогам работы за месяц сотрудникам отдела продаж может быть выплачена дополнительная премия за превышение установленного плана продаж отдела в целом (общего плана продаж). Премия установлена в размере 3% от суммы, рассчитанной как доля участия данного менеджера в общем превышении плана отдела с использованием КТУ (коэффициент трудового участия).

При прямой сдельной оплате труда заработная плата начисляется за фактически выполненную работу (проведение индивидуальных, групповых тренировок по различным видам клипарт, массажа, творческих уроков и т.д.) исходя утвержденных директором расценок за каждую единицу выполненной работы.

Заработная плата сотрудников рецепции складывается из следующих составляющих:

- основная, которая определяется как произведение фактически отработанных часов на стоимость часа работы рецепции. Стоимость часа работы устанавливается приказом директора, на каждый год исходя из нормы рабочего времени за год и фонда оплаты труда рецепции;

- ежемесячная премия, определяемой руководителем предприятия по результатам работы каждого из сотрудников Общества в отдельности.

Повременно-премиальная форма оплаты труда применяется для сотрудников фитнес департамента, на которых возложены дополнительные должностные обязанности, такие как дежурство в тренажерном зале, бассейне.

Общая сумма оплаты труда в Обществе при применении повременно-премиальной формы оплаты труда складывается из следующих составляющих:

- должностного оклада, определяемого штатным расписанием Общества;
- ежемесячной выплаты стимулирующего характера (ежемесячная премия), определяемой руководителем предприятия по результатам работы каждого из сотрудников Общества в отдельности.

Ежемесячная премия сотрудников фитнес департамента выплачивается при условии прохождения сотрудником аудита (проверки) работы по итогам месяца. Проверку осуществляет фитнес менеджер по специально разработанной форме.

Размер должностного оклада определяется штатным расписанием Общества, которое ежеквартально утверждается директором Общества. Должностные оклады устанавливаются исходя из специфики и объема выполняемых задач, с учетом инфляционных процессов.

Премии к заработной плате работников Общества устанавливаются решением директора Общества, носят разовый характер выплат. Премии могут выплачиваться:

- за активное участие в организации мероприятий для членов клуба, в рекламных акциях в размере, не превышающем 600 руб.;
- по итогам года в размере 25% от оклада при простой повременной системе оплаты труда, при применении формы оплаты труда на комиссионной основе (оклад + % комиссия) и 25% от средней заработной платы за три предыдущих месяца для остальных систем оплаты труда.

Ежемесячные выплаты стимулирующего характера (ежемесячная премия) выплачивается в целях поощрения достигнутых работниками успехов в работе и стимулирования дальнейшего роста их профессиональных качеств. Размер премиальных выплат определяется директором Общества по представлению руководителей структурных подразделений индивидуально по каждому работнику с учетом следующих факторов:

- уровень ответственности по занимаемой должности;
- уровень профессиональных качеств и интеллектуальный потенциал работника;
- качество выполненных работ.

Ежеквартальные выплаты стимулирующего характера (ежеквартальная премия) выплачиваются при условиях прибыльности работы Общества. Размер премиальных выплат устанавливается директором Общества.

В Обществе осуществляются выплаты по районному коэффициенту («уральские») в размере 15 процентов от величины выплат, связанных с оплатой труда.

Прочие выплаты, производимые за счет фонда оплаты труда.

За счет средств фонда оплаты труда производятся также следующие выплаты, размер и порядок которых определяются в соответствии с действующим законодательством:

- оплата очередных (ежегодных) отпусков;
- оплата учебных отпусков, предоставляемых работникам, обучающимся по безотрывным формам обучения;
- выплаты работникам, высвобождаемым в связи с реорганизацией Общества;
- оплата труда работников, не состоящих в штате предприятия.

Оплата очередных и учебных отпусков производится в соответствии с положениями Трудового Кодекса РФ, Постановлением Правительства РФ «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы».

В случае досрочного отзыва работника из отпуска производится перерасчет отпускных сумм.

В случае использования труда граждан в рамках договоров гражданско-правового характера (договор ГПХ) размер выплат определяется соглашением сторон, важностью выполняемых работ с точки зрения производственного процесса и финансовыми возможностями предприятия, фиксируется в договоре и акте приемки выполненных работ, утверждаемых директором Общества.

Работа в выходной день компенсируется предоставлением другого дня отдыха (отгул) или, по соглашению сторон, в денежной форме.

Порядок оформления работы в выходной день и предоставления другого дня отдыха определяется «Правилами внутреннего трудового распорядка Общества».

Прочие вопросы оплаты труда и выплат социального характера.

В соответствии со статьей 136 Трудового Кодекса РФ выплата заработной платы в Обществе производится один раз в месяц не позднее 10 числа следующего месяца. При совпадении дня оплаты с выходным или праздничным днем выплата производится накануне этого дня.

В соответствии со статьей 136 Трудового Кодекса РФ всем работникам ежемесячно выдаются расчетные листки, где записываются условия оплаты труда и расчеты по заработной плате.

В случаях, предусмотренных законодательством и при условии уведомления работника, администрация Общества вправе произвести удержания из заработной платы. В частности удержания из оплаты труда производятся в случаях:

- для погашения неизрасходованного и своевременно не возвращенного аванса, выданного в подотчет (на служебную командировку, хозяйственные нужды и др.);
- за неотработанные дни отпуска при увольнении работника до окончания того рабочего года, в счет которого он уже получил отпуск;
- возмещение (путем удержания из заработной платы) стоимости обучения, пройденного в соответствии с ученическим договором.

Система мотивации на основе оплаты труда может уточняться и дополняться в случаях принятия новых законодательных актов, изменений условий оплаты труда и выплат социального характера в ООО «Аквасити».

Таким образом, дав краткую характеристику деятельности спортивного клуба «Orange Fitness», изучив особенности и виды предоставляемых им услуг и систему мотивации персонала можно сделать вывод, что площадь, материально-техническая база, оснащённость, кадровый состав и широкий спектр различных видов программ и занятий позволяют осуществлять полноценную деятельность предприятия.

Библиографический список

1. Зиглар З. Умение добиваться успеха для «чайников». Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 224 с.
2. Громова В.Л., Гейзи К. Управление персоналом и стили руководства: учебник // Под ред. Блохина А.Б. – Екатеринбург: СВ-96, 2000. – с. 229-249.
3. Золотов М.И. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта [Текст]: уч. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / М.И. Золотов, В.В. Кузин, М.Е. Кутепов, С.Т. Сейранов. – М.: Академия, 2001. – 432с.
4. Лутфуллин Ю.Р. Управление персоналом [Текст]: методические рекомендации / Ю.Р. Лутфуллин, А.Х. Сайтов. – Уфа: РИЦ БИФК, 2009. – 31с.
5. Лутфуллин Ю.Р., Попов А.Н. Экономика физической культуры и спорта. Учебное пособие/ Ю.Р. Лутфуллин, А.Н.Попов –Уфа: БИФК, 2008.- 122 с.
6. Примерное положение об оплате труда работников федеральных государственных учреждений, подведомственных Министерству спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации, по виду экономической деятельности «Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг»
7. Сеть спортивных клубов «Orange Fitness» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Уфа, 2010. – Режим доступа: – Заглавие с экрана.

УДК 336.77

А.С. МАКУЛОВ, Р.Р. ХАРРАСОВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Формирование эффективных инструментов регулирования рынков потребительского кредитования является актуальной социально-экономической задачей современного общества.

Как показал мировой опыт, одним из факторов возникновения мирового финансового-экономического кризиса является недостаточная эффективность действующих механизмов и инструментов систем кредитования, в частности инвестиционных, ипотечных и инновационных процессов. Дело в том, что финансовые структуры в качестве инструментов регулирования этих процессов используют недостаточно объективные методы экспертных, бальных и других нормативных актов изучения поведения инвесторов и потребителей. В частности, наиболее распространенным инструментом регулирования поведения потребителей в мировой практике является методология бальной оценки получившее название «скоринга» [1].

По мнению ряда исследователей эти методы имеют ряд недостатков в их числе основные:

- децентрализованность системы оценки;
- невозможность построения эффективных стратегий и принятия оптимальных решений с учетом прогнозов развития экономики;
- невозможность оперативной смены и корректировки инструментов или его элементов в процессе комплексной оценки эффектов и рисков и т.д.

Как известно, [2] практика предоставления кредитов на базе скоринга за 2010 год привела к не возврату кредитов от 4 до 10 процентов от суммы кредитов. Следует отметить, что используемые автоматизированные средства и информационные технологии также не позволяют избежать отмеченных недостатков.

С учетом отмеченных недостатков, следует отметить, что новые технологии принятия решений в процессе кредитования должны сочетать в себе стандартизированный подход и научно-технический, включающий абстрактные, нестандартные, вероятностные и другие методы [3,4].

Определенную роль в разрешении отмеченных проблем сегодня могут сыграть так называемые «Национальные бюро кредитных историй» (НБКИ), представляющие финансовым структурам информацию более широкого плана. Более того по данным НБКИ заемщик может получить информацию для оценки себя и других участников процесса кредитования и инвестирования. Основная цель НБКИ заключается в создании общенациональной системы управления кредитными рисками для банков и небанковских организаций, содействии развитию кредитного рынка страны за счет повышения доступности кредитов для предприятий и населения. Возможность получения кредитов и их стоимость во многом связана с финансовым состоянием и репутацией заемщиков. Но в условиях, когда клиентами банков являются миллионы граждан, установить добросовестность конкретного лица, обратившегося за кредитом крайне сложно. Для решения этой задачи и были созданы кредитные бюро, которые аккумулируют информацию о выданных кредитах в кредитных историях заемщиков с их согласия. В дальнейшем, при выдаче новых кредитов, любой банк в первую очередь будет рассматривать тех заемщиков, которые имеют позитивную кредитную историю, то есть добросовестно выплачивали проценты по взятым ранее кредитам и своевременно погашали сам кредит.

Развитие рынка потребительского кредитования в России сопряжен с решением текущих проблем, без решения которых невозможно добиться его поступательного развития. Как известно из мировой и отечественной практики

бурный процесс развития рынка потребительского кредитования сопряжен с множеством проблем, как старых, так и вновь образовавшихся.

В тоже время работу западных банков существенно упрощают базы данных кредитных историй, сформированных за длительный период. В России законодательная и практическая работа по созданию кредитных историй ведется недавно. Например, принят и с 1 июня 2005 года вступил в силу

Федеральный закон Российской Федерации 30 декабря 2004 года №218-ФЗ «О кредитных историях». Сегодня в РФ создаются бюро кредитных историй, но больших массивов данных как таковых до сих пор нет. В силу хотя бы реализации хронологического фактора следовало бы решить сегодня эту задачу. На Западе статистика по потребительскому кредитованию ведется десятилетиями (а в США, Канаде, Финляндии и ЮАР уже более века), что позволяет более точно оценивать риски. Это в свою очередь упрощает выдачу кредита и снижает процентные ставки. Такие эффекты на российском рынке очень желательны, но эту проблему (даже при условии наличия законодательной базы) способно решить только время.

Впрочем, даже наличие кредитных историй не отменяет некоторой нестабильности в стране. Это также связано с несовершенством судебной системы и связанных с этим проблемы реализации обеспечения в частности процессов снижения рисков по «плохим» кредитам.

Серьезным фактором сегодня являются и то, что значительная часть средств граждан остается в «серой» зоне экономики, а значит, продолжает быть недоступной для получения кредитов. В отсутствие реальной информации о доходах не может быть и речи о цивилизованном потребительском кредитовании.

Важной перспективой для банков является также налаживание долгосрочных отношений с потребителем, особенно по экспресс-кредитам. Огромная популярность одноразовых экспресс-кредитов – атрибут начального становления рынка. Можно предположить, что со временем будет развиваться рынок кредитных карт и овердрафтовых кредитов. Это также в интересах заёмщиков, так как при наличии долгосрочных отношений с банком ставка по кредиту будет ниже той, которую банк установит для заемщика. Кроме того, учитывая особую популярность экспресс-кредитов, со временем может проявить себя в полном объеме и проблема неплатежей по потребительским кредитам.

Как известно, мировой финансовый рынок бурно растет. Поэтому в ближайшее время ожидается дальнейшее расширения участия иностранцев. Сегодня банки-новички стремятся как можно быстрее выйти на рынок и занять свою нишу, а первопроходцы упрочить свою позицию. В такой лихорадочной обстановке недавно вошедшие на рынок отечественные банки в силу отсутствия опыта могут выдать значительное количество недостаточно обоснованных кредитов. Иностранные банки, незнакомые с местными условиями тоже могут быть причиной появления большого числа кредитов, выплаты по которым не будут осуществляться.

Отдельно стоит сказать и об активном участии на отечественном рынке иностранного капитала. Чувствуя большой потенциал российского рынка и в то же время испытывая некоторый застой на западном рынке потребительского кредитования, крупные иностранные игроки стремятся войти на российский рынок, покупая доли в российских компаниях и создавая свои дочерние банки.

В частности такие крупные западные банки как Societe Generale, GE Consumer Finance и Cetelem уже объявили о своих планах занять существенную долю российского рынка. С точки зрения потребителя это естественно позитивные события, так как разнообразие кредитных продуктов будет расти, а ставки по кредиту падать. Но смогут ли выжить в таких условиях российские банки с их относительно скромными ресурсами, остается под вопросом.

Именно проблема низкой капитализации остается основным препятствием на пути развития рынка отечественного потребительского кредитования. Большое количество средних и мелких банков также рады не могут выйти на рынок потребительского кредитования по причине нехватки денежных средств. Рынок развивается, в основном, за счет крупных игроков, которые раньше считали потребительское кредитование неперспективным для себя видом услуг. Несмотря на многие проблемы, развитие инструментов рынка потребительского кредита активно развивается. Это происходит благодаря огромному интересу со стороны населения и розничных сетей. Многие финансовые структуры для себя установили, что предоставление потребительского кредита является эффективным способом увеличения своей прибыли. Все отмеченные проблемы требуют значительного совершенствования инструментов регулирования рынков потребительского кредитования.

Библиографический список

1. Гузикова Л.П. Проблемы развития ипотечного рынка в России // Экономические науки №2, Спб, 2008г.
2. Соловьев Б.А. Изучение потребителей. М: Банки и биржи, 1995г.
3. Теория потребительского поведения и спроса. Спб, 2005г.
4. Бронштейн Е.М., Шапошникова А.Г. // Аудит и финансовый анализ №5, 2010г.

УДК 658.8

О.М. МАХАНЬКО

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ И ОПЕРАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

Одна из главных проблем предприятий сегодня - нехватка свободных оборотных средств. И многие руководители пытаются решать ее не через устранение причины нехватки оборотных средств, а временными мерами – через кредитование.

Наличие или отсутствие свободных денежных средств на предприятии в первую очередь зависит от того, насколько качественно управляется бизнес,

что отражается в показателях роста, прибыльности и устойчивости предприятия.

Одним из способов управления бизнесом, объединяющим две его части – производственную и коммерческую, является бизнес- практика, известная как «планирование продаж и операций».

Данный подход обеспечивает планирование адаптивное, быстро реагирующее, позволяющее компании находиться в соответствии с потребностями клиентов и рынка.

Способ управления «планирование продаж и операций» оперирует четырьмя фундаментальными понятиями (элементами управления): «спрос», «предложение», «объем», «номенклатура».

Главным условием успешного бизнеса является эффективное достижение и поддержание соответствия спроса и поставок. Спрос - это то, что хотят покупатели. Поставки - это те ресурсы, которыми можно воспользоваться для удовлетворения этого спроса. Спрос прогнозируется, а поставки планируются. Рассматриваемый подход к планированию на среднесрочную и долгосрочную перспективу позволяет уловить тенденции изменения спроса на ранних стадиях и своевременно внести коррективы, поддерживающие баланс спроса и поставок.

Баланс должен соблюдаться как в объемах продукции, так и в ее номенклатуре. Когда проблемы объема решены, проблемы номенклатуры будет решать гораздо легче. Объемы - это крупная картина, номенклатура - это детали.

Необходимо поддерживать баланс спроса и поставок на уровне объемов. Объемы указывают на темпы: скорость продаж, ритм производства, объем запасов, объем обязательств по поставкам. Когда компании хорошо планируют и перепланируют объемы (уровни и темпы) по мере продвижения по году, проблемы с номенклатурой (конкретными продуктами и заказами) решаются легче, поставки продукции осуществляются быстрее и лучше при меньших запасах. Принцип состоит в следующем: прогнозируйте объемы → управляйте номенклатурой.

Надежная и быстрая поставка продукта покупателю требует, чтобы все четыре элемента хорошо управлялись и контролировались. Объемное планирование продаж и операций позволяет достичь более высокого уровня обслуживания клиентов и меньшего запаса готовой продукции.

Первоначально термин «планирование продаж и операций» относился к процессу принятия решений на уровне высшего руководства, т.е. был объемно - ориентированным. Высшее руководство с помощью методов прогнозирования спроса и планирования поставок решало задачу управления объемами.

Теперь значение термина «планирование продаж и операций» расширилось. Оно включает в себя и решение задач, связанных с номенклатурой продукции.

Таким образом, можно говорить об объемно - ориентированном планировании (поддержании спроса и поставок на уровне объемов) и номенклатурно -ориентированном планировании (календарное планирование, управление номенклатурой).

Планирование продаж и операций - это набор бизнес - процессов, помогающих компании поддерживать баланс спроса и поставок. Оно включает в себя объемное планирование продаж и операций, прогнозирование продаж, планирование потребностей в ресурсах, составление главного календарного плана и других детальных графиков как для производства, так и для поставок.

Объемное планирование продаж и операций - часть планирования продаж и операций, которая обеспечивает баланс спроса и поставок на уровне объемов. Согласуя натуральное и стоимостное измерение, оно помогает строить верную стратегию и политику как на уровне объемов, так и на уровне номенклатуры.

В тех компаниях, в которых нет объемного планирования продаж и операций, часто наблюдается противоречие между стратегическим планом и детальными планами и графиками. Планы, разработанные руководством, никак не связываются с детальными планами и графиками текущей работы цехов, приемки на складе сырья, отгрузки со склада готовой продукции. Объемное планирование продаж и операций связывает стратегию и тактику, так как помогает строить верную стратегию, связывая ее с детальными процессами, такими, как прием заказов, календарное планирование, управление закупками и т.д. Оно помогает руководителям компании видеть бизнес целиком, служит форумом для обсуждения адекватной стратегии и политики компании.

Планирование продаж и операций «выросло» из планирования производства. При планировании производства менеджеры по продажам и маркетингу составляют прогноз и передают его менеджерам по производству (операциям), составляющим план производства, который затем поступает напрямую в главное календарное планирование производства.

При планировании продаж и операций оба этих процесса происходят вместе, а не последовательно, что говорит о том, что существует взаимосвязь между планом продаж и планом производства. Результатом процесса планирования продаж и операций становится план действий предприятия, являющийся руководством для продаж, маркетинга, операций, финансов и разработки новых продуктов.

Объемное планирование продаж и операций является составной частью управления цепями поставки.

Цепь поставок не будет работать эффективно, если ее составные части не будут поддержаны грамотно разработанными объемными планами и если они медленно реагируют на неизбежные изменения объемов. Цепь поставок распространяется в двух направлениях: вперед к клиентам и назад к поставщикам. Планирование продаж и операций обеспечивает гармоничное функционирование всей цепи с минимальными возмущениями. Оно позволяет

обеспечивать превосходное обслуживание клиентов, а также предоставлять необходимую и своевременную информацию своим поставщикам.

Объемное планирование продаж и операций поддерживает бережливое производство. Они работают лучше, когда работают вместе.

Целями бережливого производства являются устранение потерь, уменьшение издержек, сокращение длительностей циклов. А объемное планирование продаж и операций помогает сбалансировать будущие спрос и предложение. Календарное планирование в системе бережливого производства подробно рассматривает предприятия и его непосредственных поставщиков. Объемное планирование продаж и операций, включающее прогнозирование продаж и планирование мощностей вместе с его сопутствующим инструментом - календарным планированием, помогает расширить видение будущего в двух направлениях цепи поставок: до клиентов и до поставщиков.

Планирование продаж и операций – ежемесячный процесс, в котором задействовано как высшее руководство, так и менеджмент среднего звена.

По каждой основной группе продуктов компании отражаются результаты работы за последний период (сравнение фактических и запланированных показателей продаж, производства, уровня обслуживания клиентов, запасов готовой продукции и анализ отклонений), а также прогноз на будущее (формирование, уточнение и утверждение прогнозов продаж и на их основе составление планов операций).

Если компания не применяет планирование продаж и операций, то каждая служба (маркетинг, производство, финансы) составляет свои планы на будущее и контролирует их исполнение изолированно от результатов работы других подразделений компании.

При использовании подхода планирования продаж и операций получается всесторонняя картина положения дел по каждой группе продуктов компании. Отчет, составленный с использованием данных технологий, содержит информацию для всех трех ключевых функций бизнеса: продаж, производства, финансов (прогноз продаж и фактические продажи, план производства и его фактическое исполнение, состояние материальных запасов и оценка перспектив для финансиста).

При этом данные по поставкам следуют за данными по спросу, затем идут предполагаемые величины материальных запасов, характеризующие соотношение между спросом и поставками.

Таким образом, каждое подразделение может видеть не только свои цифры, но и цифры смежных областей. Менеджеры разных подразделений получают целостное представление о бизнесе, участвуют в окончательной проработке объемов производства.

При планировании продаж и операций необходимо определить операционный подход для каждой группы продуктов (стратегию спроса/поставок). Либо компаниями используется подход «производство - на - склад», либо - «производство - на- заказ», или же – «завершение – на - заказ».

При этом необходимо определить целевые показатели уровня обслуживания, желаемые уровни материальных запасов или обязательств по поставкам.

Входом для спроса является прогнозирование продаж. Почти у всех организаций бюджет продаж является наиболее сложным этапом в процессе планирования. Это связано с тем, что объем продаж и, следовательно, выручка определяются возможностями сбыта на реальном рынке, который подвержен влиянию неконтролируемых факторов, часто с большой долей неопределенности.

Вот некоторые из этих фактов:

- деятельность конкурентов;
- общее положение на национальном и мировом рынках;
- стабильность поставщиков и покупателей;
- результативность рекламы и средств содействия;
- циклические, сезонные и другие случайные колебания;
- политика ценообразования;
- стабильность продукта.

Кроме проблемы непредсказуемости будущего при планировании продаж возникает проблема отсутствия точной информации о рынке и конкурентах.

Тем не менее опытные управленцы понимают, что можно при планировании продаж достигать большой точности.

За последние 300 лет развития рынка накоплено большое количество формальных правил прогнозирования. Наибольшее количество разработок приходится на вторую половину 20 века. Эти разработки включают в себя и базовые математические правила, и достаточно детальное понимание закономерностей рыночного развития и развития продаж компании.

Существуют две основные оценки, лежащие в основе бюджета продаж:

1. Статистический прогноз на основе математического анализа общеэкономических условий конъюнктуры рынка и т.д.

2. Экспертная оценка.

Методы экспертных оценок основываются на субъективной оценке текущего момента и перспектив развития.

Эти методы целесообразно использовать для конъюнктурных оценок, особенно в случаях, когда невозможно получить непосредственную информацию о каком-либо явлении или процессе.

Количественные (экономико – математические) методы существенно обогатили арсенал приемов экономического анализа хозяйственной деятельности. Их широкое применение обусловлено успехами прикладной математики и быстрым освоением новых форм хозяйствования.

Развивается теория комплексного экономического анализа, имитационное моделирование для анализа конкретных хозяйственных ситуаций, перспективный экономический анализ, разрабатываются интегральный метод анализа факторных влияний на показатели хозяйственной деятельности, методы комплексной оценки хозяйственной деятельности.

Широкое распространение имеют методы математической статистики и теории вероятностей. Теория вероятностей – математическая наука, изучающая закономерности случайных явлений. Математическая статистика – раздел математики, изучающий математические методы сбора, систематизации, обработки и интерпретации результатов наблюдений с целью выявления статистических закономерностей.

Статистические методы как основное средство изучения массовых, повторяющихся явлений играют важную роль в прогнозировании поведения экономических показателей. Когда связь между анализируемыми характеристиками не детерминированная, а стохастическая, то статистические и вероятностные методы являются практически единственным инструментом исследования.

Математическая статистика опирается на теорию вероятностей. Если теория вероятностей изучает закономерности случайных явлений на основе абстрактного описания действительности (теоретической вероятностной модели), то математическая статистика оперирует непосредственно результатами наблюдений над случайными явлениями, представляющими выборку из некоторой конечной или гипотетической бесконечной генеральной совокупности. Используя результаты, полученные теорией вероятностей, математическая статистика позволяет не только оценить значения искомым характеристик, но и выявить степень точности получаемых при обработке данных выводов.

Для изучения одномерных статистических совокупностей используется вариационный ряд, законы распределения.

Корреляционно – регрессионный анализ – классический метод стохастического моделирования хозяйственной деятельности. Он изучает взаимосвязи показателей хозяйственной деятельности, когда зависимость между ними не является строго функциональной и искажена влиянием посторонних, случайных факторов.

Основная проблема, которая решается при помощи линейного программирования, – оптимальное распределение ограниченных ресурсов для достижения поставленной цели, такой, как максимизация прибыли или минимизация потребляемых ресурсов.

Используя различные комбинации указанных методов, планирование продаж должно осуществляться в несколько этапов.

Шаг 1. Сбор и анализ рыночной информации.

Изучается история развития рынка и компании за последние 5-7 лет. На этом этапе менеджер может сделать выводы о том, что было характерно для рынка, для компании, о развитии конкуренции, о смене предпочтений потребителей и т.д. Опираясь на логические и рыночные закономерности, можно поднять точность бизнес – предвидения.

При этом используются различные техники прогнозирования, сочетающие экспертно – интуитивные и математико – статистические подходы.

Шаг 2. Прогноз емкости рынка.

Знание внутренних закономерностей позволяет спрогнозировать развитие рынка на 8-10 лет вперед. На этом этапе принимаются следующие важнейшие решения: как долго будет развиваться тот рынок, на котором находится компания, до каких размеров он будет расти, будут ли периоды сокращения рынка и насколько сильные.

Спрогнозовав разные сценарии развития рынка на 8-10 лет вперед, менеджер легко увидит рынок и на ближайший год.

Шаг 3. Составление плана общих объемов продаж компании по годам.

Нельзя приступать к планированию продаж, не изучив историю развития рынка, компании и перспектив дальнейшего развития рынка.

Из различных сценариев будущего необходимо получить наиболее адекватный вариант развития событий и продаж компании. При этом оценивается степень влияния новых и неожиданных событий на продажи компании.

Шаг 4. Составление плана продаж по регионам, ассортименту и месяцам.

Данный этап включает в себя постановку целей и задач по продажам в регионах (какие регионы удерживать и развивать, в какие регионы надо входить сегодня, чтобы завтра начали расти продажи, а из каких регионов следует уходить).

Внутри каждого региона ставятся задачи по ассортиментным продажам на каждый месяц.

В рамках бизнес - практики «планирование продаж и операций» пересмотр прогноза объемов продаж должен осуществляться ежемесячно.

Библиографический список

1. Т. Уоллас, Р. Саль. Планирование продаж и операций. СПб: Питер, 2010
2. Н. Ш. Кремер. Теория вероятностей и математическая статистика. М: Юнити - Дана, 2010
3. А. Д. Шеремет. Управленческий учет. М: Инфра – М, 2009
4. И. Качалов. Планирование продаж с точностью 90 % и выше. СПб: Питер, 2008

УДК 658.5

А. Н. МОСКАЛЁВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

На протяжении всего переходного периода российской экономики от планового устройства к рыночному освоение новых форм хозяйствования

требовало от участников этого преобразования как использование принципов, положений, методов и процедур, накопленных в рамках существующих концепций менеджмента, так и переосмысления уже имеющихся в их арсенале терминов и категорий, разработку новых понятий и подходов. В то же время именно такие особенности, представляющие собой «новые комбинации средств производства» (по Шумпетеру), лежат в основе конкурентных преимуществ предприятий и организаций и определяют направления дальнейшей эволюции теории и практики менеджмента.

В современных условиях повышения эффективности производства можно достичь преимущественно за счет развития инновационных процессов, получающих конечное выражение в новых технологиях, новых видах конкурентоспособной продукции и в новых видах организационных и управленческих решений.

Поиск и использование инноваций непосредственно на предприятиях является актуальной проблемой. Развитие новых технических и организационно-технологических решений, совершенствование основных принципов управления применительно к специфике как отечественного, так и зарубежного рынка создают условия для обновления процессов воспроизводства на предприятиях и дают дополнительный импульс для экономического роста. По своей природе инновации включают в себя не только технические или технологические разработки, но и любые изменения в лучшую сторону во всех сферах научно-производственной деятельности. Постоянное обновление техники и технологий делает инновационный процесс основным условием производства конкурентоспособной продукции, завоевания и сохранения позиций предприятий на рынке и повышения производительности, а также эффективности предприятия. Но, как правило, российские промышленные предприятия не уделяют должного внимания организационным инновациям.

На уровне массового сознания технологические инновации воспринимаются, прежде всего, как практическое воплощение результатов научно-технической деятельности, основанное на высоких научных достижениях и технологических прорывах. Понятия «инновационный» и «наукоемкий» продукт используются почти как синонимы. В то же время «нетехнологические» инновации часто рассматриваются как нечто второстепенное, и остаются на периферии планов, программ и исследований отечественных ученых. Такое, весьма однобокое понимание инноваций значительно сужает поле возможностей для инновационного развития предприятий.

Классические представления включают следующие типы инноваций:

- внедрение нового товара;
- внедрение нового метода производства;
- открытие нового рынка;
- овладение новым источником сырья или полуфабрикатов;

- проведение новой организации какой-либо промышленности.

То есть технологические и нетехнологические инновации играют одинаково важные роли в процессе «креативного разрушения» старого экономического порядка и возникновения нового.

К нетехнологическим инновациям относятся различные целенаправленные изменения в системе управления компаниями, которые отражают как формы и способы организации управления внутри компании, так и способы и механизмы взаимодействия компании с внешней средой бизнеса. Такие инновации прямо или косвенно связаны с изменениями внешней среды или изменениями внутри организации. Организационные инновации – это то новое знание, которое воплощено в новых управленческих технологиях, новых административных процессах и организационных структурах.

Различают четыре типа инноваций:

- продуктовые;
- процессные;
- маркетинговые;
- организационные.

Маркетинговая инновация есть внедрение нового метода маркетинга, включая значительные изменения в дизайне или упаковке продукта, его складировании, продвижении на рынок или в назначении продажной цены.

Организационная инновация есть внедрение нового организационного метода в деловой практике фирмы, в организации рабочих мест или внешних связях.

Организационными инновациями, как правило, являются усовершенствования, не затрагивающие выпускаемой предприятием продукции, и не требующие значительных стартовых инвестиций и времени для их реализации.

Организационные инновации включают следующие виды:

- реализация новой или значительно измененной корпоративной стратегии;
- внедрение современных методов управления на основе информационных технологий;
- внедрение новых или значительно измененных организационных структур;
- нововведения в использовании сменного режима рабочего времени;
- применение современных методов контроля качества, сертификации товаров, работ, услуг;
- внедрение современных систем логистики и поставок сырья, материалов, комплектующих;
- создание специализированных подразделений по проведению исследований и разработок, практической реализации научно-технических достижений;
- внедрение корпоративных систем управления знаниями;

- реализация мер по развитию персонала;
- реализация новых форм стратегических альянсов, партнерств и прочих кооперационных связей с потребителями продукции, поставщиками, российскими и зарубежными производителями;
- передача ряда функций и бизнес-процессов специализированному подрядчику (аутсорсинг);
- прочие организационные инновации.

Наиболее распространенными видами организационных инноваций для российских предприятий являются различные программы по обучению и развитию персонала; применение методов контроля и сертификации; и внедрение информационных технологий. Наименее популярными – инновации в форме создания исследовательских подразделений, новой организации труда, аутсорсинга, стратегических альянсов.

Известны 25 наиболее распространенных инструментов управления, которые отвечают следующим критериям: применяться на высшем уровне управления; быть популярным и известным (обсуждаться в деловой литературе); быть измеримым:

- Бенчмаркинг;
- Стратегическое планирование;
- Миссия и видение;
- Управление отношениями с потребителями;
- Аутсорсинг;
- Сбалансированная система показателей;
- Сегментация потребителей;
- Реинжиниринг бизнес-процессов;
- Ключевые компетенции
- Слияния и поглощения;
- Стратегические альянсы;
- Управление цепочками поставок;
- Планирование случайностей и сценарии;
- Управление знаниями;
- Разделяемые центры обслуживания;
- Стратегии роста;
- Сокращение издержек;
- Управление качеством;
- 6 сигм;
- Потребители как источники инноваций;
- Онлайн-овые (виртуальные) сообщества;
- Совместные инновации;
- Модели ценовой оптимизации;
- Управление лояльностью;
- Инструменты принятия решений.

Среди наиболее полезных инструментов управления можно выделить следующие группы:

1. Направленные на формирование стратегии и подготовку к росту (Стратегическое планирование, Бенчмаркинг и Ключевые компетенции).

2. Инструменты, которые помогают понять рынок и улучшить отношения с потребителями (Сегментация Потребителей, Управление отношениями с потребителями).

3. Более всего отказов связано с использованием следующих инструментов: (Слияния и поглощения, Реинжиниринг бизнес-процессов, Сбалансированная система показателей, 6 сигм и Миссия и видение)

Важнейшей проблемой организационных инноваций на промышленном предприятии является определение исходного понятия, задающего основные границы объекта и предмета исследования. Для этого необходима идентификация организационно инноваций как явления, что требует уточнения структуры и выявления существенных признаков инноваций на основе классификации.

Большинство авторов, используя один и тот же признак классификации, предполагают различное распределение инноваций внутри выделенной группы. Так, в большинстве подходов к классификации признак распределения инноваций на продуктовые и процессные рассматривается как объект, предмет или сфера применения. Отдельные исследователи классифицируют в одном ряду с продуктовыми и процессными инновациями также рыночные, организационные, технологические и другие виды инноваций, при этом по функциональному признаку организационные инновации не выделяются в отдельную группу и рассредоточены в организационно-производственных, организационно-управленческих, маркетинговых и иных видах инноваций.

Несовершенство структуры инноваций, требующее уточнения признаков основания, не позволяет полностью раскрыть явление организационных инноваций, что отражается на эффективности управления на промышленном предприятии. В связи с этим с целью создания условий для повышения эффективности функционирования промышленных предприятий существует необходимость в уточнении классификации организационных инноваций как подсистемы инновационного управления.

Для определения существенных организационных инноваций, позволяющих повысить степень управляемости промышленным предприятием, автором предложена система их классификации (таблица 1).

В авторской классификации в соответствии с предметом применения отмечена взаимосвязь технологических и нетехнологических инноваций, которые в свою очередь, по функциональному признаку распределяются на инновации организационные, управленческие, маркетинговые и т.д.

Таблица 1

Классификация организационно-управленческих инноваций

Признак	Значение признака						
А. По сфере применения	А1 Продуктовые		А2 Процессные				
			А21 Технологические	А22 Нетехнологические			
	А 221 Организационные	А222 Управленческие		А223 Маркетинговые	А224 Информационные		
	В1 Новые или усовершенствованные подсистемы управления		В2 Новые или усовершенствованные управленческие решения		В3 Новые или усовершенствованные функции управления		
С. В зависимости от стадии инновационного процесса	С1 Входные		С2 Структурные		С3 Выходные		
D. Эффективность	D1 Степень эффективности			D2 Вид эффективности			
	D11 Высокая	D12 Средняя	D13 Низкая	D21 Экономическая	D22 Социальная	D23 Экологическая	D24 Интегральная

При распределении инноваций в зависимости от методов управления выделены методы, обеспечивающие новые или усовершенствованные подсистемы управления, функции управления и управленческие решения.

В зависимости от стадии инновации распределяются на входные (ресурсы: финансовые, маркетинговые, юридические, кадровые, информационные); структурные (инновации как структура управления); выходные (инновации как результат: новое качество продукта, информационная среда, технология обслуживания и т.д.).

В распределении организационно-управленческих инноваций с точки зрения эффективности их использования предложено выделять два основных направления их отбора и оценки: вид и степень эффективности.

Российские компании значительно отстают от зарубежных компаний не только по уровню внедрения продуктовых и процессных инноваций, но и по уровню внедрения передовых практик менеджмента, которые отражаются в организационных и маркетинговых инновациях. Инновации безусловно - творческий процесс, результаты которого могут привести к значительному росту конкурентоспособности российского бизнеса за счет развития систем и методов управления.

УДК 658.5

Р.А. МУЛЮКИНА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНСТРУМЕНТОВ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные реалии деловых отношений диктуют в целях упрочнения позиций на рынке ориентирование компаний на сбалансированный рост показателей деятельности, который достигается путем формирования механизмов устойчивого развития с точки зрения эффективности и надежности.

Динамичные экономические, социальные, политические условия существенным образом оказывают влияние на функционирование промышленных предприятий. Для эффективного развития компании необходимо создать действенные механизмы предотвращения кризисных ситуаций, а именно в частности посредством *механизма управления рисками*. Предпосылки надвигающегося кризиса допустимо отслеживать с применением детального анализа потенциальных кризисных ситуаций, построения и оценки прогнозной ситуации, что позволит компании изыскать дополнительный резерв времени для выбора максимально удобного варианта решения. Дополнительно следует выявить наличие потенциальных возможностей и резервов, в том числе возможность привлечения в случае необходимости дополнительных финансовых ресурсов и их источников.

Вместе с тем, рациональным является применение *механизма управления текущей деятельностью*, поскольку для полноценного анализа необходимо определить финансовую устойчивость компании в настоящий момент, оценить прошлые текущие критические ситуации деятельности компании, кризисные последствия которых удалось избежать, и, следовательно, выявить перечень управленческих решений, способствовавших разрешению возникших проблем, и в дальнейшем взять их на вооружение при разработке системы управления рисками компании. Данные меры свидетельствуют о целесообразности выработки системы обоснованных мер для того, чтобы в случае похожей ситуации организации смогла бы избежать больших потерь или, если такое невозможно, выйти из нее с минимальным для себя ущербом.

Кроме того, стоит обратить внимание на сложности, определившиеся у партнеров и конкурентов по бизнесу, проанализировать возникшие последствия, существующие и прогнозные пути их решения, а также упущенные возможности, которые, как правило, легко выявляются после наступления рискованного события, реализуя *механизм применения опыта сторонних компаний*.

Таким образом, следует оптимально выбрать механизм, позволяющий своевременно реагировать на воздействия окружающей среды и адаптировать деятельность компании к сложившимся условиям.

Анализ вышеотмеченных направлений позволит компании иметь целостную и емкую картину текущей ситуации с обозначенными проблемными аспектами и способами воздействия на них (рис.1).

Для компаний, которые рассчитывают преодолеть спад и существовать на рынке длительное время, необходимо при ориентировании управления на сбалансированный рост проводить исследования по оценке и прогнозированию факторов устойчивости с точки зрения, как *эффективности*, так и *надежности*.

Различные методы систематизации наиболее значимых показателей и индикаторов, характеризующих эффективность деятельности компании, позволяют сформировать видение системы показателей в следующих классификационных срезах: внутренние (количественные, качественные), внешние, экспертные показатели.

Внутренние факторы характеризуют деятельность компаний в виде различных количественных и качественных индикаторов, таких как пропорции между привлеченными, размещенными и собственными средствами, показатели рентабельности, эффективности, система менеджмента и кадровые перестановки, структура собственности, выпуск новых продуктов, участие в судебных разбирательствах и прочие события.

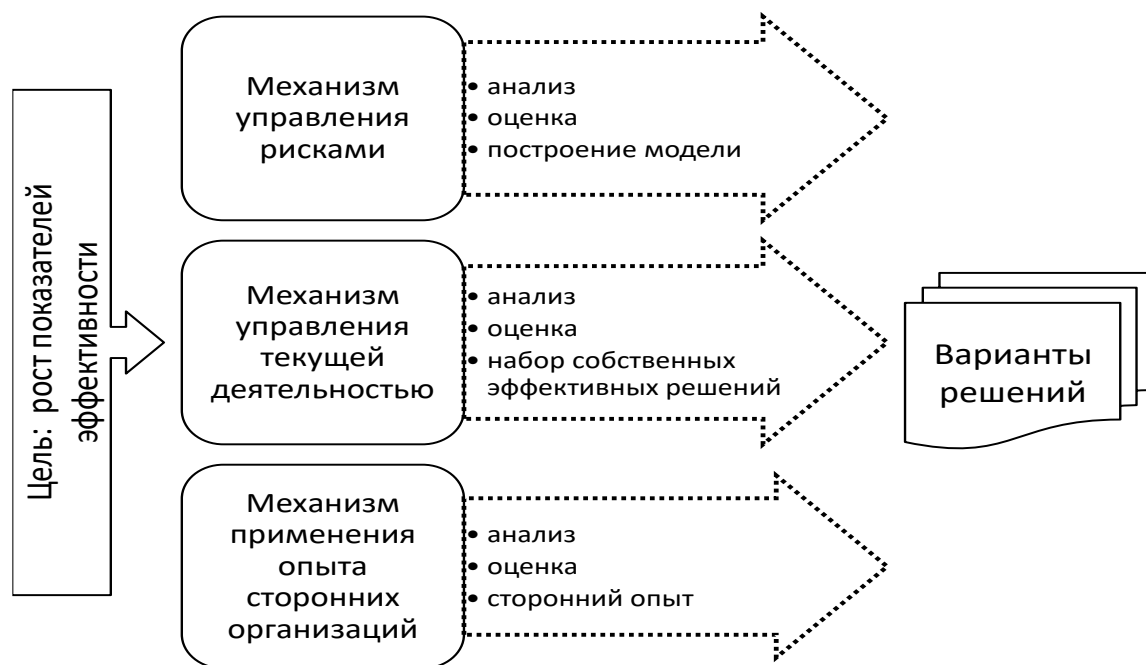


Рис. 1. Управленческие механизмы

Такие показатели должны отражать состояние хозяйствующего субъекта и охватывать все его стороны в динамике развития. Внутренние показатели

выражают «конструктивные особенности» самого субъекта, то есть насколько он сам эффективно устроен как система. Показатели, сформированные на основе бухгалтерской отчетности, могут являться средством отражения направлений, масштабов деятельности субъектов, связей между ними.

Внешние факторы отражают зависимость деятельности компании от макроэкономических индикаторов, которые непосредственно влияют на ситуацию как внутри страны, так и за ее пределами. К ним относятся следующие факторы: политические (таможенная, кредитная политика); экономические (инфляция, налоги, уровень доходов населения); рыночные (емкость рынка, культура обслуживания); природные (климат, географическое положение); социальные (менталитет, демографический уровень, уровень занятости, уровень жизни), институциональные (международные отношения, законодательство).

Экспертная оценка оказывает влияние посредством установления рейтингов (по доходности, капиталу), отнесения к той или иной группе рисков, характеристика региона.

Кроме формирования оценки эффективности деятельности компаний, существует проблема оценки надежности хозяйствующего субъекта.

Вопрос обеспечения финансовой устойчивостью предприятия получил чрезвычайную актуальность. Переход к рыночной экономике обусловил усиление роли финансов и определил их новое место в системе хозяйствования. Роль и значение финансовой сферы в российской экономике в последнее десятилетие кардинально изменилась. Из механизма обслуживания современных экономических процессов она превратилась в источник современного развития экономики и общества, а в условиях растущей глобализации роль финансовых отношений в мировой экономике все больше усиливается. Финансы все больше становятся достаточно самостоятельным сегментом экономики, обладающим значительным потенциалом. Данные изменения, происходящие в сфере финансов, объясняются, прежде всего, ростом достижений в технологиях, информатике, системах коммуникации. Ускорение технического прогресса привело к росту спроса на финансовые средства, что стало причиной вовлечения в финансовые отношения дополнительных ресурсов. Но вовлечение этих ресурсов происходит неравномерно, что приводит к нарушению синхронности в поступлениях и расходовании денежных средств и обуславливает угрозы, связанные с возможным получением ущерба вследствие асинхронности в движении денежных потоков. Диспропорции в концентрации финансовых ресурсов приводят к кризисным ситуациям, как в национальной экономике, так и в деятельности предприятий.

Существующее определение финансовой устойчивости рассматривается с точки зрения количественно и качественно детерминированного уровня финансового состояния предприятия, обеспечивающего стабильную защищенность его приоритетных сбалансированных финансовых интересов от

идентифицированных реальных и потенциальных угроз внешнего и внутреннего характера. Параметры финансового состояния предприятия определяются на основе его финансовой философии и создают необходимые предпосылки финансовой поддержки его устойчивого роста в текущем и перспективном периоде.

Финансовая надежность фирмы представляет такое состояние предприятия, которое позволяет обеспечить финансовое равновесие (платежеспособность и ликвидность в долгосрочной перспективе); удовлетворяет потребности предприятия в финансовых ресурсах для расширенного воспроизводства капитала; способно противостоять опасностям, стремящимся изменить структуру капитала; обеспечивает достаточную гибкость в принятии финансовых решений; обеспечивает защищенность интересов собственников. Следовательно, результатом финансовой надежности фирмы является ее финансовая устойчивость, которая в свою очередь, оказывает непосредственное влияние на устойчивость бюджетно-финансовой системы.

Характеристика эффективности фирмы, так же как и определение надежности, неразрывно связаны между собой, взаимно влияют и взаимно дополняют друг друга. Можно отметить основные показатели, определяющие уровень данной связи:

- гибкость – способность компании изменять объем и структуру финансирования, а также направления вложений;
- константность – способность сохранять постоянство оптимальных значений показателей (доходности, ликвидности);
- сбалансированность – способность достигать оптимального сочетания доходности и риска.

Из определения выявленных показателей вытекает целесообразность комплексного мониторинга деятельности компаний.

Таким образом, качество мониторинга, системная организация и сбалансированное оперативное управление производством способствует активному росту предприятия, что в итоге способствует повышению его эффективности и надежности, в целях достижения устойчивого развития компании в условиях кризисных обстоятельств.

Библиографический список

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. К.: Эльга, Ника-Центро, 2004.

СИСТЕМНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В СТРУКТУРНОМ УПРАВЛЕНИИ ИПС

В настоящее время крупные интегрированные компании занимают значительный сектор экономики во всех отраслях. Сосредотачивая у себя значительные ресурсы, интегрированные компании становятся важным фактором, влияющим на экономику регионов и стран. В связи с этим проблемы улучшения корпоративного проектирования и повышения эффективности управления интеграционным взаимодействием входящих в корпорации разнопрофильных хозяйствующих субъектов оказались в центре внимания многих ученых и практиков и продолжают оставаться актуальными.

ИПС создаются в результате объединения отдельных предприятий и фирм с различной степенью юридической самостоятельности в единую производственно-рыночную систему для реализации общих целей, характеризуются совместным использованием активов (основных производственных фондов, нематериальных активов и оборотных средств) с образованием устойчивых долгосрочных внутренних связей (технологических, производственных, информационных, организационных, экономических и финансовых) и представляют собой эффективные бизнес-структуры, способные завоевывать и удерживать значительную долю рынка, а, следовательно, обеспечивать рост доходов и финансовое благополучие.

Существуют объективные закономерности формирования, функционирования и развития ИПС, позволяющие сформулировать методологию их исследования и системообразования, разработать методы моделирования и алгоритмы управления. Остановимся на двух закономерностях, играющих особую роль в процессе системообразования ИПС.

1. Зависимость типа ИПС от реализуемой стратегии роста. Тип ИПС определяется типом интеграционно-деинтеграционного преобразования и связан с реализуемой стратегией развития и роста. Горизонтальная интеграция осуществляется за счет включения в собственную структуру предприятий, занимающихся аналогичными видами работ и выпускающие схожие виды продукции. Вертикальная интеграция предполагает включение в собственную структуру предприятий, которые технологически связаны и осуществляют смежные этапы единой производственно-технологической цепи. Комбинирование - максимальное расширение деятельности фирмы в рамках основной и непосредственно связанной с ней отрасли. Диверсификация - фирма расширяет перечень самих основных отраслей своей деятельности. В результате формируются ИПС соответствующего типа.

2. Зависимость организационно-правового и организационно-экономического оформления ИПС от типа и способа интеграционно-дезинтеграционного преобразования. Интеграционно-дезинтеграционные преобразования могут быть реализованы несколькими способами, которые различаются схемой передачи прав и ответственности и тем, как меняется состав юридических лиц. Для слияния и разделения характерно полное обновление состава юридических лиц и полная передача всех прав и ответственности вновь образуемым юридическим лицам. Для присоединения и выделения характерно частичное изменение состава юридических лиц. Поглощение может рассматриваться как неполный случай присоединения, когда часть прав и ответственности сохраняются у поглощаемого предприятия.

Образующиеся в процессе преобразований ИПС могут принимать одну из известных организационно-экономических форм: картель, синдикат, трест, концерн, конгломерат, ТНК. Отличия между различными формами организации ИПС существуют в аспектах юридической зависимости друг от друга, форме взаимодействия (участие в единой технологической цепочке, обмен ресурсами и факторами производства, лоббирование общих интересов и др.), форме собственности, уровне централизации управления и распределения ответственности.

Можно выделить ряд свойств ИПС, важных с точки зрения управления:

1. ИПС представляют собой бизнес-системы, объединяющие несколько подсистем с различной степенью юридической и хозяйственной самостоятельности, связанных едиными рынками сбыта, системой ресурсообеспечения, производственно-технологическими стадиями изготовления законченного изделия, услугами по его продвижению на рынок, маркетинговыми исследованиями и послепродажному обслуживанию;
2. Система рассматривается как многофункциональная и многосвязанная, в которой подсистемы функционируют в рамках общей цели и стратегии системы и, в свою очередь, являются сложными, многофункциональными организациями со своими целями функционирования;
3. ИПС является гетерогенной системой, в которой можно выделить различные структуры функционально, финансово-экономически, производственно-технологически, организационно и управленчески взаимосвязанных подсистем;
4. ИПС является экономическим рыночным субъектом, взаимодействующим с другими субъектами рынка (поставщиками, покупателями, собственниками, учреждениями и т.д.), находится под их влиянием и в свою очередь оказывает влияние на внешнюю среду;
5. ИПС существует в нестабильной внешней среде под действием внешних и внутренних возмущений;
6. ИПС являются динамичными развивающимися, во времени и пространстве системами, способными видоизменяться, то есть изменять значения

системообразующих параметров в соответствии со стратегией развития, переходя в новое качество, которое позволяет снять ограничения в функционировании, возникающие в связи с изменениями характеристик внешней среды и изменять свои алгоритмы управления;

7. Состояние ИПС характеризуется системообразующими параметрами: типом реализуемого интеграционно-дезинтеграционного преобразования, организационно-правовой и организационно-экономической формой, организационной структурой.

Объективная сложность систем, обладающих перечисленными свойствами, определяет сложность и практическую значимость решения комплексной проблемы исследования, моделирования и управления таким объектом, как интегрированная производственная система.

ИПС создаются в процессе структурных преобразований, связанных с изменением состава и структуры экономических субъектов, развитием связей и углублением взаимодействий между структурными составляющими. Управление структурными преобразованиями будем называть структурным управлением, сущность которого заключается в воздействии на совокупности подсистем и внутрисистемные связи с целью перевода ИПС в новое качественное состояние, характеризующееся согласованным изменением всех или части системообразующих параметров, позволяющих снять противоречие между изменениями, происходящими во внешней среде внутренними возможностями эффективного функционирования (рисунок). Структурное управление сложный процесс, требующий принятия серии взаимосвязанных решений по изменению системообразующих параметров.

Это, в свою очередь, требует разработки и включения в систему структурного управления системной модели ИПС, которая в формализованном виде позволяет представить состав элементов ИПС, различные типы внутрисистемных связей, целей управления и показателей их оценки.

Опираясь на понятие интегрированной производственной системы и ее структуры, с точки зрения теоретико-множественного подхода конкретную ИПС можно описать следующим образом:

$$C = \{\{E\}, \{S\}, \{G\}, \{F\}\}, \quad (1)$$

где $\{E\}$ – множество подсистем;

$\{S\}$ – множество функций, выполняемых подсистемами;

$\{G\}$ – множество связей, устанавливаемых между подсистемами;

$\{F\}$ – множество финансовых результатов функционирования подсистем и ИПС в целом.

В свою очередь каждое из отмеченных множеств имеет свое описание. Множество подсистем $\{E\}$ состоит из подмножеств $\{N_j\}$ - подсистем, связанных с выпуском или обслуживанием j -ой законченной продукции и подмножества $\{M_i^{N_j}\}$ подсистем, выполняющих i -ую функцию, обеспечивающую производство j -ой продукции.

$$E = \{\{N_j\}, \{M_i^{N_j}\}\} \quad (2)$$

Множество функций S может быть описано подмножеством производственно-технологических функций $\{T\}$, подмножеством логистических функций $\{L\}$ и подмножеством непродуцированных функций $\{W\}$.

$$S = \{\{T\}, \{L\}, \{W\}\} \quad (3)$$

Множество G связей, устанавливаемых между элементами, может быть описано множеством связей (производственно-технологических, организационных, управленческих и финансово-экономических) $\{R\}$ и множеством видов структур, отображающих r -ый вид связей между подсистемами – $\{P_r\}$.

$$G = \{\{R\}, \{P_r\}\} \quad (4)$$

Множество результатов функционирования элементов F может быть описано множеством финансово-экономических результатов системы $\{Q\}$ и множеством финансово-экономических результатов ее подсистем $\{q_n\}$.

$$W = \{\{Q\}, \{q_n\}\} \quad (5)$$

Обобщенная модель оценки качественного состояния и ситуационного управления ИПС через структурные преобразования может быть представлена в виде иерархической совокупности множества показателей, расчет которых ведется по собственным алгоритмам и правилам:

$$M = \{\{Stab\}, U\}, \quad (6)$$

$$Stab = \{F_{econ}, T(I), J(O), Str(G)\}, \quad (7)$$

где M – теоретико-множественное представление системной модели, представляющей собой открытую систему моделей, которая может дополняться и уточняться по мере получения новых знаний об объекте и создания новых алгоритмов и программ обработки данных;

$Stab$ – модель оценки качественного состояния ИПС, включающая такие показатели как финансово-экономическая результативность, производственно-технологическая связанность, организационно-правовая и организационно-экономическая, структурная рациональность; при этом каждый показатель представляет собой отдельную модель, которая состоит из специфического набора переменных и алгоритмов расчетов;

F_{econ} – множество показателей финансово-экономической результативности, вычисляемых по множеству A алгоритмов;

$Str(G)$ – множество структур системы, описываемых графовыми моделями G , с помощью которых рассчитываются показатели производственного, технологического, информационного, транспортного и других видов взаимодействия подсистем. Структура системы является основой для расчета $F(A)$;

$T(I)$ – множество показателей технологического и производственного характера, поддерживающих интеграцию подсистем. Расчеты и качественные оценки важности взаимодействия определяются алгоритмическим, статистическим и экспертным путем;

$J(O)$ – логическая модель выбора организационно-правовых и организационно-экономических форм и законодательных *leg* актов, определяющих статус ИПС;

$\{U\}$ – множество моделей ситуационного управления через структурные преобразования, обеспечивающих эффективное функционирование ИПС.

Суть ситуационного управления предполагает преобразование текущей ситуации в целевую. Под ситуацией будем понимать состояние системы, характеризуемое множеством системообразующих параметров. Под целевой ситуацией будем понимать состояние системы, в котором значения системообразующих параметров наиболее полно соответствуют стратегическим целям развития системы и изменениям во внешнем окружении. Процедура ситуационного управления в общем случае может быть представлена преобразованием следующего вида:

$$Sit_i \{P_i\} \xrightarrow{\alpha\{F_k\}} Sit_{i+1} \{P_{i+1}^*\}, \quad (8)$$

где $Sit_i \{P_i\}$ - существующая *i-ая* ситуация, обусловленная определенными значениями вектора P_i переменных;

$\alpha\{F_k\}$ - алгоритмы формирования решений по преобразованию ситуации

$S_i \Rightarrow S_{i+1}$. В ИПС управляемая ситуация определяется на верхнем уровне управления пятью интегрированными показателями:

$$\bar{P} = \{F(E, S, G), T(E, S, G), J(E, S, G), S(E, T, J)\}, \quad (9)$$

где \bar{P} - вектор переменных, идентифицирующих ситуацию;

F – интегрированный показатель финансово-экономической результативности;

T - интегрированный показатель производственно-технологической связанности;

J - интегрированный показатель организационной рациональности;

H - интегрированный показатель структурной рациональности.

Сказанное позволяет сделать вывод, что состояние конкретной ИПС представляет собой вектор \bar{P} , получаемый на основе модели M , описывающей возможности и правила построения вектора, включающего интегрированные показатели производственно-технологической, организационной, структурной и финансово-экономической устойчивостей, при этом каждый показатель состоит из специфического набора переменных.

На основе представленной системной модели строится совокупность интеллектуальных алгоритмов, поддерживающих процедуры по формированию и преобразованию ИПС в системе структурного управления, которые обеспечат ей способность эффективного функционирования в соответствии с поставленными целями.

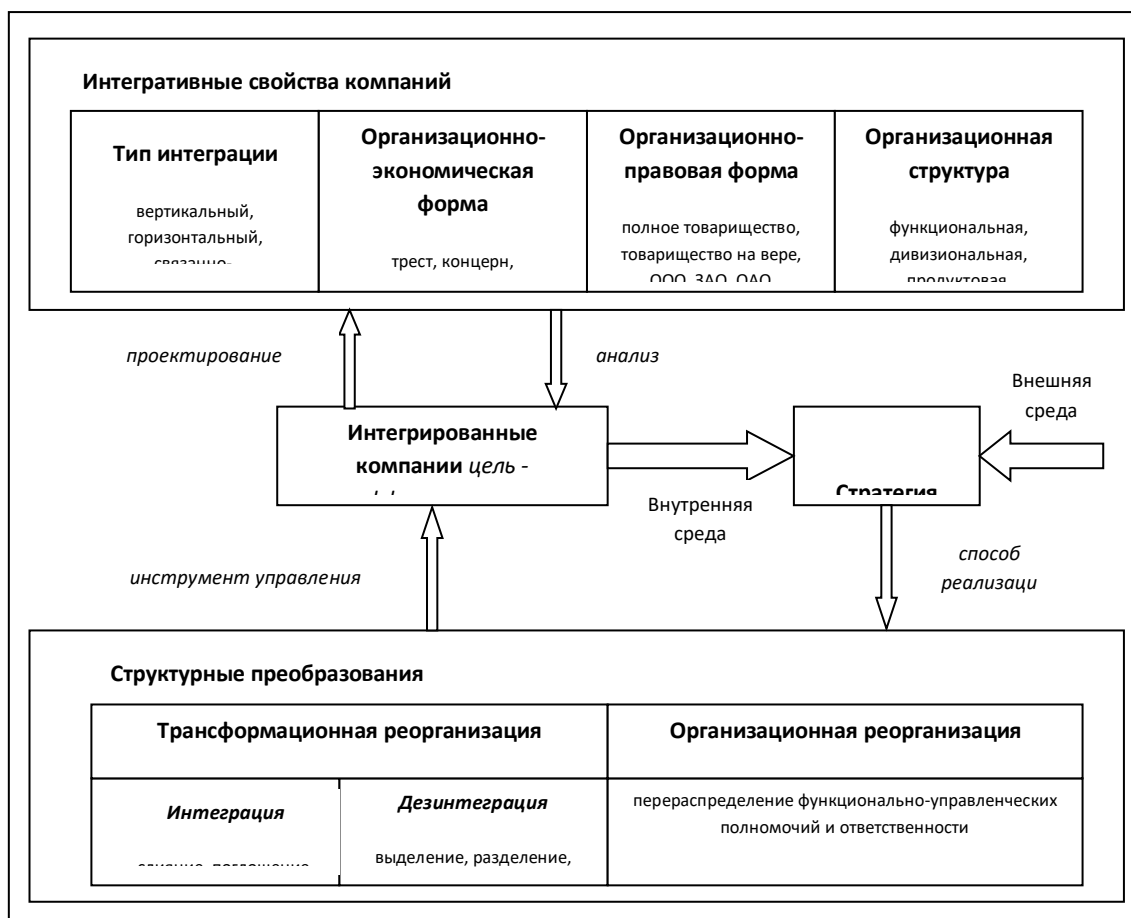


Рис.1. Логическая схема структурного управления ИПС

УДК 336:35

К.К. СТЕПАНОВА, Р.Н. ШАРИПОВА, Р.С. КОМИССАРОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

**ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИЙ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ И КАЧЕСТВА
ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УСЛУГ**

Отличительной чертой последних двух десятилетий для многих стран в сфере выполнения государством его общественных функций является переход от традиционного государственного управления к новому государственному менеджменту.

Одним из наиболее известных современных методов повышения эффективности бюджетных расходов является бюджетирование, ориентированное на результат. Это метод планирования и использования бюджетных ресурсов в целях оптимального достижения измеримых конечных общественно значимых результатов.

Эффективность бюджетного процесса упоминается в нормативных документах последних лет настолько часто, что само это понятие многими воспринимается как вполне очевидное, не требующее каких-либо дополнительных разъяснений. В федеральном законодательстве до недавнего времени не содержалось четкого определения терминов, относящихся к эффективности в бюджетной сфере. Кроме основополагающего «принципа экономности и эффективности использования бюджетных средств», изложенного в статье 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации, некоторые понятия были достаточно корректно представлены в других документах. Так, можно отметить трактовку показателей «бюджетной эффективности» в постановлении Правительства РФ от 23 ноября 2005 г. №694 «Об Инвестиционном фонде Российской Федерации». В приказе Минэкономразвития РФ и Минфина РФ от 23 мая 2006 г. №139/82н «Об утверждении Методики расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации» хотя и не содержится понятий эффективности как таковых, но приводится целый ряд определений критериев эффективности. С точки зрения упорядочения понятийного аппарата и понимания существа проблемы, также представляется полезным отметить пресс-релиз Центра фискальной политики от 27.07.2006 «К вопросу об эффективности и результативности бюджетных расходов»[5].

В современных условиях развития бюджетной системы повышение эффективности общеобразовательной услуги является важнейшим фактором социально-экономического развития страны. Экономический выигрыш от предоставления эффективных общеобразовательных услуг зависит и от масштабов их предоставления во всех общеобразовательных учреждениях. Повышение эффективности образовательной услуги – важный фактор все более полного удовлетворения потребностей социально значимыми благами общества [6].

Авторами предложена система индикаторов для оценки эффективности деятельности и качества предоставления бюджетных услуг в средней общеобразовательной школе в рамках внедрения бюджетирования, ориентированного на результат. Расчет показателей эффективности общеобразовательной услуги предлагается производить на основе социально-значимых производственных и финансово-экономических показателей учреждения [4].

Для выделения степени важности некоторых показателей предлагается определить веса значимости для всех показателей. Эти значения можно получить на основе экспертных оценок.

Производственные показатели рассчитываются как отношение показателей, характеризующих кадровый персонал, степень подготовки учащихся, а также материально-техническое обеспечение среднего общеобразовательного учреждения к численности учащихся в школе.

Отдельно выделяются финансовые показатели, рассчитываемые как отношение различных стоимостных показателей к численности учащихся.

Для расчета индексов, необходимых для вычисления комплексного показателя, нужно нормировать полученные значения критериев. Для этого каждый из рассчитанных показателей необходимо делить на их среднее значение по каждой группе.

Для комплексной оценки эффективности предоставления бюджетных услуг средними общеобразовательными учреждениями предлагается рассчитать четыре индекса по группам показателей. Итоговую оценку эффективности бюджетной услуги предлагается осуществлять на основе интегрального показателя, учитывающего основные аспекты производственной и финансовой деятельности общеобразовательных учреждений:

$$I_{эфф} = \frac{I_{к.к.} + I_{уч.} + I_{об.} + I_{эк.}}{4}, \quad (1)$$

где $I_{к.к.}$ - индекс квалификации кадров, $I_{уч.}$ - индекс подготовки учащихся, $I_{об.}$ - индекс обеспечения учебного процесса, $I_{эк.}$ - индекс экономический.

Можно отметить, что применение этой методики на практике не представляет особой сложности. Расчеты достаточно простые и однородные. Методику можно применять для большинства средних общеобразовательных учреждений.

Оценка результативности бюджетной услуги может быть выполнена на основе как количественных, так и качественных показателей деятельности образовательного учреждения. В случае если показатели эффективности деятельности бюджетного учреждения не поддаются количественной оценке, целесообразно применить метод экспертных оценок.

Он предусматривает предложение экспертам специальной анкеты с вопросами по интересующим критериям, а затем обработку полученных результатов при помощи расчета показателя для сравнения.

$$R = \frac{\sum_{l=1}^p S_l}{p}, \quad (2)$$

где p – количество экспертов, S_l – суммарная оценка эксперта.

Если же проводить и качественную, и количественную оценку, то экспертные оценки можно рассматривать как дополнительную методику оценки эффективности деятельности учреждения и качества предоставления бюджетных услуг в средней общеобразовательной школе в рамках внедрения бюджетирования, ориентированного на результаты.

По итогам проведенного мониторинга может быть принято решение о целесообразном распределении бюджетных ассигнований по общеобразовательным учреждениям муниципального образования с учетом конкретных достигнутых ими результатов.

Необходимо тщательно продумать время внедрения этого метода, принимая во внимание готовность к его применению, – формальное внедрение этого метода в условиях невозможности его применения, может привести к ухудшению положения, поскольку составления бюджета, ориентированного на результат, требует гораздо более тщательной проработки, чем классический постатейный бюджет. Применение этого метода составления бюджета не является формальным и дает реальные результаты, он служит мощным инструментом для решения проблем во всех областях его применения, т.е. в сферах планирования, составления бюджета и финансирования.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.05.2004 № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов».
3. Постановление Правительства РФ от 23 ноября 2005 г. № 694 «Об Инвестиционном фонде Российской Федерации».
4. Комиссарова, Р.С., Степанова К.К. Разработка системы мониторинга эффективности и результативности предоставления бюджетных услуг в средней общеобразовательной услуге. // Сборник материалов корпорации «Столичное образование» [электронный ресурс]. – Уфа: Восточная экономико-юридическая гуманитарная академия, 2011. – С.420-425.
5. Чичелев, М. Е. Эффект и эффективность в бюджетном процессе. // Финансы – 2007. – №1. – С. 14-22.
6. Меняйлова Р.А. Качество образования как обобщающий показатель результативности его финансового обеспечения. // Финансы и кредит. – 2011. – №12(444). – С.26 -32.

УДК 336:35

Р. Н. ХАСАНОВ, Р.Н. ШАРИПОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К МОНИТОРИНГУ И ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

Несмотря на стремительное развитие процесса внедрения систем оценки целевых программ в различных регионах, принимаемые методики обладают рядом существенных недостатков. Во-первых, содержание многих из действующих методик носит формальный характер. Часто предлагается лишь общее описание подхода без подробного объяснения, в связи, с чем многие

проблемные вопросы остаются открытыми, как, например, принцип присвоения весов критериям при расчете интегрального показателя оценки программы. Во-вторых, не все методики позволяют обосновать отбор проектов программ, что представляет собой одну из наиболее приоритетных целей оценки. Однако самым существенным недостатком большинства методик является направленность, скорее, на оценку качества проектировки, а не на оценку эффективности программы. Цели и ожидаемые результаты многих муниципальных программ сформулированы без четких критериев и индикаторов оценки их достижения.

Существуют также проблемы согласования инновационной (программной) и рутинной (плановой) составляющих развития региональной экономики, поскольку присущее любому программному планированию достижение новых целей всегда означает перераспределение ресурсов - ограничение интересов отдельных участников регионального воспроизводственного процесса.

На первый план выдвигаются не формальные характеристики программного сектора экономики, такие как общее число программ и т.д., а заложенная в программном методе потенциальная возможность, которая может существенно повысить эффективность государственного управления экономикой. В настоящее время эта возможность недооценивается. Причинами этого являются:

- в либеральной экономической теории аспект эффективности однозначно связывается с действием рыночного механизма, а не государства;

- государственное управление экономикой отождествляется по инерции с советской системой отраслевого управления;

- цели федеральных и региональных программ, как правило, шире, чем получение максимума прибыли; поэтому любая из них, как не удовлетворяющая критерию коммерческой эффективности может быть отвергнута;

- в реальной жизни государственные ассигнования на программы столь незначительны, а управление их реализацией так далеко от подлинно программных принципов, что практически отсутствуют позитивные примеры реализации в полном объеме.

Практика внедрения бюджетирования, ориентированного на результаты, в российских регионах выявил ряд проблем, которые не позволяют реализовать применение этого метода в полной мере и перейти от экспериментальных проектов к его повсеместному применению и реальному практическому использованию.

Для массового применения бюджетирования по результатам необходимы следующие условия:

- установление для главных распорядителей бюджетных средств целей, задач и результатов деятельности, обеспечивающих реализацию приоритетов

государственных программ социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу;

- наличие и применение формализованных методов оценки полной стоимости расходных обязательств;

- обеспечение мотивации бюджетных учреждений в эффективном использовании бюджетных средств;

- применение конкурентных принципов распределения бюджетных средств;

- наличие и применение бюджетными учреждениями методов оценки результатов использования бюджетных средств.

На практике ни одного из этих условий в полной мере не было создано. Цели, указанные в программах социально-экономического развития страны и регионов не дают чёткого ответа на вопрос, какой результат получит общество в результате их достижения, не разработаны формализованные критерии оценок результатов и затрат, не обеспечена заинтересованность бюджетных учреждений в экономии и эффективности использования выделяемых бюджетных средств. Высшие органы власти и управления, внедряя систему бюджетирования по результатам в регионах, муниципальных образованиях и бюджетных учреждениях, не обеспечивают разработку и достижение результативных показателей, в первую очередь, для самих себя. Расходы бюджета по-прежнему связаны не с предоставлением необходимых обществу услуг, а с обеспечением текущего функционирования органов государственной власти и местного самоуправления. Особенно сложно контролировать расходы высшей власти и оценивать результаты, которые общество получает от деятельности этой власти.

Исходя из представленных данных и заключений Счетной палаты РФ, можно отметить следующие тенденции внедрения нового механизма как целевое программное планирование:

- низкая доля расходов на федеральные целевые программы в общем объеме расходов федерального бюджета (8-13%), в то время как в развитых странах этот показатель превышает 50%;

- к 2012 г. планировалось сокращение количества федеральных целевых программ до 43 при снижении объемов финансирования, то есть сокращение сферы применения программно-целевого метода;

- увеличение среднего размера финансирования на одну программу, это можно обозначить как положительную тенденцию;

- в проект закона о бюджете включаются и целевые программы, не утвержденные в установленном порядке, это свидетельствует, что в законопроекте предусматриваются и бюджетные ассигнования по непринятым расходным обязательствам.

Анализ методик оценки эффективности региональных целевых программ показал, что основными их недостатками являются аморфность ожидаемых результатов от их реализации, невозможность оценить

экономическую эффективность, характеризующую объем и качество предоставленных государственных услуг, отсутствие показателей, измерение которых позволило бы проконтролировать реализованные мероприятия, степень достижения поставленных целей. Анализ сметы расходов на реализацию большинства программ и их исполнения позволяет контролировать лишь целевое использование средств бюджета, что не может являться критерием эффективности в концепции «управления результатами». Доступная информация о программах не позволяет сделать выводы о значимости произведенных расходов для общества и конечную социальную эффективность программных мероприятий.

Характерной чертой программно-целевого планирования в муниципальных образованиях является несогласованность обоснованных в проекте сметы расходов на реализацию программ и фактически заложенных в бюджет средств на их финансирование. Выделенные в бюджетах средства на реализацию программ большей частью расходуются на текущие нужды из-за невозможности отказаться от текущих расходов, включенных в программные мероприятия. Остаточный принцип финансирования программных мероприятий делает разработку целевых программ бесполезным занятием.

Кроме того, к проблемам реализации целевых программ можно отнести несоответствие целей и закладываемых мероприятий, недостаточное обоснование включения расходов в целевые программы.

Таким образом, основные недостатки существующих подходов к мониторингу эффективности целевых программ на современном этапе следующие:

- недостаточно проработан такой важный вопрос регионального программирования, как оценка эффективности программ;
- не приводится количественная оценка эффективности региональных целевых программ (там, где это возможно), в том числе отдельных мероприятий программы;
- формальный характер региональных нормативных правовых актов, регламентирующих порядок формирования, реализации, проведения оценки эффективности реализации региональных целевых программ.
- крайне высокая непрозрачность региональных целевых программ с высокой долей нерасшифрованных «прочих расходов» и отсутствие методики обоснования затрат, отсутствие правил установления системы целевых индикаторов (показателей);
- в некоторых методиках отсутствуют системы четких и адекватных показателей для измерения результатов реализации программ и целевые значения для каждого из таких показателей, что не позволяет результативно осуществлять предварительную оценку программ на этапе согласования проекта бюджета, мониторинг степени достижения намеченных целей и запланированных результатов в ходе реализации программ, оценку

эффективности реализации программ по их выполнению (зачастую в разделе оценки эффективности программы можно встретить фразы общего характера вроде «создать условия», «повысить», «улучшить» и т. д.).

Проблема оценки эффективности программ тесно связана с разработкой методики оценки эффективности и результативности оказания бюджетных услуг в целом. Объектами воздействия региональных целевых программ зачастую являются учреждения бюджетной сферы, эффективность оказания бюджетных услуг которых в ходе реализации программных мероприятий должна возрастать.

Методические трудности вызывает решение задач выражения результатов деятельности в количественно измеримых показателях, выделение среди них непосредственных и конечных социально значимых показателей и, главное, привязки сформулированных результатов к необходимым бюджетным расходам.

Эффективность в классическом понимании является соотношением результата к затратам. Сложность оценки эффективности в бюджетном секторе (как эффективности бюджетных расходов, так и деятельности органов управления) состоит в том, что затраты и результаты, как правило, выражены в разных показателях. Таким образом, оценка эффективности бюджетных расходов возможна только при сопоставимости результата и затрат, что является неременным условием корректности расчета.

УДК 338.436.33

Л.И. ШАКИРЬЯНОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Любые предприятия в условиях жесткой конкуренции и быстроменяющейся ситуации должны концентрировать свое внимание не только на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать стратегию долгосрочного выживания, позволяющую поспевать за изменениями, происходящими в их окружении.

Под стратегией понимают направление развития бизнеса, которое в свою очередь не может быть единым для всех предприятий. Каждое предприятие уникально в своем роде и процесс выработки стратегии индивидуален и зависит от позиции на рынке, динамики развития деятельности предприятия, его потенциала, поведения конкурентов и других экономических факторов.

Существенные изменения экономических, социальных и научно-технических условий деятельности промышленных фирм коренным образом изменили требования к управлению, чтобы приспособиться к внешней ситуации. Острейшая борьба на мировых рынках, замедление

экономического роста и технического прогресса потребовали преобразования производства, для которого стало недостаточным приобретение передовой техники и технологии, результатов научных исследований. Этим во многом объясняется тот факт, что стратегия диверсификации стала наиболее распространенной формой концентрации капитала.

Диверсификация производства - одновременное развитие многих не связанных друг с другом видов производства, расширение ассортимента производимых изделий в рамках одного предприятия, концерна и т.п. Диверсификация применяется с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды и предотвращения банкротства.

Предпринимательская деятельность, и особенно в аграрной сфере, являясь по своей сути сезонным, следовательно, обладающим высокой степенью риска, уровень которой напрямую зависит от способности предприятия прогнозировать макро и микро экономическую ситуацию, оперативно реагировать на изменение рынка, принимать эффективные управленческие решения и т.д. Однако существуют риски, наступление которых трудно прогнозируемо, а последствия зачастую катастрофичны. Это, прежде всего, производственные риски, связанные с частой непредсказуемостью природы (сильные морозы, град, засуха, наводнения и т.д.).

Совокупность связанных между собой общественным разделением труда отраслей экономики, обеспечивающих воспроизводство продуктов питания и промышленных предметов потребления из сельскохозяйственного сырья в соответствии с потребностями общества и спросом населения называем агропромышленный комплекс (АПК).

В состав АПК входят три основные сферы:

I сфера включает отрасли, снабжающие сельское хозяйство и другие сферы комплекса средствами производства, сельское строительство и др.;

II сфера - собственно сельское хозяйство;

III сфера, в которую входят отрасли, осуществляющие заготовку, транспортировку, переработку, хранение и сбыт конечной продукции комплекса.

В развитом АПК формируется IV сфера, включающая отрасли производственной, социальной, сервисной, научной, информационной и другой инфраструктуры, которые сами непосредственно не создают продукта, но необходимы для его создания и нормального эффективного функционирования АПК.

В структуре АПК существуют два крупных подкомплекса:

1) по производству и реализации продуктов питания, который образует продовольственный комплекс (ПК);

2) по производству и реализации промышленных предметов потребления из сельскохозяйственного сырья.

В АПК формируются специализированные отраслевые подкомплексы по производству и реализации хлопка, льна, плодов и овощей, винограда и вина, молока, мяса и других однородных продуктов.

Первичным звеном АПК на микроуровне, образующим его основу, являются различные предприятия: товарищества, кооперативы, агропромышленные объединения, агрофирмы, ЛПХ, крестьянские (фермерские) хозяйства и др. Данные предприятия, имеющие отраслевую и многоотраслевую структуру, образуют в совокупности территориальные комплексы.

Развитие АПК, совершенствование его отраслевой и территориальной структуры способствуют более рациональному размещению производства, комплексному и эффективному использованию ресурсов, улучшению конечных результатов его функционирования, обеспечению продовольственной безопасности страны.

В развитых странах на АПК приходится значительная часть работников, основного и оборотного капитала, ВВП. Именно от масштабов АПК, совершенства его структуры и эффективности функционирования во многом зависят повышение уровня жизни, населения и обеспечение продовольственной безопасности

Программы по диверсификации могут содержать один из ниже перечисленных методов.

Весь существующий персонал, а также оборудование должны использоваться для достижения в дальнейшем большего разнообразия товаров и услуг. Этот метод вполне естествен для компаний, персонал которых пропитан духом исследований.

Повышение производительности происходит за счет увеличения количества оборудования и качества организации, что, как правило, ведет к увеличению ассортимента продукции.

Фирма, занятая в определенной сфере деятельности, поглощается путем покупки либо за наличные, либо за акции, либо за их комбинацию. Центральные корпоративные функции распространяются и на новый отдел, и на навыки и опыт управления поглощенной компанией и начинают работать в целом и на вновь образовавшуюся компанию.

Объединение компаний приблизительно одинакового размера и рода деятельности.

Заинтересованность в какой-либо компании, которая проявляется как непосредственное участие либо как контроль над другой компанией, но тем не менее присоединившаяся компания продолжает функционировать как независимая структура.

Весь процесс вовлечения наличных денег, управленческого таланта, технических навыков, патентов и других ресурсов должен протекать таким

образом, чтобы компания смогла извлечь из этого определенные виды преимуществ, к примеру гарантированные поставки сырья и доходы по инвестициям, определенные выгоды от сотрудничества с другими фирмами. В некоторых случаях компании могут образовывать новую корпорацию.

Оказание поддержки оператору или потребителю в изменении диверсификации или в расширении их деятельности. По большому счету потребности покупателя в санаторно-курортном комплексе можно охарактеризовать как существенно способствующий диверсификации фактор.

Основной целью диверсификации, как правило, является обеспечение выживания организации, усиление ее конкурентоспособности и повышение прибыльности. Любая коммерческая фирма старается остаться "на плаву" и соответственно ищет, как этого добиться. Именно диверсификация, поиск новых направлений эффективной деятельности позволяет компании ускорить свое развитие, получить дополнительные доходы и обрести новые конкурентные преимущества.

Библиографический список

1. Иванов А.В. Экономическая безопасность предприятий/ А.В.Иванов, В.В.Шлыков.- М.: «Выраж-центр», 1995 – 40с;
2. Паскье М. Диверсификация и эффективность// Проблемы теории и практики управления. – 1994 – №3.- с.79-82.
3. Тупицын А.Л. Диверсификация предприятия // Новосибирск, 2004. - 150с.
4. Федоров Ю. Диверсификация инновационных рисков в ИКТ и экономическая безопасность/Ю.Федоров//Консультант директора.- 2006.- № 3 – с.29-36.

УДК 330

Д.Ф. ШАЯХМЕТОВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

РАЗЛИЧИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ

Понятие риска с развитием экономических систем уточнялось и дополнялось. Сравним развитие теории риска на примере классической и неоклассической школы.

Классическая теория, яркими представителями которой были Д. Милль и Н. У. Сениор, при исследовании предпринимательской прибыли различает в структуре дохода две составляющие: процент как долю на вложенный капитал и плату за риск как возмещение возможного риска, связанного с предпринимательской деятельностью. С экономической точки зрения, риск в

этой теории – не что иное, как возможный материальный ущерб, который может быть нанесен реализацией того или иного решения. Такое толкование риска является односторонним и вызвало резкое осуждение со стороны экономистов.

Неоклассическая теория, представителями которой являются ученые Ф. Х. Найт, А. Маршалл (Англия) и А. С. Пигу (Франция), основана на следующих положениях: предприятие (или фирма), которое работает в условиях неопределенности и прибыль которого является случайной переменной величиной, должно руководствоваться в своей деятельности двумя критериями: размером ожидаемой прибыли и величиной ее возможных колебаний. Согласно этой теории, поведение предпринимателя обуславливается концепцией предельной полезности. Это означает, что при выборе одного из двух вариантов инвестирования капитала, дающего одинаковую предпринимательскую прибыль следует выбирать тот, в котором колебания прибыли будут меньше. При этом верная прибыль всегда имеет большую полезность, чем прибыль того же ожидаемого размера, но связанная с возможными колебаниями.

Наиболее признаваемой является неоклассическая теория, но с определенными дополнениями, внесенными в нее Дж. М. Кейнсом, который обратил внимание на такое понятие как «склонность к риску», то есть учет фактора удовлетворения от риска приводит к выводу, что ради ожидания большей прибыли предприниматель может пойти на больший риск. Таким образом, неоклассический подход предусматривает, что риск – это вероятность отклонения от поставленных целей.

Необходимо подчеркнуть условность разделения положений классической и неоклассической школы. Если в первом случае учитывается опасность понести ущерб, а следствием является отклонение от поставленных целей, то во втором случае основа – это достижение цели, а получение ущерба – это следствие отклонения от поставленных целей. Но, несмотря на проработанность этих положений, следует отметить, что теория риска в то время не рассматривалась как самостоятельная отрасль знания. Все научные разработки, связанные с рисками, велись в рамках более важных на тот момент экономических теорий.

В отечественной экономике сформировалось несколько точек зрения на развитие науки о риске в доперестроечный период.

Сторонники первой точки зрения говорят об отсутствии научных и практических разработок в этой области: «в нашей экономической науке и практике хозяйствования... отсутствуют общепризнанные теоретические положения о хозяйственном риске», «фундаментальных исследований по существу нет». Объясняется подобное положение, во-первых, административными методами управления экономикой, когда попросту уничтожались предпосылки к оценке и анализу рисков. Во-вторых, на

вопросах, связанных с рисками негативно сказалось усиление «идеологической борьбы с Западом».

Согласно второй точке зрения, проблема рисков не является для российских ученых абсолютно новой. Так, «в 20-х годах в России был принят ряд законодательных актов, содержащих понятие производственно-хозяйственного риска. В выступлениях хозяйственных руководителей того времени звучали суждения о том, что от разрешения вопроса о риске будут зависеть темпы развития экономики страны». Отсутствие фундаментальных разработок в определенной степени компенсировалось развитием «математического аппарата рисков применительно к теории планирования экспериментов». Директивная экономика вела к тому, что приходилось «иметь дело с риском невыполнения государственного плана, нарушений договорных обязательств, недопоставок продукции и т. п.».

Особенность этой позиции состоит в том, что проводившиеся исследования в области рисков были сильно деформированы командной системой и не учитывали большинство рисков, с которыми сталкивается хозяйствующий субъект в своей деятельности.

Ориентация в течение длительного времени на преимущественно экстенсивное развитие народного хозяйства страны, чрезмерно высокая степень централизации управления, господство административных методов управления вели к тому, что обоснование эффективности хозяйственной деятельности в условиях плановой экономики и соответственно все технико-экономические обоснования проектов не только обходились без анализа рисков, но одной фразой подчеркивали их абсолютную нерискованность, что приводило к недоучету возможной многовариантности развития. Отсюда понятны причины отсутствия устойчивого интереса к проблеме хозяйственного и социального риска.

Однако в 60-х гг. произошел отказ от постулата детерминированности экономических процессов, что способствовало распространению идей вероятностного характера и неопределенности хозяйственного развития.

К середине 80-х гг. стало очевидным, что анализ и учет факторов риска в экономике необходимы. Вопросы риска стали широко обсуждаться на проводимых тогда различных конференциях. Со второй половины 1990 г. в нашей стране начинается переход к рыночным отношениям. Происходящие коренные изменения экономики, связанные с качественными изменениями в общественно-экономической жизни, внедрением в народное хозяйство различных форм собственности, подрядных, арендных отношений, созданием совместных предприятий, развитием предпринимательства и проведением приватизации, привнесли новые виды рисков, ранее не присущих экономике страны. Целесообразность использования и учета риска в практической хозяйственной деятельности еще активнее высказывалась и отчетливее осознавалась учеными и руководителями различных уровней управления.

Различия экономических систем также оказывают влияние на риск-менеджмент. Рассмотрим взгляды кейнсианцев и монетаристов на роль государственного сектора и соотношения спроса.

С точки зрения кейнсианцев, нестабильность частных инвестиций обуславливает нестабильность экономики, а государство играет положительную роль, применяя соответствующее стабилизационное средство. Монетаристы же напротив считают, что государство оказывает вредное влияние на экономику, оно создает негибкость, которая ослабляет способность рыночной системы обеспечивать значительную стабильность; оно проводит фискальные и кредитно-денежные мероприятия, которые, хотя и имеют благую цель, вызывают ту самую не стабильность, для борьбы с которой они предназначены. Степень вмешательства государства в экономику также влияет на деятельность компаний, занятых в лизинговом бизнесе. Роль государства сводится к регулированию налоговых льгот и созданию благоприятных условий для привлечения лизинговыми компаниями заемных средств. Иными словами государство влияет на инвестиционную политику лизинговой компании. В свою очередь система управления инвестиционными рисками (СУР) необходима лизинговой компании для наиболее эффективной оценки и управления инвестиционными рисками, возникающими в деятельности компании.

Соотношения спроса или предложения на ту или иную продукцию, имущество неразрывно связано с деятельностью в лизинговом бизнесе и оказывает влияние на управление риском компании.

Однако взгляды на соотношения спроса и предложения в различных теориях отличаются.

Монетаристы считают, что спрос строго смещается вправо или влево главным образом в результате соответственно расширения или сокращения денежного предложения.

Кейнсианцы предполагают, что на совокупный спрос, помимо совокупных расходов, кривую совокупного спроса могут смещать результаты фискальной и кредитно-денежной политики.

Кривая предложения так же имеет разный вид у кейнсианцев и монетаристов. Расхождение сводится к тому, что монетаристы считают кривую совокупного предложения очень крутой, а кейнсианцы - довольно пологой. Пологая кейнсианская линия показывает, что экономика часто не достигает уровня полной занятости и полного использования мощностей, а почти вертикальная линия отражает основу монетаризма и позицию, согласно которой гибкость цен и ставок заработной платы обуславливает постоянное стремление экономики к полной занятости. Это расхождение во взглядах на совокупное предложение крайне важно в отношении стабилизационной политики.

Управление рисками связано со степенью вмешательством государства в экономику, соотношением спроса и предложения и др. Существуют

разнообразные методы управления рисками. Выбор методов связан со сложившейся экономической обстановкой в стране и в мире в целом. Процесс управления рисками встраивается в бизнес-процессы предприятия и представляет собой часть оперативной деятельности лизинговой компании. При этом, особенно важно поддерживать своевременный обмен информацией, реструктуризировать систему с учетом накапливающегося опыта управления рисками.

Библиографический список

1. Макроэкономика. Учебное пособие./ Под ред. Бункина. М., 1995.
2. Ховард К.,Эриашвили Н.Д.,Никитин А.М. Экономическая теория М,2000.
3. Волков, И. М. Проектный анализ / И. М. Волков, М. В. Грачева. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998.
4. Гранатуров, В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В. М. Гранатуров. – М.: Дело и Сервис, 1999.
5. Уткин, Э. А. Риск-менеджмент / Э. А. Уткин. – М.: Экмос, 1998.
6. Финансовый менеджмент / под ред. Г. Б. Поляка. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997.
7. Черкасов, В. В. Проблемы риска в управленческой деятельности / В. В. Черкасов. – М.: Рефл-бук; Киев: Ваклер, 1999.

УДК 338.43

Р.Р. ЯРУЛЛИН

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПАРИТЕТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА С ДРУГИМИ ОТРАСЛЯМИ

Несмотря на активное использование термина «диспаритет цен», понятие паритетных отношений не получило в стране однозначного толкования. В практической деятельности используется понятие диспаритета цен (соотношения индексов цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию) как характеристика нарушения паритетных отношений, однако не ясно, исчерпывает ли диспаритет цен все аспекты нарушения паритета. Нет четкого толкования содержания понятия «паритет отношений сельского хозяйства с другими отраслями», производное от более широкого понятия «паритет отношений одной отрасли экономики с другими».

Отсутствие теоретической ясности в понятии паритета приводит к неверному определению потерь от диспаритета, о принципах происхождения которого в отечественной науке также нет единого мнения. Таким образом, вопрос о паритетности экономических отношений является актуальным как теоретически, так и практически.

Публикаций, посвященных выяснению содержания понятия паритетности экономических отношений, на наш взгляд, мало. В их основе, как правило, лежит понимание паритетности как определенного рода эквивалентности, выражаемой в уровнях цен на продукцию различных отраслей.

Так, в большинстве своем ценовой паритет трактуется как равенство ценовых отношений сельского хозяйства со своими партнерами [1]. Существует мнение, что паритет цен - это соотношение цен, показывающее, сколько несельскохозяйственных товаров и услуг может приобрести сельскохозяйственный товаропроизводитель за единицу своего продукта [2].

Такой подход также сводит понятие паритета к некоему соотношению цен. На практике при расчете индексов паритетности используются не все несельскохозяйственные товары и услуги, а лишь средства производства. Между тем, в США индекс цен на используемые в сельском хозяйстве ресурсы отражает изменение цен на товары производственного назначения, используемые сельхозпроизводителями, суммы выплачиваемых процентов по кредитам, налоги и заработную плату наемным работникам [3]. Э. А. Сагайдак трактует понятие паритета существенно шире, вкладывая в понятие эквивалентности межотраслевого обмена обмен равного количества общественного труда, воплощенного в потребительной стоимости продуктов, произведенных в разных отраслях. При этом при регулировании ценовых взаимоотношений между отраслями он справедливо предлагает учитывать показатель рентабельности капитала. Однако, рентабельность капитала, сама по себе, не характеризует полностью экономические межотраслевые отношения. Очевидно, для адекватности отражения условий воспроизводства отраслей необходимо учитывать также уровень оплаты труда, возмещения износа. Но равные возможности расширенного воспроизводства у отраслей при наличии указанных факторов появляются лишь при долгосрочной тенденции, поскольку они (факторы) в рыночных условиях существенно колеблются, и указанная паритетность за счет конкуренции может достигаться лишь в среднем, за определенный, иногда за длительный промежуток времени.

Следовательно, под паритетностью межотраслевого обмена целесообразно понимать равенство условий для расширенного воспроизводства отраслей, которое находит свое выражение в длительно сохраняемом относительном равенстве прибыли на капитал в различных отраслях, оплаты единицы труда одинаковой сложности, применяемых норм амортизации.

Таким образом, используемые оценки соотношения индексов роста цен на сельскохозяйственную продукцию и промышленные средства производства и услуги недостаточно полно характеризуют сущность данной проблемы.

В нашей стране соотношение цен на реализуемую сельскохозяйственную продукцию и приобретаемые сельскохозяйственными организациями промышленные средства производства и услуги отслеживаются около 30 лет. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 16 марта 1999 г. №295 «О ценовой политике в сфере агропромышленного производства» органам

исполнительной власти субъектов РФ рекомендовано обеспечить по согласованию с антимонопольными органами заключение ценовых соглашений между сельхозтоваропроизводителями, перерабатывающими предприятиями, организациями производственно-технического обслуживания и материально-технического обеспечения АПК. В том же году была образована Межведомственная комиссия по разработке условий оптимизации ценовых соотношений между продукцией сельского хозяйства и других отраслей экономики. Было решено разработать федеральную целевую программу по оптимизации указанных соотношений [4]. Проект программы был подготовлен. Однако данная работа была приостановлена.

В 2000 г. Правительство РФ утвердило «Основные направления агропродовольственной политики на период до 2010 года». Этот документ не содержал положений, которые подтверждали бы позиции, изложенные в упомянутом выше постановлении №295.

Паритет межотраслевых отношений в условиях рыночной экономики не осуществляется для всех отраслей даже в долгосрочном периоде, что связано с механизмами действия конкуренции. Попытка силами государства установить такой паритет для всех отраслей означала бы прекращение существования основных рыночных механизмов, обеспечивающих рост конкурентоспособности и эффективности. Поэтому в макроэкономическом аспекте речь может идти лишь о содействии отдельным отраслям в существенном уменьшении негативного влияния отсутствия паритета. Это должно осуществляться, исходя из единой народнохозяйственной концепции и стратегического плана развития, планируемых величин доходов бюджета.

Библиографический список

1. Кузнецов В.В., Гарькавый В.В., Гайворонская Н.Ф. и др. Паритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию (проблемы и методы отслеживания) - Б.м. 1999 - 38 с.

2. Серова Е. В. Аграрная экономика (учебник). - 1999. - 470 с.

3. Овчинников О.Г. Государственное регулирование аграрного сектора США. — М.: ООО "ДеЛи", 1999 г. — 663 с.

4. О межведомственной комиссии по разработке условий оптимизации ценовых соотношений между продукцией сельского хозяйства и других отраслей экономики: Постановление Правительства РФ от 22.09.1999 г. - №1062// Экономика сельского хозяйства России. - 1999. - №12. - С.17-18.

2. Экономический анализ

УДК 336.71

П. А. АСТАХОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ РЕОРГАНИЗАЦИИ СЛУЖБЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ «МОЙ БАНК. ИПОТЕКА»)

Стратегия экономической безопасности включает, прежде всего, систему превентивных мер, реализуемую через регулярную, непрерывную работу всех подразделений субъекта предпринимательской деятельности по проверке контрагентов, анализу предполагаемых сделок, экспертизе документов, выполнению правил работы с конфиденциальной информацией и тому подобное. Служба безопасности в данном случае выступает в роли контролёра.

Стратегия реактивных мер, применяемая в случае возникновения или реального осуществления каких-либо угроз экономической безопасности предпринимательства. Эта стратегия, основанная на применении ситуационного подхода и учете всех внешних и внутренних факторов, реализуется службой безопасности через систему мер, специфических для данной ситуации.

Тактика обеспечения безопасности предполагает применение конкретных процедур и выполнение конкретных действий в целях обеспечения экономической безопасности субъекта предпринимательства. Этими действиями, в зависимости от характера угроз и тяжести последствий их реализации, могут быть, например:

- расширение юридической службы фирмы;
- принятие дополнительных мер по сохранности коммерческой тайны;
- создание подразделения компьютерной безопасности;
- предъявление претензий контрагенту-нарушителю;
- обращение с иском в судебные органы;
- обращение в правоохранительные органы.

Основными функциями службы экономической безопасности банка являются следующие:

- организация и осуществление совместно с подразделениями банка защиты конфиденциальной информации;

- проверка сведений о попытках шантажа, провокаций и иных акций в отношении персонала, преследующих цель получения конфиденциальной информации о деятельности банка;
- организация сбора, накопления, автоматизированного учёта и анализа информации по вопросам безопасности;
- проведение проверок в подразделениях фирмы и оказание им практической помощи по вопросам безопасности их деятельности;
- разработка и внедрение положения о коммерческой тайне;
- проверка правил ведения закрытого делопроизводства;
- проверка работников на предмет соблюдения правил обеспечения экономической, информационной и физической безопасности;
- оказание содействия отделу кадров по работе с персоналом в вопросах подбора, расстановки, служебного перемещения и обучения персонала;
- сбор, обработка, хранение, анализ информации о контрагентах с целью предотвращения сделок с недобросовестными партнёрами;
- взаимодействие с правоохранительными органами, проведение мероприятий по выявлению и предупреждению различного рода финансово-хозяйственных правоотношений;
- проведение служебных расследований по фактам разглашения конфиденциальной информации, потери служебных документов работниками фирмы и действий, угрожающих экономической безопасности фирмы.

Практическая деятельность службы экономической безопасности должна основываться на использовании типовых схем, процедур и действий. Прежде всего, следует сказать об общем алгоритме действий, на котором основана работа службы безопасности. Он включает следующие операции:

- система предупредительных (превентивных) мер;
- выявление угроз экономической безопасности;
- оценка возникших угроз;
- определение мероприятий по нейтрализации угроз;
- деятельность по нейтрализации угроз экономической безопасности.

Система предупредительных мер включает деятельность по изучению контрагентов, анализ условий договоров, соблюдение правил работы с конфиденциальной информацией, защита компьютерных систем и т.д. Эта деятельность осуществляется постоянно и непрерывно. Она обеспечивает защиту экономической безопасности на основе постоянно действующей системы организационных мероприятий.

Однако даже самая лучшая система предупредительных мер не может предвидеть, а тем более преодолеть внезапно возникающие нестандартные угрозы, которые могут причинить значительный ущерб фирме, например мошеннического характера. Для противодействия этим угрозам необходимо применять специфический механизм. Американские специалисты предлагают, например, использовать активную модель реагирования при обнаружении мошенничества. Такая модель включает следующие блоки:

- программы по предупреждению мошенничества;
- совершение мошенничества;
- сообщение о случившемся;
- расследование;
- соответствующие действия;
- разрешение проблемы;
- анализ;
- огласка;
- улучшение методов контроля;
- проверка их пригодности;
- профессиональная подготовка;
- проведение активных аудиторских проверок.

Отличительной особенностью этой оригинальной модели является то, что она предусматривает обязательное реагирование на каждый случай мошеннических угроз и включает такие блоки, которые повышают эффективность работы службы экономической безопасности. К ним относятся, например «Сообщение о случившемся» - он подразумевает, что среди персонала фирмы необходимо создать такой климат, который позволяет облегчить людям возможности для сообщения о подозрениях или фактах нарушений; «Огласка» - предполагает распространение информации о способах совершения мошенничества, лицах, их совершивших, среди руководства, работников службы безопасности и других фирм. «Профессиональная подготовка» предполагает постоянное повышение квалификации менеджеров, аудиторов, работников службы безопасности.

В то же самое время, какую бы модель обеспечения экономической безопасности ни выбрал предприниматель, следует учитывать тот факт, что организация эффективной системы профилактических и предупредительных мер обойдётся гораздо дешевле, чем борьба с последствиями уже случившихся правонарушений, реализованных угроз.

Для поддержания высокого уровня защищённости экономических интересов банка, службе безопасности целесообразно проводить проверки лиц, которые могут, пользуясь своим служебным положением, представлять угрозы безопасности. Приведём некоторые способы таких проверок.

1. Лицу, ответственному за получение в банке денежных сумм, умышленно вкладывается в пачку лишняя купюра. Если лицо не реагирует на данные действия, то из этого могут быть сделаны следующие выводы:

- 1) данное лицо небрежно относится к своим обязанностям;
- 2) данное лицо умышленно присваивает деньги.

В обоих случаях есть основание сомневаться в личных либо деловых качествах проверяемого лица.

2. Проверка выполнения исполнительно-распорядительных функций ответственным лицом. Работнику, имеющему право распоряжаться печатями, штампами посторонним лицом предлагается за вознаграждение проштамповать

чистые листы бумаги. В случае согласия доверие к такому лицу утрачивается, и оно освобождается от должностных обязанностей.

3. Для банков. Проверяется лицо, обслуживающее клиентов в банке, имеющее право доступа к информации по счёту и выдающее справки о наличии денежных средств на счетах клиентов. Один из клиентов (по просьбе работников службы безопасности) предлагает выдать ему справку о наличии значительной суммы денег у него на счёте, хотя на самом деле эта сумма небольшая, обещая при этом приличное вознаграждение. Как правило, в выписке по счёту к сумме дописывается один или два нуля. Понятно, что фиктивная справка необходима клиенту для введения в заблуждение контрагентов. В случае согласия работника банка можно сделать вывод о его неправомерном поведении.

Под экономической безопасностью банка следует понимать состояние защищённости его жизненно важных интересов от внутренних и внешних угроз, достигаемое путём реализации определённой системы мер экономического, организационного и технического характера.

Экономическая безопасность банка включает в себя все виды безопасности, поскольку в процессе её обеспечения достигается безопасность и от тех угроз, на устранение которых направлена деятельность информационной и «вещественной» безопасности (эти виды безопасности были рассмотрены ранее). Наиболее эффективное достижение экономической безопасности происходит при создании специализированной службы.

Деятельность службы экономической безопасности банка направлена на устранение угроз нормальному функционированию банковских структур и создание условий для эффективного развития банковской деятельности.

Рассмотрим деятельность и принципы функционирования стандартной службы экономической безопасности банка. Следует признать большую долю опасностей криминального характера (давление на сотрудников, разбойное хищение ценностей, внедрение «своего человека» в персонал и др.), в связи с чем сформировался ошибочный подход к подбору кадрового потенциала в службе экономической безопасности.

Часто не только работники, но и руководитель является бывшим представителем силовых структур и ведомств. Это уменьшает эффективность работы службы экономической безопасности банка. Служба экономической безопасности, построенная по такому принципу, по вполне объективным причинам не может выполнить достаточно большую часть своих задач.

Так, из рассмотренных нами направлений деятельности в данном случае возможно лишь частичное выполнение организационной задачи и столь же частичное выполнение требований оперативного аспекта.

Работники спецслужб могут вполне эффективно обеспечить сохранность имущества банка, безопасность работы персонала и проверку вновь принимаемых сотрудников. Но они не могут свести к минимуму риск мошенничества по той простой причине, что оно, как правило, скрыто в

экономических операциях, в которых работники спецслужб некомпетентны. В данном случае нельзя надеяться и на реальный анализ партнёров и конкурентов, а соответственно и на реальные меры защиты от недобросовестного партнёрства и недобросовестной конкуренции. Между тем потери от недобросовестной конкуренции весьма существенны, а анализ партнёров является достаточно проработанной проблемой, с которой более успешно справится экономист.

Кроме того, работники специализированных служб безопасности не могут эффективно нейтрализовать уже возникшие угрозы, т. к. они в большинстве случаев носят экономический характер.

Обеспечение безопасности банка как финансовой структуры требует в первую очередь обеспечения защиты от различных финансовых махинаций и мошенничеств, а также проведение мероприятий по уменьшению риска осуществления современных банковских операций. В экономической науке и практике данные вопросы находят всё более пристальное внимание и уже достигли степени достаточной разработанности.

Анализ всевозможных видов банковских угроз и методов снижения риска позволяет сделать выводы.

Таким образом, при традиционной структуре службы экономической безопасности банка в 2010 году затраты на содержание службы составили бы 7 400 тыс. руб.

Мероприятия по реорганизации службы экономической безопасности банка привели к тому, что реальное содержание службы в 2010 году составляло 4 766 тыс. руб.

То есть, сократилось содержание службы экономической безопасности банка $7400 - 4\,766 = 2\,634$ тыс. руб.

Сокращение расходов на содержание службы экономической безопасности банка достигнуто:

- 1) за счёт объединения отделов службы;
- 2) сокращения штата на 2 человека.

Это повлекло уменьшение организационных расходов, фонда заработной платы и иных затрат.

В процентном выражении сокращение на содержание службы экономической безопасности банка выразилось так,

$$\Delta S = \left(1 - \frac{4766}{7400}\right) \times 100 = 35,59 \%$$

Коэффициент экономической безопасности рассчитали как отношение прироста выручки банка (выручка банка в данном году) к затратам на содержание службы экономической безопасности сотрудников банка. Вычисляли планируемый показатель до реорганизации службы,

$$K_{ЭБ} = 14,45.$$

То есть коэффициент экономической безопасности банка в 2010 году до реорганизации составил 14,45.

Коэффициент экономической безопасности мероприятий по реорганизации рассчитали как отношение прироста выручки банка (выручка банка в данном году) к затратам на содержание службы экономической безопасности сотрудников банка. Вычислим,

$$K_{ЭБ} = 22,43.$$

То есть коэффициент экономической безопасности банка в 2010 году реально составил 22,43.

Изменение коэффициента экономической безопасности банка составил в абсолютном выражении $22,43 - 14,45 = 7,98$ пункта. В относительном выражении коэффициента экономической безопасности банка составил

$$\Delta K_{ЭБ} = \left(\frac{22,43}{14,45} - 1 \right) \times 100 = 55,22 \% .$$

То есть, коэффициент экономической безопасности банка в относительном выражении вырос больше, чем в полтора раза, при этом затраты на содержание службы сократились 35,59 % .

Прогноз по 2011 году состоит в следующем.

Прирост выручки банка (экономический эффект) в 2011 году, составит в год

$$\Delta B_{2011} = 100\,898 \text{ тыс. руб. в год.}$$

То есть, выручка банка за год вырастет на 100 898 тысяч рублей.

Реальное содержание службы в 2011 году составит с учётом инфляции (8 % годовых процентов)

$$S_{2011} = \frac{4766}{1,08} = 4412 \text{ тыс. руб.}$$

Тогда, коэффициент экономической безопасности мероприятий рассчитываем как отношение прироста выручки банка (выручка банка в данном 2011 году) к затратам на содержание службы экономической безопасности сотрудников банка (с учётом инфляции). Вычислим,

$$K_{ЭБ 2011} = \frac{\Delta B_{2011}}{S_{2011}} = \frac{100\,898}{4412} = 22,86 .$$

То есть, коэффициент экономической безопасности банка в 2011 году после реорганизации 2010 года составит 22,86 пунктов.

Резюмируя сказанное, можно сделать вывод об удачном варианте реорганизации службы экономической безопасности банка. Так как, уменьшение содержания службы безопасности приведёт к увеличению прибыли банка на 2 634 тыс. рублей в 2010 году 2988 тыс. рублей в 2011 году, а эффективность работы экономической службы безопасности увеличится в полтора раза.

УДК 336.7

П. А. АСТАХОВА, Ю.Р. ЛУТФУЛЛИН

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Укрепление устойчивости финансовой и банковской систем современной России по-прежнему остается важным направлением обеспечения экономической и национальной безопасности нашей страны. Проблема повышения уровня защищенности банков от противоправных посягательств присуща большинству стран мира, включая государства, имеющие вековые традиции успешного ведения кредитно-финансовой (банковской) деятельности.

Особенность положения России заключается в сравнительно недавнем восстановлении института коммерческих банков. В силу исторических причин в стране была утрачена значительная часть опыта обеспечения банковской безопасности досоветского периода. Определенные затруднения отмечаются в становлении современной науки о банковской безопасности, в том числе об особенностях организации и функционирования системы защиты банка, обеспечения безопасности новых направлений банковской деятельности и новых банковских технологий.

Ведущим субъектом обеспечения защиты коммерческих банков от противоправных посягательств является государство. Это обусловлено его конституционными обязательствами, гарантирующими защиту всех форм собственности [1].

По этой причине может показаться, что именно государство должно выступать главным заказчиком исследований в области безопасности банковской деятельности. В действительности это не так. Своеобразие ситуации заключается в том, что государство взяло на себя в основном функции уголовно-правового и административного пресечения противоправных посягательств в банковской сфере. Основную работу по организации системы выявления и предупреждения криминальных посягательств такого рода законодатель возложил преимущественно на сами банки.

Требования о принятии банками мер защиты их имущества и инфраструктуры содержатся в ряде федеральных законов и нормативных актов Банка России. Именно банк должен обеспечивать своими силами и средствами безопасность банковских операций, охрану имущества, защиту информации (банковской, коммерческой тайны, иных сведений конфиденциального характера, компьютерной информации) и информационной инфраструктуры, защиту системы кадрового обеспечения, личную безопасность руководства и персонала банка.

Понятно, что организация столь обширной и разноплановой работы требует соответствующего научного, учебного и методического обеспечения. По этой причине банковское сообщество России заинтересовано в теоретических разработках и практических рекомендациях банковской безопасности гораздо больше, чем правоохранительные органы государства.

В последние годы отечественные ученые провели немало исследований, касающихся преступлений против коммерческих банков. Однако большинство выполненных работ по-прежнему адресовано правоохранительным органам и не затрагивает вопросов участия в борьбе с преступлениями самих банков и создания ими систем безопасности.

Сложившаяся ситуация отражает противоречие между реальным состоянием дел и объективными потребностями практики. Обширная сфера фактической деятельности банков по обеспечению защиты своего имущества и инфраструктуры от криминальных посягательств не имеет достаточно полного научного и методического отражения. Особенно заметна потребность в практических рекомендациях по построению системы безопасности банков, включая основы ее формирования, правового обеспечения, концептуального и рабочего проектирования, а также управления службой безопасности.

Актуальность проблемы заключается в том, что основную работу по организации защиты от криминальных проявлений законодатель возложил на сами банки. К сожалению, надежность, предпринятых ими мер безопасности, во многих случаях оказалась невысокой. Отсутствие в последние десять лет должной защищенности от экономических рисков и угроз криминального характера стало одной из причин банкротства и прекращения деятельности значительного числа банков и небанковских кредитных организаций.

Отметим, что в условиях современной России вопросы обеспечения безопасности коммерческих банков приобрели особую значимость. Основные ее цели отвечают долговременным интересам общественного развития и формируются с учетом тесной взаимосвязи безопасности не только отдельного банка, но и всей банковской системы, финансовой, экономической и национальной безопасности России.

Основную опасность для коммерческого банка представляют угрозы преступных и иных противоправных посягательств на его имущество и другие принадлежащие ему объекты гражданских прав. А также на порядок функционирования банка со стороны организованных преступных групп, преступников-одиночек, юридических лиц, совершающих действия, противоречащие интересам банка (недобросовестные конкуренты, организации, неправомерно собирающие конфиденциальную информацию, и так далее) [2].

Изучение содержания и видов преступных посягательств на безопасность банка является составной частью разработки мер защитного характера. Полученные в результате исследования данные о понятии «безопасность банка» и криминалистической модели банка, как объекта преступных посягательств, приводят исследование к логической необходимости разработки

системного описания угроз, несущих опасность банку в целом и отдельным его операциям.

К внешним угрозам безопасности банка относятся:

- спецслужбы иностранных государств;
- зарубежные организации и частные лица, специализирующиеся на экономическом шпионаже;
- отечественная и международная организованная преступность;
- организации и отдельные лица, имеющие противоправные намерения;
- стихийные бедствия и катастрофы.

К внутренним угрозам безопасности банка относятся:

- противоправные и иные негативные действия сотрудников банка;
- нарушение режима сохранности сведений;
- иные нарушения порядка и правил соблюдения режима безопасности.

Угрозы безопасности можно также разделить на две группы: случайные и преднамеренные. К случайным угрозам относятся:

- чрезвычайные обстоятельства (стихийные бедствия, наводнения, пожары и тому подобное);
- непреднамеренные сбои и отказы в работе технических и программных средств;
- неумышленные ошибки персонала, возникающие в результате халатности или некомпетентности.

К преднамеренным угрозам можно отнести:

- несанкционированные проникновения в учреждения банка;
- несанкционированный доступ к информации с целью ее получения или искажения;
- навязывание ложной информации.

Приобщение отечественных банковских структур к мировой банковской системе влечет за собой широкое использование новейших информационных технологий на базе электронной вычислительной техники. Современный банк представляет собой сложную систему, в которую входят аппаратные и программные средства вычислительной техники, организационные мероприятия, нормативно-методические материалы, технологии, телекоммуникации и тому подобное [3].

По мере развития и усложнения средств, форм и методов обработки информации возрастает ее уязвимость, то есть увеличивается опасность ее уничтожения, искажения, раскрытия. Объектами посягательств могут быть как сами технические средства, так и программное обеспечение и базы данных. Кроме того, появляются новые общественно опасные формы преступной деятельности в сфере кредитно-денежных отношений.

Развивается тенденция, когда при совершении преступлений против банков все в большей мере используются недостатки в организации и контроле над выполнением операций в сочетании со знанием слабых мест в деятельности банков.

Угрозы безопасности информации делятся на три группы: антропогенные, техногенные и стихийные.

В группу антропогенных угроз безопасности информации входят:

- персонал учреждения (банка, его филиалов);
- криминальные элементы;
- недобросовестные партнеры и конкуренты.

К техногенным угрозам относятся неполадки, сбои, нарушения, уничтожение:

- технических средств обработки информации;
- программных средств обработки информации;
- средств связи, охраны, сигнализации;
- других технических средств, применяемых в кредитном учреждении;
- а также глобальные техногенные угрозы.

К стихийным угрозам относятся пожары, землетрясения, наводнения, ураганы и другие форс-мажорные обстоятельства [4].

В Концепции безопасности коммерческих банков используются следующие понятия и определения. Безопасность – специфическая совокупность внутренних и внешних условий деятельности, позволяющих субъекту контролировать процесс собственного существования и достигать намеченных целей указанной деятельности.

Банковская безопасность (безопасность банка) – совокупность внешних и внутренних условий банковской деятельности, при которых потенциально опасные для банковской системы (отдельного банка) действия или обстоятельства предупреждены, пресечены либо сведены к такому уровню, при котором не способны нанести ущерб установленному порядку банковской деятельности. Функционированию банка, сохранению и воспроизводству имущества и инфраструктуры банковской системы или отдельного банка и воспрепятствовать достижению банком уставных целей.

Обеспечение безопасности банка – разработка и реализация комплекса мер по охране и защите имущества банка и его инфраструктуры от преступных и иных противоправных посягательств.

Защита безопасности банка – реализация мер правового, нормативного, организационно-технического и специального (детективного, криминалистического и так далее) характера, направленных на предупреждение, выявление и пресечение противоправных деяний, представляющих угрозу интересам банка.

Методика обеспечения банковской безопасности — взаимосвязанная система научно обоснованных приемов, правил и рекомендаций, применяемых в целях организации и осуществления защиты банка от противоправных посягательств.

Средства обеспечения банковской безопасности – совокупность мер правового, криминалистического, организационного, инженерно-технического, программного и иного характера, осуществляемых в целях обеспечения

безопасности банка, на основе рекомендаций (методов), разработанных в рамках соответствующих отраслей наук.

Охрана безопасности банка – установление уголовной и иной правовой ответственности за противоправные посягательства на интересы банка.

Опасность – источник потенциального ущерба имуществу или инфраструктуре банка, причинение которого может воспрепятствовать достижению банком уставных целей.

Риск (банковский) – мера допустимо (или недопустимо) опасных условий деятельности банка, неблагоприятные последствия которых реализуются в связи с ошибочными действиями (решениями) или бездействием персонала банка. Основным источником правового регулирования отношений, связанных с рисками является гражданский кодекс Российской Федерации (ГК).

Угроза банковской безопасности (безопасности банка) – уголовно наказуемое и иное противоправное деяние (действие либо бездействие), посягающее на имущественные и приравненные к ним права и интересы банка либо на порядок его функционирования.

Угроза – мера опасности деятельности банка, связанная с противоправными, наказуемыми действиями лиц (как правило, посторонних по отношению к банку). Основным источником регулирования правовых отношений, связанных с угрозами является уголовный кодекс Российской Федерации (УК).

Объект противоправного посягательства – имущество банка и приравненные к нему объекты гражданского права вне зависимости от вида и назначения обеспечения, нематериальные активы, руководство и персонал банка, а также система создания и функционирования банка, банковские технологии и средства их технического обеспечения.

Субъект противоправного посягательства – лицо, причастное к реализации угроз.

Требования безопасности банка – система условий, запретов, ограничений и других обязательных требований, содержащихся в федеральных законах и иных нормативных правовых актах, а также в нормативных технических документах, внутренних (локальных) нормативных актах банка, соблюдение которых призвано обеспечить безопасность банковской деятельности.

Концепция безопасности банка – научно обоснованная система взглядов на возможные угрозы банковской деятельности и рекомендаций по их предупреждению и устранению.

Уязвимость банка – степень несоответствия принятых мер защиты (объекта) прогнозируемым угрозам или заданным требованиям безопасности.

Эффективность системы безопасности банка – вероятность выполнения системой своей основной целевой функции по обеспечению защиты объекта от угроз, источником которых является противоправное посягательство на интересы банка.

Банковская технология – упорядоченная совокупность функционально и информационно взаимосвязанных операций, действий, работ и процедур, обеспеченных необходимыми ресурсами (финансовыми, материальными, техническими, временными, информационными, программно-математическими, кадровыми и тому подобное), реализуемых техническими и человеко-машинными системами и направленными на достижение эффективности банковских операций [5].

Банковская операция — составная часть банковской технологии; регулярные действия, выполняемые банком согласно его статусу для извлечения прибыли. Банковские сделки – операции банка, осуществляемые в соответствии с лицензией Банка России, а также другие действия банка, для осуществления которых лицензия не требуется, выполняемые им в рамках законодательства для извлечения прибыли.

Библиографический список

1. Конституции РФ. Ст. 8,35,114.
2. Гамза В. А., Ткачук И.Б. Безопасность коммерческого банка: Учебное пособие, М., издатель Шумилова И.И., 2007 г. - 112с.
3. Савинская Н.А. Основы системной организации банковской деятельности. Риски. Надзор. Координация СПб: СПбГУЭФ, 2008 г.- с.147.
4. Гамза В., Ткачук И. Концепция банковской безопасности: структура и содержание // Аналитический банковский журнал, 2006 г., № 5. - с.54-59.
5. ГОСТ Р 8.561-95 «Государственный стандарт РФ. Государственная система обеспечения единства измерений. Метрологическое обеспечение банковских технологий», принятый и введенный в действие постановлением Госстандарта России от 29 августа 1995 г. № 451.

УДК 658

А.Ф. АХМАДЕЕВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВЕЛИЧИНУ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ЧЕРЕЗ ПОСТРОЕНИЕ МНОГОФАКТОРНОЙ ЛИНЕЙНОЙ МОДЕЛИ ЗАВИСИМОСТИ

Как общепринято со времен основоположника научного менеджмента Анри Файоля, прогнозирование и планирование - основа работы менеджера. Сущность эконометрического прогнозирования состоит в описании и анализе будущего развития, в отличие от планирования, при котором директивным образом задается будущее движение. Учет нежелательных тенденций, выявленных при прогнозировании, позволяет принять необходимые меры для их предупреждения, а тем самым помешать осуществлению прогноза.

Прогнозирование - частный вид моделирования как основы познания и управления.

Целью данного исследования является построение линейной модели зависимости чистой прибыли от показателей оценки ликвидности и финансовой устойчивости предприятия. Результаты данного исследования будут положены в основу разработки методологии прогнозирования финансовой деятельности предприятия, путем построения прогнозного Баланса (форма №1) и Отчета о прибылях и убытках (форма №2). Необходимые расчеты строятся на основании формул экономико-математического моделирования с помощью универсального программного средства MS Excel. Исследование базируется на отчетных данных промышленного предприятия ООО «СП «ВИТЦЕНМАНН РУССИЯ». Сфера деятельности предприятия – производство гибких металлорукавов, компенсаторов и сильфонов из нержавеющей стали для металлургической, нефтехимической промышленности.

Формирование уровней ряда определяется закономерностями трех основных типов: инерцией тенденции, инерцией взаимосвязи между последовательными уровнями ряда и инерцией взаимосвязи между исследуемым показателем и показателями-факторами, оказывающими на него причинное воздействие.

Математические методы позволяют представить прогнозирующую модель в виде полинома любого порядка. Однако без необходимости использование полиномов высокого порядка представляется излишним.

Предпочтение, как правило, отдается простым моделям, допускающим содержательную интерпретацию. К числу таких моделей относится линейная модель роста:

$$Y = a + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_n x_n \quad (1)$$

где Y - результирующий признак;

a - свободный член уравнения регрессии;

x_i - факторы;

a_i - коэффициенты при факторах.

Для того чтобы установить степень взаимосвязи чистой прибыли с входными факторами (показателями по статьям) и входных факторов между собой, чтобы выявить факторы, объективно влияющие на выбранный входной показатель, проводится корреляционный анализ и определяется коэффициент линейной парной корреляции.

$$k_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - x_{cp}) \times (y_i - y_{cp})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - x_{cp})^2} \times \sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - y_{cp})^2}} \quad (2)$$

где x и y — любые случайные величины.

Связь между рассматриваемыми показателями считается существенной, если значения коэффициента корреляции превышает 0,6, если значение коэффициента корреляции попадает в промежуток от 0,3 до 0,6, то это свидетельствует о средней зависимости.

Определение уравнение регрессии основано на влиянии коэффициентов оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия на общую величину чистой прибыли. Путем перебора коэффициентов были выбраны те, корреляция между которыми не столь значительна (результаты представлены в таблице 1):

- коэффициент заемного капитала (отношение величины заемного капитала к общему объему финансирования)
- коэффициент оборачиваемости запасов (отношение себестоимости проданных товаров к среднегодовой величине запасов)
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (отношение выручки от продаж в кредит к средней за период величине дебиторской задолженности)
- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (отношение выручки от реализации продукции к средней за период величине кредиторской задолженности)

Таблица 1

Итоговая матрица корреляций

	ЧП	Коэффициент заемного капитала	Коэффициент оборачиваемости запасов	Коэффициент оборачиваемости ДЗ	Коэффициент оборачиваемости КЗ
ЧП	1				
Коэффициент заемного капитала	-0,94	1			
Коэффициент оборачиваемости запасов	0,36	-0,17	1		
Коэффициент оборачиваемости ДЗ	-0,29	0,59	0,43	1	
Коэффициент оборачиваемости КЗ	-0,43	0,59	0,35	0,61	1

В данном случае наибольшее влияние на исследуемый показатель чистой прибыли организации оказывает фактор X_1 - коэффициент заемного капитала (коэффициент корреляции равен -0,9417 (обратная взаимосвязь)), далее фактор X_4 - коэффициент оборачиваемости КЗ (коэффициент корреляции равен -0,4341(обратная взаимосвязь)), фактор X_2 - коэффициент оборачиваемости запасов (коэффициент корреляции равен 0,3655), фактор X_3 (коэффициент корреляции равен -0,298 (слабая обратная взаимосвязь)). В модели отсутствует мультиколлинеарность, а значит возможно построение регрессионной модели.

Таблица 2

Факторы регрессионной модели

Квартал	ЧП (млн. руб.)	2.Коэффициент нт заемного капитала	2.Коэффициент оборачиваемости запасов	4.Коэффициент оборачиваемост и ДЗ	7.Коэффициент оборачиваемости КЗ
01.01.11	337	0,97	0,95	0,97	1,18
01.04.11	452	0,98	0,94	1,05	0,87
01.07.11	957	0,94	1,7307	0,86	1,04
01.10.11	811	0,94	1,0441	0,93	0,61
01.01.11	4624	0,88	2,30	1,18	0,97
01.04.11	4409	0,8724	1,11	0,91	0,72
01.07.11	5980	0,8194	1,52	0,85	0,79
01.10.11	4863	0,8008	0,97	0,47	0,50

Исследуем влияние этих факторов на величину чистой прибыли организации (см. Таблица 3).

Таблица 3

Регрессионный анализ

<i>Регрессионная статистика</i>	
Множественный R	0,997
R-квадрат	0,995
Нормированный R-квадрат	0,988

Множественный R коэффициент корреляции показывает степень совместного влияния всех факторов включаемых в модель на результирующий показатель. Он отражает тесноту связи и точность модели.

R - квадрат - коэффициент детерминации, показывает долю построенной модели в реальном процессе. Считается, что точность модели хорошая, если значение коэффициента детерминации $R^2 > 0,7$.

$R = 0,997$ - это значение свидетельствует о существенной связи между показателями, включенными в модель и результирующим показателем. $R^2 = 0,995$, что свидетельствует о том, что на 99,5% значение результирующего показателя объясняется влиянием включенных в модель факторов.

Таблица 4

Дисперсионный анализ

Показатель	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	4	156116545,5	39029136,37	156,85	0,0008183
Остаток	3	746462,0052	248820,66		
Итого	7	156863007,5			

Адекватность всей модели оценивается по критерию Фишера. Если выполняется условие: $F_{расч} > F_{табл}$, то модель надежна. Табличное значение F — критерия при доверительной вероятности 0,95 $V1 = n-1=8-2=6$ и $V2=n-k-1=9-3=6$

$-1=5$ составляет 4,82, где $V1$ и $V2$ - количество степеней свободы, k - количество переменных в модели, n - количество наблюдений. $F_{расч} = 156,85 > 4,82$. Поскольку расчетное значение критерия больше табличного в несколько раз, то уравнение регрессии считаем статистически значимым.

Значимость коэффициента уравнения регрессии оценивается по показателю t - статистики Стьюдента. Расчетное значение сравнивается с табличным значением критерия Стьюдента при заданном уровне значимости, и если оно больше табличного значения, коэффициент регрессии считается значимым. В противном случае соответствующий данному коэффициенту регрессии фактор следует исключить из модели, при этом качество модели не ухудшается (таблица 5).

Таблица 5

Итоговые значения регрессионного анализа

	Коэффициенты	t-статистика
Y-пересечение	73203,07	19,55
2.Коэффициент заемного капитала	-85187,18	-16,90
2.Коэффициент оборачиваемости запасов	-738,60	-1,22
4.Коэффициент оборачиваемости ДЗ	9999,99	6,39
7.Коэффициент оборачиваемости КЗ	1590,04	1,26

Если выполняется условие, $|t_{расч}| \geq t_{табл}$, то соответствующий коэффициент уравнения можно признать значимым. Табличное значение t статистики Стьюдента при уровне значимости 5% и степенях свободы ($8-2=6$) составляет 2,4469. Все коэффициенты статистически значимы, кроме коэффициентов регрессии для факторов $X2$ и $X4$.

Проведем проверку на наличие (отсутствие) автокорреляции в отклонениях от модели роста с помощью критерия Дарбина – Уотсона.

Таблица 6

Анализ остатков

Предсказанное Y	Остатки. E	$(E_t - E_{t-1})^2$	E_t^2	$E_t * E_{t-1}$
-1 270,61	-341,84	0,00	116 861,39	0,00
1 874,24	347,27	474 887,75	120 597,18	-118 714,59
3 446,66	271,18	5 788,58	73 543,11	94 175,86
5 019,09	-433,15	496 095,91	187 621,02	-117 465,89
6 591,52	-118,57	98 958,81	14 060,09	51 361,15
8 163,94	460,47	335 303,82	212 040,92	-54 601,41
9 736,37	-140,42	361 084,93	19 719,02	-64 662,50
11 308,79	-44,93	9 117,97	2 019,28	6 310,16
ИТОГО:	0,00	1 781 237,76	746 462,01	-203 597,21

Расчетное=1781237,76/746462,01=2,39. Определим табличные интервалы для D критерия. При уровне значимости $\alpha=0,05$ и объемом выборки в 8 наблюдений, можно предположить, что $dU>1,97$, а поскольку $2.39>(4-1,97)$, следовательно расчетное значение попадает в зону неопределенности. Это значит необходимо проверка другими критериями. Для этого используется RS-критерий.

Для $n = 7$ и 5%-ного уровня значимости этот интервал, в который должно попасть расчетное значение RS критерия равен $[2,7 - 3,7]$.

$RS = (460,47+433,15)/327=2,74$. Следовательно, гипотеза о нормальном распределении ряда остатков принимается, и модель считается адекватной.

Таким образом, уравнение полученное уравнение регрессии принимает вид:

$$y = 73203,07 - 85187,18 * X1 - 738,60 * X2 + 9999,99 * X3 + 1590,04 * X4 \quad (3)$$

Разложим коэффициенты на множители:

$X1 = (\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные обязательства}) / \text{Баланс}$

$X2 = \text{Себестоимость} / (\text{Запасы} + \text{НДС})$

$X3 = \text{Выручка} / \text{Дебиторская задолженность}$

$X4 = \text{Выручка} / \text{Кредиторская задолженность}$

В результате анализа можно заключить, что построенная линейная зависимость будет довольно точно описывать динамику чистой прибыли и пригодна для использования в качестве прогнозной модели.

Библиографический список

1. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие. - СПб.: СПбГУЭФ, 2001. 231с.
2. Баканов М.И. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 651 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет. – М.: ЮНИТИ, 2006. с.354.
4. Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 336 с.
5. Кейлер В.А. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА-М, Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 132 с.
6. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие - М.: Издательство «Дело и сервис», 1998. – 304с.
7. Mayer R. Charles, McGuigan James R., Kretlon William J..Contemporary Financial
8. Management. South –Western College Pub; 10 edition, 2005
9. Arnold Glen. Handbook of Corporate Finance: a Business Companion to Financial Markets, Decisions and techniques.. Financial Times Prentice Hall, 2005

10. Hawawini G., Viallet C. Finance for Executives. South –Western Educational Pub; 3d edition, 2005
11. Higgins Robert C. Analysis for Financial Management Standard & Poor's Educational Version of Market Insight. McGraw-Hill/Irwin; 7 edition, 2003
12. Bragg Steven M. The new CFO Financial Leadership Manual. Wiley, 2003
13. Gitman, Lawrence J. Joehnk Michael D. Fundamentals of Investing. – 7th ed.

УДК 658.3

В.В.ВАЛИЕВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ВЫБОР КЛЮЧЕВЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Постоянное совершенствование – это жизненная философия любой организации, если она хочет выжить и успешно функционировать в средней, а особенно в долгосрочной перспективе.

Современное предприятие нуждается в такой системе стратегического планирования, которая обеспечит ему конкурентоспособность и устойчивость положения на рынке, а также поможет модернизировать организационную и информационную систему таким образом, чтобы решались базовые проблемы его развития, предопределяющие стабильные экономические результаты.

Одним из наилучших инструментов рыночных преобразований всей деятельности предприятия является внедрение сбалансированной системы показателей.

Сбалансированная система показателей — это механизм превращения стратегии компании в последовательность действий, направленных на достижение поставленных целей, причем на всех уровнях управления компанией [1].

Ключевые показатели деятельности должны адекватно оценивать вклад структурных подразделений компании в достижение стратегических целей[2]. Логика выделения данных показателей на основе стратегических целей должна быть объяснена на соответствующих уровнях организации, также не должно быть избыточным количество таких показателей иначе может снизиться применимость данных показателей к планированию и материальному стимулированию сотрудников.

В качестве стратегии компании (ООО «Уралнефть») следует принимать увеличение эффективности роста объема продаж, то есть увеличение темпов сбалансированного роста. Данная стратегия была принята вследствие анализа темпов сбалансированного и реального роста.

Поскольку темпы реального роста на протяжении всего исследуемого периода превышают темпы сбалансированного роста, это свидетельствует о неэффективном росте.

Таблица 1

Анализ темпов роста

Наименование показателей	1 кв. 2009	2 кв. 2009	3 кв. 2009	4 кв. 2009	1 кв. 2010	2 кв. 2010	3 кв. 2010	4 кв. 2010
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг, млн. руб.	831,3 5	933, 8	1573,1 9	2265, 3	2909,2 1	3429,8 5	3938,6 2	4657,9 6
Реальный темп роста, %	-	12,3 2	68,47	43,99	28,42	17,90	14,83	18,26
Сбалансированный темп роста, %	7,63	9,38	6,45	12,96	15,67	15,80	12,17	11,27

Таким образом, выбор и взаимодействие показателей обязательно должны быть направлены на регулирование темпов роста, то есть решать проблему неэффективного роста и максимальное приближение роста компании к оптимальному значению. Данные проблемы помогает решить модель устойчивого роста компании.

Модель основана на том, что в качестве основного внешнего источника финансирования компания рассматривает займы. Менеджер стремится придерживаться определенной соотношению собственного и заемного капитала, которое будет обеспечивать требуемый уровень ликвидности и платежеспособности. В этих условиях компания будет привлекать такой объем займов, который обеспечит сохранение требуемого уровня финансового рычага по мере наращивания собственного капитала за счет нераспределенной прибыли. На рисунке 1 наглядно представлено, что при сложившейся структуре финансирования активов, активы, необходимые для роста деятельности, могут быть профинансированы двумя способами: за счет нераспределенной прибыли или за счет займов.

Первоначальные активы	=	Первоначальные пассивы
Активы, необходимые для поддержания увеличения объема продаж	=	Нераспределенная прибыль
		Заемный капитал

Рис. 1. Источники финансирования активов

Таким образом, рост собственного и заемного капитала определяет скорость роста активов. Это в свою очередь ограничивает темп роста продаж.

То есть темпы роста продаж ограничиваются скоростью увеличения собственного капитала.

$$g = \frac{\Delta CK}{СК}, \quad (1)$$

где g – темп роста;

СК- собственный капитал;

Δ СК – изменения собственного капитала.

Согласно модели, источником нового собственного капитала является нераспределенная прибыль.

$$g = \frac{R * ЧП}{СК}, \quad (2)$$

где R – доля нераспределенной прибыли в компании;

ЧП – чистая прибыль.

Тогда формула примет вид:

$$g = R * ROE, \quad (3)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала.

Также данное уравнение можно представить через рычаги финансовой эффективности:

$$g = R * T * P * A, \quad (4)$$

где T – финансовый рычаг;

P – рентабельность продаж;

A – оборачиваемость активов.

Таким образом, коэффициенты P и A суммируют операционную политику компании, а R и T характеризуют финансовую политику.

Если компания намерена сохранять стабильную финансовую политику, то уравнение устойчивого роста можно представить иначе. Произведение оборачиваемости активов на рентабельность продаж показывает рентабельность активов, тогда:

$$g = R * T * ROA, \quad (5)$$

где g – темп роста;

ROA – рентабельность активов;

R, T – const.

Полученная с помощью этого уравнения линия называется сбалансированным ростом. Очевидно, что при постоянной финансовой политике темп роста увеличивается за счет повышения рентабельности активов. Поэтому именно показатель рентабельности активов принимается ключевым при разработке стратегического плана развития ООО «Уралнефть». Рентабельность активов характеризует степень эффективности использования имущества организации, профессиональную квалификацию менеджмента предприятия и определяется в процентах как отношение чистой прибыли (убытка) к совокупным активам организации.

Основные характеристики показателя описаны информационным паспортом (Таблица 2).

Информационный паспорт показателя рентабельности активов

№	Наименование характеристики показателя	Значение характеристики показателя	Пояснения
1	Проекция	Финансы	Показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица активов
2	Стратегия	Увеличение темпов устойчивого роста	
3	Периодичность	Поквартально	В теч.15 дней квартала следующего за отчетным
4	Цель применения	Повышение рентабельности активов	Рост эффективности использования активов
5	Единица измерения	Относительный показатель	%
6	Полярность	>0	При отрицательном значении не имеет смысла
7	Расчет	$ROA = \frac{ЧП}{A}$	ЧП – чистая прибыль, А - активы
8	Ответственное лицо	Директор по финансам и экономике	Функциональная обязанность должна быть отражена в должностной инструкции

Проекция «финансов» ССП рассматриваемой компании представленная стратегиями снижения себестоимости и максимальным использованием имеющихся активов оценивается следующими показателями (Таблица 3):

Таблица 3

Показатели проекции «финансы»

Проекция	Стратегия	Показатель
Финансы	Работа по снижению себестоимости	Выручка на 1 руб. себестоимости
	Максимальное использование активов	Доля оборотных активов в формировании активов
		Доля запасов в формировании оборотных активов
		Оборачиваемость запасов

Выручка на 1 руб. себестоимости говорит о ценовой политике организации, он показывает ту базовую наценку, которая заложена непосредственно в цене реализуемой продукции. Доля оборотных активов в формировании активов и доля запасов в формировании оборотных активов показывают структуру активов и оборотных активов, оптимальная величина

которых дает возможность экономить оборотный капитал. Оборачиваемость запасов обусловлен величиной выпуска и реализации продукции и говорит об эффективности использования производственных запасов, физически он выражает количество оборотов, которое запасы совершают за отчетный год.

Чем быстрее оборачиваются средства, тем больше продукции производит и продает организация при той же сумме капитала. Таким образом, основным эффектом ускорения оборачиваемости является увеличение продаж без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. А это напрямую связано со стратегией компании.

Влияние данных показателей на рентабельность активов можно проследить следующим образом:

$$ROA = \frac{ЧП}{A} = \frac{N-S}{A} = \frac{\frac{N}{S}-1}{\left(\frac{A}{OA}\right)*\left(\frac{OA}{Q}\right)*\left(\frac{Q}{S}\right)} = \left(\frac{N}{S} - 1\right) * \left(\frac{OA}{A}\right) * \left(\frac{Q}{OA}\right) * \left(\frac{S}{Q}\right). \quad (6)$$

Таким образом,

$$ROA = (X - 1) * Y * Z * L, \quad (7)$$

где $X = N/S$ - доля выручки, приходящейся на 1 руб. полной себестоимости продукции; N – выручка, S – себестоимость реализованной продукции;

$Y = OA/A$ - доля оборотных активов в формировании активов;

OA – оборотные активы, A – активы;

$Z = Q/OA$ - доля запасов в формировании оборотных активов;

Q – величина запасов

$L = S/Q$ - оборачиваемость запасов.

Основные характеристики показателей описаны в Таблицах 4-

Таблица 4

Информационный паспорт показателя выручки на 1 руб. себестоимости

№	Наименование характеристики показателя	Значение характеристики показателя	Пояснения
1	Проекция	Финансы	Доля выручки, приходящейся на 1 руб. полной себестоимости продукции
2	Стратегия	Снижения себестоимости	
3	Периодичность	Поквартально	В теч.15 дней квартала следующего за отчетным
4	Цель применения	Повышение рентабельности активов	Рост прибыльности активов
5	Единица измерения	Относительный показатель	В долях единиц
6	Полярность	>0	При отрицательном значении не имеет смысла
7	Расчет	$X = N/S$	N – чистая прибыль, S – себестоимость реализованной продукции
8	Ответственное лицо	Директор по финансам и экономике	Функциональная обязанность должна быть отражена в должностной инструкции

Таблица 5

Информационный паспорт показателя доли оборотных активов в формировании активов

№	Наименование характеристики	Значение характеристики	Пояснения

	показателя	показателя	
1	Проекция	Финансы	доля активов предприятия используемых в производственном обороте
2	Стратегия	Максимальное использование активов	
3	Периодичность	Поквартально	В теч.15 дней квартала следующего за отчетным
4	Цель применения	Повышение рентабельности активов	Рост эффективности использования активов
5	Единица измерения	Относительный показатель	В долях единиц
6	Полярность	>0	При отрицательном значении не имеет смысла
7	Расчет	$Y = OA/A$	OA – оборотные активы, A – активы
8	Ответственное лицо	Директор по финансам и экономике	Функциональная обязанность должна быть отражена в должностной инструкции

Таблица 6

Информационный паспорт показателя доли запасов в формировании оборотных активов

№	Наименование характеристики показателя	Значение характеристики показателя	Пояснения
1	Проекция	Финансы	Показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица активов
2	Стратегия	Увеличение темпов устойчивого роста	
3	Периодичность	Поквартально	В теч.15 дней квартала следующего за отчетным
4	Цель применения	Повышение рентабельности активов	Рост эффективности использования активов
5	Единица измерения	Относительный показатель	В долях единиц
6	Полярность	> 0	При отрицательном значении не имеет смысла
7	Расчет	$Z = Q/OA$	Q – величина запасов
8	Ответственное лицо	Начальник отдела координации поставок нефтепродуктов и продукции газопереработки	Функциональная обязанность должна быть отражена в должностной инструкции

Таблица 7

Информационный паспорт показателя оборачиваемости запасов

№	Наименование характеристики показателя	Значение характеристики показателя	Пояснения
1	Проекция	Финансы	Характеризует, чем быстрее денежные средства, вложенные в запасы, возвращаются на предприятие в форме выручки от реализации готовой
2	Стратегия	Увеличение темпов устойчивого роста	

			продукции, тем выше деловая активность организации
3	Периодичность	Поквартально	В теч.15 дней квартала следующего за отчетным
4	Цель применения	Повышение рентабельности активов	Рост эффективности использования активов
5	Единица измерения	Относительный показатель	%
6	Полярность	> 0	При отрицательном значении не имеет смысла
7	Расчет	$L = S/Q$	S – себестоимость реализованной продукции, Q – величина запасов
8	Ответственное лицо	Начальник отдела координации поставок нефтепродуктов и продукции газопереработки	Функциональная обязанность должна быть отражена в должностной инструкции

Для того чтобы более подробно оценить влияние каждого отдельного показателя на рентабельность активов предприятия, необходимо провести факторный анализ. В процессе факторного анализа идет построение многофакторной зависимости с последующим анализом и выявлением влияния каждого отдельного фактора на конечный результат.

Факторной моделью для анализа показателей проекции финансов принимается (формула 7): $ROA = (X - 1) * Y * Z * L$,

Таким образом, данная модель описывают сразу всю группу показателей проекции финансов. Для проведения исследования влияния факторов на конечный результат необходимо провести факторный анализ этой четырехфакторной модели методом цепных подстановок с использованием абсолютных разностей. Математически это выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned}
 \Delta ROA_x &= (X_1 - X_0) * Y_0 * Z_0 * L_0, \\
 \Delta ROA_y &= (X_1 - 1) * (Y_1 - Y_0) * Z_0 * L_0, \\
 \Delta ROA_z &= (X_1 - 1) * Y_1 * (Z_1 - Z_0) * L_0, \\
 \Delta ROA_L &= (X_1 - 1) * Y_1 * Z_1 * (L_1 - L_0),
 \end{aligned}
 \tag{8}$$

где ΔROA_i – влияние i-го фактора на общее изменение рентабельности активов, факторы с индексом 1 относятся к отчетному году, факторы с индексом 0 – к базовому (предыдущему).

Таким образом, с помощью факторного анализа производится оценка влияния оценочных показателей входящих в систему стратегического планирования на результирующий показатель системы стратегического планирования – рентабельность активов. На основе данного анализа можно проследить, во-первых, влияние на рентабельность активов динамики показателя в отчетном периоде, и во-вторых, в какой степени влияет показатель на изменение рентабельности в сравнении с другими показателями из данного набора.

Библиографический список

1. Каплан Р. С., Нортона Д.П., Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию.- 3-е изд., испр. и доп. /Пер. с англ. – М: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010

2. Каплан Р. С., Нортона Д.П., Организация, ориентированная на стратегию. 2-е изд., испр. и доп. /Пер. с англ. – М: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009

УДК 339.3

С.Р. ВАЛЕЕВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ПРЕДМЕТАМИ ДЛИТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ В РБ

Домашние хозяйства в современном обществе являются одними из важнейших субъектов экономической деятельности. От результатов деятельности домашних хозяйств зависит не только благосостояние отдельной хозяйственной единицы, но и всего населения страны.

Домашнее хозяйство – хозяйство, которое ведется одним или несколькими лицами, проживающими совместно и имеющими общий бюджет.

Обеспеченность семей предметами длительного пользования является одним из важных критериев, которые характеризуют уровень жизни населения и уровень благосостояния. Товар длительного пользования – товар, предназначенный для многократного использования.

О позитивных сдвигах на рынке товаров свидетельствует устойчивая тенденция роста объемов продаж за последние годы. Так, с 2000 по 2007 г. в Российской Федерации продажа телевизоров увеличилась в 4,2 раза, электропылесосов – 3,2 раза, стиральных машин – 2,9 раза, легковых автомобилей – 2,6 раза.

Развитию потребительского рынка способствовал устойчивый экономический рост в стране, и соответственно, рост доходов населения. Так, в республике реальные располагаемые доходы населения в 2008 году, по сравнению с 2000г. Увеличились в 2,9 раза. Не менее важным фактором явилась и относительно благоприятная ценовая ситуация.

За последние десятилетия произошли существенные изменения в обеспеченности населения предметами культурно-бытового назначения как по количественным, так и по качественным параметрам.

По группе традиционных товаров длительного пользования наблюдается резкий рост потребления по сравнению с дореформенным периодом. Так, если мобильные телефоны в 2001 г. ограничивались 1-2 экземплярами на 100 домохозяйств, то к настоящему времени в среднем на семью приходится 2 телефона. Наличие микроволновых печей и персональных компьютеров увеличилось более чем в 9 раз, обеспечив более трети домохозяйств. На 80%

домохозяйства обеспечены видеотехникой. Видеокамера имеется почти в каждом 10 домохозяйстве.

При характеристике располагаемого имущества не маловажным является время (год) его приобретения. Следует отметить высокую долю покупок за последние 4 года: половина телевизоров, стиральных машин, автомобилей и морозильных камер, около 80% микроволновых печей и компьютеров, практически все мобильные телефоны. Практически четверть холодильников, стиральных машин, пылесосов и каждый десятый телевизор служат домохозяйствам более 13 лет.

Определенная социально-экономическая стабилизация в последние годы и развитие финансово-кредитного сектора обусловили распространение практики привлечения населением дополнительных денежных средств для реализации потребительских намерений. Так, число домохозяйств, воспользовавшихся кредитом, увеличилось в 2008 г. по сравнению с 2003 г. В 9,4 раза, сбережениями – в 3,4 раза.

Развернувшееся в рыночных условиях потребительское кредитование позволило самым широким слоям населения производить крупные покупки. Так, в 2007 г. Были куплены в кредит: каждый третий телевизор, холодильник, компьютер, каждый четвертый легковой автомобиль и пятый мобильный телефон. В 2008 году кредитная активность населения в связи с финансовой дестабилизацией несколько снизилась.

Отличия в условиях жизни и уровне доходов городских и сельских жителей обуславливают различную степень обеспеченности предметами культурно-бытового назначения. В сельской местности наличие дорогостоящих товаров традиционно отстает от уровня в городе. Уровень имущественной обеспеченности в домохозяйствах с увеличением нагрузки со стороны иждивенцев на работающих снижается. Так, по целому ряду предметов длительного пользования многодетные семьи отстают от одно- и двухдетных семей.

Среди всех предметов длительного пользования особое положение занимает легковой автомобиль, как один из самых дорогостоящих. В последние годы домохозяйства значительно пополнили парк легковых автомобилей. Так, за 2004-2008 гг. было приобретено около 60% автомобилей из числа имеющихся в распоряжении домохозяйств, что в немалой мере обусловлено ростом платежеспособности населения. Покупательная способность населения по отечественным легковым автомобилям за последние 5 лет увеличилась в 3,5 раза, а по импортным легковым автомобилям – в 1,8 раза.

Вместе с тем, как и в целом по России, так и по республике Башкортостан, отмечается сохранение относительно низкой обеспеченности населения легковыми автомобилями при межстрановом сопоставлении.

Международное сравнение наличия легковых автомобилей (2007 г., на 100 домохозяйств, шт.)



Финансовый кризис оказал заметное влияние на снижение темпов роста реальных доходов населения в 2008-2009 гг., что в свою очередь отразилось на потребительском поведении населения. Так, реальные располагаемые денежные доходы населения в сентябре 2009г. По сравнению с сентябрем 2008 г. снизились на 6,9 %. В связи со снижением кредитоспособности населения и проводимой кредитными организациями финансовой политикой объем выдаваемых кредитов снизился за этот период в 2,1 раза.

Развитие потребительского рынка товаров длительного пользования в республике в последние годы имеет определенные позитивные результаты: расширение ассортимента, появление качественной зарубежной продукции, повышение покупательской способности на отдельные предметы. Вместе, с тем финансовый кризис повлек сокращение покупок населением многих непродовольственных товаров.

Библиографический список

1. Аналитическая записка «Обеспеченность предметами длительного пользования в Республике Башкортостан», Уфа, 2009.
2. Е. Колесникова, А. Тихонова, "Деловой Петербург".
3. Перечень товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара в ред. Постановления Правительства РФ от 20.10.1998 №1222.

УДК 330.322

Л. А. ГИЛЬВАНОВА

Башкирский государственный аграрный университет (г. Уфа)

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ

Об инвестициях написано довольно много работ. Некоторые из них довольно оригинальны по своему содержанию. Примером здесь может быть работа А. П. Паршева «Почему Россия не Америка?». Ниже приводятся некоторые ее фрагменты.

«Инвестиции - это долг, который мы не обязаны возвращать» [1]. Это долгосрочные вложения капитала в отрасли промышленности. Имеется в виду, что на эти инвестиции должно быть развернуто производство продукции. Далее

инвестор начнет получать отдачу - сначала он возместит свои вложения, а затем будет получать и прибыль.

Но главное отличие инвестиций от дачи денег в долг состоит в том, что инвестор рассчитывает только на прибыль от производства. Если прибыли не будет, то это проблемы инвестора, значит, он просто потерял свои деньги.

Теоретически инвестиции можно застраховать, но сути дела это не меняет, просто риск перекладывается на страховую компанию.

Инвестиции - это не кредит. Если у предприятия ничего не получится, банк получит деньги обратно, хотя бы и после распродажи имущества предприятия.

Просто покупка и эксплуатация предприятия - это тоже не инвестиции. Это просто смена хозяина. Говоря иначе, это деньги, которые должны быть использованы только на развертывание или расширение производства. «Инвестиции - это не только и не столько деньги. Инвестиции в конечном итоге должны быть материальны - это строительство, закупки нового оборудования, смена технологий».

С чего начинает инвестор, имеющий средства и желающий вложить их в производство?

Первое, что в этом случае делается, это подсчитывается возможный приход-расход. Если здесь есть положительная разница, то предприятие оказывается прибыльным.

Так вот, приход во всем мире оказывается примерно одинаковым. Готовая продукция стоит примерно одинаково во всем мире (если речь идет о свободном мировом рынке). «Если где-то можно продать что-то чуть дороже, туда этого навезут со всего мира, цена и подравняется».

А вот расходы (затраты, издержки) в различных местах разные. При этом имеются в виду как трансформационные, так и трансакционные (не поддающиеся измерению) издержки. Именно на этом уровне осуществляется конкуренция во всем мире (на уровне издержек, а, следовательно, и эффективности). «Чем более эффективно (по критерию выручка (издержки) предприятие, тем оно конкурентоспособнее. Только это имеет значение, больше ничего. Ни качество продукции, ни полезность не имеют прямого отношения к конкурентоспособности!»

Важно подчеркнуть еще один «момент» - это свободное перемещение капиталов, что способствуют усилению «естественного отбора» среди конкурирующих предприятий, конкурирующих отраслей промышленности. «Этим современная экономика отличается от экономики даже прошлого века. И легкость перемещения капиталов все чудеснее - национальных границ для капиталов почти нет, а современные средства коммуникации в считанные минуты переправляют миллиардные капиталы к новому месту их применения».

Таков подход к понятию «инвестиции» у А. П. Паршева. Как уже отмечалось, он является оригинальным и спорным. А это подчеркивает интерес к данному курсу, читаемому студентам разных экономических специальностей: «Национальная экономика», «Финансы и кредит» и др. Его цель – всемерно способствовать активизации инвестиционного процесса, подъему

производственного потенциала страны и выводу России из экономического кризиса. В связи с этим в нем рассмотрены наиболее важные направления инвестирования капитальных вложений в обновление производства. Показано, что организация и финансирование инвестиций должны: обосновывать принятие решений при разработке и реализации инвестиционных программ и проектов; изучать процесс формирования портфельных инвестиций (предприятий и банков) и использование их в инвестиционном процессе финансирования недвижимости.

В основе изучения курса лежат современные методы разработки технико-экономических обоснований и определения экономической эффективности инвестиций в условиях рыночных отношений в экономике. Он составлен с учетом рекомендаций авторов работ приведенных в списке литературы. Это, прежде всего, работы В. Л. Бешенковского, И. А. Бланка, А. В. Бусыгина, Е. Г. Ефимовой, Н. Р. Ковалева, В. Н. Смагина, А. Л. Смирнова [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8].

Курс включает в себя три раздела и приложения. Все они начинаются с высказывания Йозефа Шумпетера (классика в сфере экономики), переведенное на русский язык еще в 1982 г. [9].

В предисловии к изданию его работы «Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры)» обращается внимание на изложенную автором схему общественного развития: «равновесие экономики - нарушение равновесия в результате внедрения новшества - стремление экономики к восстановлению равновесия на более высоком уровне».

Термин «инвестиции» в России стал широко использоваться после перехода ее на путь рыночных реформ. Это более широкое понятие, чем ранее употребляемое в СССР понятие «капитальные вложения». Если привязывать их к капитальным вложениям, то можно утверждать, что инвестиции - это валовые капитальные вложения с добавлением к ним среднегодовых затрат оборотного капитала хозяйствующего субъекта, вложения в ценные бумаги, вложения, связанные с титулом собственника, которые обеспечивают при этом получение дохода. [10]

Инвестиции бывают:

- а) реальные (в физические активы) - земля, здания, оборудования и т.д.;
- б) портфельные (в денежные активы) - акции, облигации, депозиты в банке и т.п.;
- в) нематериальные (в незримые активы).

Отдельным вопросом выделим и рассмотрим инвестиции в сферу услуг. В период перехода к рыночной экономике в России динамично развивалось частное предпринимательство в сфере услуг. Разгосударствление и приватизация проходили более динамично, чем в сфере материального производства. Торговля, общественное питание, служба быта и остальные услуги быстро приобрели новые формы экономической деятельности. Низкая капиталоемкость услуг, невысокая стоимость инвестиционных проектов,

короткие сроки их реализации и высокая окупаемость вложений снизили степень инвестиционного риска по сравнению с риском вложений в материальное производство.

Частная инициатива, активность и предприимчивость хозяйственных субъектов позволили найти решение инвестиционной проблемы в этой сфере. В отличие от сферы материального производства инвестирование в услуги не сдерживалось неопределенностью рыночных условий и перспектив, а крупномасштабное скопление финансового и торгового капитала, получение немалых прибылей облегчили инвестирование капитальных вложений. Благодаря этому доля услуги жилья в общем объеме капитальных вложений выросла с 28% до 44%. Таким образом, Россия начинает сокращать огромный разрыв в развитии этой сферы с ведущими зарубежными странами, где объем капитальных вложений достигает 60-70%.

Развитие сферы услуг идет по пути экономических решений. В мелкорозничной торговле в короткие сроки возникли отсутствовавшие ранее мелкие и мельчайшие формы ее организации - палатки, лавки, киоски, павильоны легких конструкций и ярмарочного типа.

С помощью мелких торговцев в короткие сроки решена проблема наполнения потребительского рынка, покупатель получил возможность выбора товара. В последние годы произошло интенсивное насыщение рынка современной информационной техникой, средствами связи. Вместе с тем нужно отметить, что с потребительского рынка вытеснены товары отечественного производства, особенно большой удар нанесен сельскому хозяйству вследствие замены отечественной продукции импортными продовольственными товарами.

В последние годы очень динамично расширяются финансово-кредитные учреждения. Количество коммерческих банков достигло 2,5 тыс., а число их филиалов превысило 5 тыс., страховых фирм 2,5 тыс., туристических агентств 7-8 тыс. По темпам роста услуг в лидирующую группу входят инвестиционные фонды и компании, фирмы, занятые операциями с недвижимостью, ремонтом и реконструкцией помещений, предоставляющие услуги менеджмента, маркетинга, рекламы, а также гостиничный бизнес, инновационные компании.

Намного ухудшились инвестиционные возможности в службе быта. Большую тревогу вызывает значительное сокращение инвестиций, вызванное острейшим бюджетным дефицитом в социально-культурном направлении (образование, здравоохранение, театр, социальные услуги и т.п.). В доперестроечный период материальная база этих отраслей находилась в неудовлетворительном состоянии, а в последнее десятилетие она заметно деградировала, что нанесло удар по социальному прогрессу страны.

Через сектор услуг идет утечка финансовых ресурсов за рубеж, и вместо отечественного производителя финансируется промышленность и сельское хозяйство других стран. Всему этому сектору следует повернуться к нашим производителям и через кооперативные формы организовать конкуренцию

импортным товарам нашими товарами, гарантирующими высокое качество, высокую моду и экологическую чистоту технологий производства и самих потребительских товаров.

В развитии сферы услуг, ее инвестировании в настоящее время есть недостатки, связанные с неравномерным размещением услуг по территории России. Многие виды услуг сконцентрированы в нескольких крупных городах — Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Нижний Новгород. Уровень технической оснащенности сферы услуг в других городах и регионах до сих пор остается крайне низким. Даже банковская система по научно-техническому уровню на порядок отстает от зарубежных стран. Крупные коммерческие банки создают современные расчетные центры, а множество мелких банков, филиалов, особенно периферийных, оснащены самым примитивным оборудованием.

В отличие от материальной сферы производства, где падение инвестиций было повсеместным явлением, падение инвестиций в сфере услуг в одних отраслях сочеталось с подъемом инвестиций в других.

В каждой отрасли услуг и на каждом предприятии необходим поиск новых путей и средств преодоления инвестиционных трудностей и обеспечения финансовыми ресурсами.

В социально-культурных отраслях решение этой проблемы должно быть связано с повышением доли финансирования за счет бюджета и благотворительности (меценатства). Бюджетные средства необходимо в значительных размерах дополнять внебюджетными. На инвестиционные цели следует мобилизовать средства частных предпринимателей и фирм других отраслей хозяйства, фондов обязательного и добровольного медицинского страхования, иных фондов, благотворительные взносы и пожертвования, иностранные инвестиции. С углублением коммерциализации социально-культурных услуг крупным источником финансирования должны стать собственные накопления предприятий и учреждений, а также кредитные ресурсы.

Может дать большой экономический эффект практика многоканального финансирования инвестиционных программ и проектов при различных комбинациях бюджетных и внебюджетных финансовых ресурсов. За рубежом такая практика существует давно, в наших условиях она пока не нашла широкого распространения. При этом привлечение внебюджетных ресурсов для инвестирования социально-культурных объектов не должно вести к сокращению бюджетного финансирования, которое следует увеличивать как из бюджетов субъектов Федерации, так и из федерального бюджета.

Большое значение для нормализации инвестиционного климата в сфере услуг имеет дальнейшее развитие мелкого и среднего предпринимательства, которые должны занять основные позиции в большинстве отраслей услуг. Только на этой основе может формироваться конкуренция, без которой немислим рынок с его механизмами, создание экономической мотивации в

развитии производства, обновление технологий и технических средств, переход к интенсивному использованию основных фондов и преодоление монополизма.

Библиографический список

1. Паршев А. П. Почему Россия не Америка? - М.: Форум, 2001. - 410 с.
2. Бешенковский В. Л. Стратегическое планирование. Программа дисциплины. – М.: РЭА, 2001. – 6 с.
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т.1. – Киев: Ника – центр, 1999. – 532 с.
4. Бусыгин А. В. Предпринимательство. Учебник. – М.: Дело, 1999. – 640 с.
5. Ефимова Е. Г. Экономика для юристов. Учебник. – М.: Флинта, 1999. – 472 с.
6. Ковалев Н. Р. Экономическое обоснование прямых инвестиций. Учебное пособие. - Екатеринбург: УрГЭУ, 1997. - 164 с.
7. Смагин В. Н. Финансовый менеджмент. Учебное пособие. – Челябинск: ЮУрГУ, 1999. – 124 с.
8. Смирнов А. Л. Организация финансирования инвестиционных проектов. - М.: Консалтбанкир, 1993. - 104 с.
9. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). Пер. с англ. - Прогресс, 1982. - 481 с.
10. Игошин Н. В. Инвестиции, организация управления и финансирования. Учебник. М.:ЮНИТИ, 2000. – 413 с.

УДК 338.5

Г.Ю. ГУСЕВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ ПО ЦЕЛЕВОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ

Считается, что установление цены на товар на уровне текущих цен рынка отражает коллективную мудрость отрасли. Этот метод применяется на рынках, где продаются однородные товары, рынках чистой и олигополистической конкуренции. Производители при этом исходят исключительно из условий конкуренции и установят цену на товар выше или ниже уровня цены конкурентов. Однако, если товар обладает какими-то качествами, отличающими его от товаров конкурентов или воспринимается покупателями как другой товар, цену на него можно назначать гибко, не обращая внимания на цены конкурентов. Большинство компаний пользуются весьма ограниченным набором конкурентных стратегий. Действительно, "продавай дешевле, чем

другие", "сделай продукт отличным от других", "сконцентрируйся на качестве" - вот основные рецепты успеха, актуальные как вчера, так и сегодня для предприятий практически всех отраслей. Но для того, чтобы продавать свой продукт дешевле, чем конкуренты, надо сначала этот продукт сделать более дешевым, а это уже искусство - ведь наивно полагать, что конкуренты не попытаются сделать то же.

Ещё один вопрос состоит в том, когда начинать удешевлять свой продукт? В большинстве случаев предприятия начинают реально бороться за сокращение затрат лишь тогда, когда продукт разработан и передан в производство. Именно тогда приходит понимание того, что себестоимость продукта оказалась слишком высокой, чтобы он был прибыльным.

Сегодня одним из главных факторов успеха и конкурентоспособности компаний являются инновационные продукты. Производители во многих отраслях уже не могут продавать огромные партии стандартных изделий, полагаясь на относительно стабильные рынки и технологии. Современные рынки являются изменчивыми, а технологии прогрессируют очень быстро, что заставляет менеджеров использовать новые подходы к управлению, ориентируясь на поведение потребителей, и разрабатывать соответствующие инструменты планирования, измерения, учёта и контроля затрат, которые объединяются в систему управления затратами.

Если ранее традиционные методы управления и учёта затрат (например, стандарт-костинг) полностью оправдывали себя, то теперь многие специалисты считают, что настало время пересмотреть привычные подходы, которые не соответствуют требованиям современной конкурентной среды. Одной из наиважнейших задач является модификация методологии учёта затрат и калькулирования себестоимости новых (инновационных) продуктов.

Система управления по целевой себестоимости - это целостная концепция управления, поддерживающая стратегию снижения затрат и реализующая функции планирования производства новых продуктов, превентивного контроля издержек и калькулирования целевой себестоимости в соответствии с рыночными реалиями.

«Традиционная» формула ценообразования:

$$\text{Себестоимость} + \text{Прибыль} = \text{Цена},$$

может быть трансформирована в равенство

$$\text{Цена} - \text{Прибыль} = \text{Себестоимость}$$

Это простое решение позволяет получить прекрасный инструмент превентивного контроля и экономии затрат ещё на стадии проектирования.

Система управления по целевой себестоимости, в отличие от традиционных способов ценообразования, предусматривает расчёт себестоимости изделия, исходя из предварительно установленной цены реализации. Эта цена определяется с помощью маркетинговых исследований, т.е. фактически является ожидаемой рыночной ценой продукта или услуги.

Для определения целевой себестоимости изделия (услуги) величина прибыли, которую хочет получить фирма, вычитается из ожидаемой рыночной цены. Далее все участники производственного процесса - от менеджера до простого рабочего - трудятся над тем, чтобы спроектировать и изготовить изделие, соответствующее целевой себестоимости.

Процесс усовершенствования продукта, как правило, осуществляется следующим образом:

Проектирование > Себестоимость > Перепроектирование

В соответствии с идеологией управления по целевой себестоимости данный процесс приобретает другой вид:

Себестоимость > Проектирование > Себестоимость

Такой подход к разработке нового продукта обеспечивает поэтапное осмысление каждого нюанса, касающегося себестоимости. Менеджеры и служащие, стремясь приблизиться к целевой себестоимости, часто находят новые, нестандартные решения в ситуациях, требующих инновационного мышления. Кроме того, необходимость постоянно удерживать в голове целевую себестоимость ограждает инженеров от искушения применить более дорогостоящую технологию или материал, так как это неизбежно приведёт лишь к выходу на новый виток перепроектирования продукта.

Таким образом, весь производственный процесс, начиная с замысла нового продукта, приобретает инновационный характер, не выходя за рамки заранее установленных затратных ограничений.

Например, проектировщики разрабатывают пробный проект и пытаются выяснить, находится ли сметная себестоимость изделия в пределах целевой себестоимости. Если нет, то в проект вносятся необходимые изменения. Этот процесс продолжается до тех пор, пока не исчезает промежуток между сметной и целевой себестоимостью. Только после этого делают опытный образец для испытаний. Когда многократные изменения пробного проекта завершены и сметная себестоимость не превышает целевую, оформляется конечный вариант проекта, который передаётся в отдел производства.

С одной стороны, правильно определить целевую себестоимость изделия или услуги невозможно без глубокого маркетингового исследования текущего состояния рынка и его перспектив, а с другой - приведение сметной себестоимости в соответствие с целевой себестоимостью предполагает наличие управленческого таланта у менеджеров, инженерной смекалки у проектировщиков и аналитического мышления у бухгалтеров - специалистов по управленческому учёту. Все эти люди связаны одной целью - ликвидировать разницу между сметной и целевой себестоимостью.

Как же определить, на сколько же следует сократить издержки, чтобы получить желаемое? Количественное вычисление величины целевого сокращения затрат осуществляется в четыре этапа:

1. Определение возможной цены реализации за единицу (элемент) рассматриваемой продукции или услуги.

2. Определение целевой себестоимости продукции (за единицу и в целом).

3. Сравнение целевой и сметной себестоимости продукции для определения величины необходимого (целевого) сокращения затрат.

4. Перепроектирование продукта и одновременное внесение улучшений в производственный процесс для достижения целевого сокращения затрат.

В принципе, применение системы управления по целевой себестоимости технически не так уж сложно, чтобы стать невозможным для многих отечественных предприятий. Главная преграда состоит в другом - для успешного внедрения системы в организации должно быть налажено тесное взаимодействие между разными подразделениями и работниками; коллектив должен быть единой командой, осведомлённой и воспринявшей цель своей совместной работы, действующей как единое целое.

Можно выделить ещё несколько "подводных камней", которые могут стать препятствием к реализации замыслов руководства организаций, решивших внедрять эту концепцию у себя. Во-первых, время разработки нового продукта может неоправданно увеличиваться из-за многочисленных итераций в процессе перепроектирования. Поэтому всегда нужно знать, когда следует остановиться и прекратить исследования, ведь далеко не всякий задуманный продукт можно приспособить к рыночным условиям. Во-вторых, неумелое применение концепции управления по целевой себестоимости может негативно сказываться на людях, находящихся под постоянным прессингом своих руководителей, стремящихся, во что бы то ни стало, достичь целевой себестоимости. Управленческое рвение менеджеров должно быть ограничено, иначе явный и неявный саботаж со стороны подчинённых будет просто неизбежен. В-третьих, могут возникнуть конфликты между проектировщиками, усиленно стремящимися снизить производственную себестоимость продукта, и маркетологами, которые часто отказываются даже рассматривать предложения о снижении затрат на сбыт и продвижение продукции к конечному потребителю.

Указанные негативные моменты всё же не следует воспринимать как неустранимое зло. Каждый недостаток организации может быть устранён, если он вовремя идентифицирован и осознан именно как устранимый недостаток. Нужно лишь немного воли к переменам, тем более что система управления по целевой себестоимости является современным и весьма успешным средством предпроизводственной оптимизации затрат в инновационных отраслях.

В концепции управления по целевой себестоимости маркетинг словно "накладывается" сверху на управленческий учёт, т.е. функции маркетинга и проектирования реализуются совместно, а на "выходе" системы получается продукт, имеющий максимально отвечающие ожиданиям потребителей характеристики и наиболее вероятную цену реализации. Вся производственная деятельность предприятия координируется и контролируется в соответствии с важным стратегическим ориентиром - целевой себестоимостью. Кроме того,

система прекрасно совмещается с бюджетированием, планированием прибыли, формированием центров ответственности, различными стратегиями ценообразования и оценочными процедурами. В отличие от концепции стандарт-кост, которая используется в основном для контроля затрат и оценки результативности, система управления по целевой себестоимости в первую очередь поддерживает стратегию снижения затрат на стадии проектирования продукта, то есть является стратегическим, а не сугубо операционным, инструментом. Безусловно положительной характеристикой системы является фокусирование внимания на внешних (рыночных), а не исключительно на внутренних факторах. Она обеспечивает отделу маркетинга неплохие возможности принимать решения не только на основе изначально заданного уровня издержек, но и на основе параметров рыночного окружения.

Перечисленного, на наш взгляд, вполне достаточно, чтобы понять ценность системы управления по целевой себестоимости и подумать о том, а не внедрить ли эту концепцию у себя на предприятии. Конечно, такое решение требует глубокого анализа, но подумать всё же не мешает, так как - это действенный способ предохранения от экономических неудач, который поможет бизнесмену сберечь деньги ещё до того, как они будут потрачены.

УДК 658.1

Е.Р. ДЖАНДАРОВА, Р. Н. ШАРИПОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

АНАЛИЗ МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Каждая организация является открытой социально-экономической системой, в которой на «вход системы» поступают ресурсы, а на «выходе» образуются результаты (продукция, работы, услуги).

Организация развивается при условии обеспечения устойчивости, в противном случае она может не выйти из очередного отклонения от устойчивого развития (кризиса). Устойчивость выступает фактором развития системы.

Финансовая устойчивость является одной из важнейших характеристик финансового состояния организации. Финансовая устойчивость характеризуется определенными пропорциями между отдельными группами активов и пассивов, а также возможностью поступательного развития организации без угрозы возникновения кризисных ситуаций. Факторы, определяющие финансовую устойчивость организации (рис. 1).



Рис. 1. Составляющие финансовой устойчивости организации

Анализ финансовой устойчивости организации позволяет ответить на вопросы:

- насколько организация является независимой с финансовой точки зрения;
- является ли финансовое положение организации устойчивым.

Обычно выделяют четыре типа финансовой устойчивости.

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния, когда сумма собственных оборотных средств (СОС) превышает запасы и НДС по приобретенным ценностям (З):

$$З < СОС \quad (1)$$

2. Нормальная устойчивость, при которой гарантируется оплатность, если:

$$СОС < З < СОС + ДО \quad (2)$$

ДО – долгосрочные обязательства.

Объем запасов позволяет покрыть краткосрочные, кредиты и займы и иметь собственные оборотные средства.

3. Неустойчивое финансовое состояние, при котором нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств путем привлечения временно свободных источников средств в оборот организации (резервного капитала, фонда накопления и потребления, кредитов банка и заемных средств на временное пополнение оборотного капитала и т. п. — источники, ослабляющие финансовую напряженность):

$$СОС + ДО < З < СОС + ДО + К_k \quad (3)$$

K_k – краткосрочные кредиты и займы.

4. Кризисное финансовое состояние, при котором степень текущей платежеспособности больше трех, что предполагает: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность организации не покрывают кредиторской задолженности и просроченных заемных средств,

$$З > СОС + ДО + К_k \quad (4)$$

Равновесие платежного баланса в данной ситуации может обеспечиваться за счет просроченных платежей по оплате труда, кредитам банка и заемным средствам, поставщикам, по налогам и сборам и т.д.

Исследования показали, что оценка финансовой устойчивости основывается на коэффициентном методе (относительных показателях).

Выделим следующие подходы к оценке финансовой устойчивости организации (рис. 2):

- традиционный;
- ресурсный;
- ресурсно-управленческий;
- основанный на использовании стохастического анализа;
- основанный на использовании теории нечетких множеств;
- основанный на использовании других специальных методов и моделей расчета.

Традиционный, ресурсный и ресурсно-управленческий подходы реализуются в рамках коэффициентного метода.

Традиционный подход

К традиционному отнесем подход, который использует показатели, характеризующие активы организации, источники их формирования и другие стороны финансово-хозяйственной деятельности без группировки по определенному признаку.

Система показателей формируется на основе:

- оценки чистых активов;
- анализа обеспеченности необходимых запасов собственными оборотными средствами и оценки структуры капитала;
- оценки оптимальности уровня фактических запасов;
- анализа структуры активов;
- анализа достаточности производственных активов;
- оценки технического состояния основных средств;
- анализа эффективности использования ресурсов;
- оценки потоков денежных средств;
- анализа рентабельности и покрытия финансовых расходов;
- анализа запаса безубыточности;
- анализа роста собственного капитала.

Перечисленные показатели используются для расчета интегрального показателя вида:

$$KO = \frac{1}{20} \sum_{i=1}^{20} X_i \cdot 100, \quad (5)$$

где 20 — количество показателей, включенных в оценку;

X_i — индикатор, величина которого задается в зависимости от фактического значения K_i i -го показателя, включенного в расчет ($i=1, \dots, 20$).

Если значение K_i соответствует нормативному, то $X_i = 1$; если значение K_i не соответствует нормативному, то $X_i = 0$.



Рис. 2. Схема управления финансовой устойчивостью организации

В общем случае значения интегрального показателя могут варьировать в пределах от 0 до 100. Интегральный показатель равен 100, если значения всех показателей оценки находятся в пределах установленных для них допустимых значений, то есть соблюдаются все условия финансовой устойчивости. Этот уровень финансовой устойчивости назван абсолютной финансовой устойчивостью. Если значение интегрального показателя меньше 100, это свидетельствует о невыполнении части условий устойчивости, то есть об определенном недостатке устойчивости, причины чего следует выяснять, анализируя отдельные показатели, входящие в интегральный показатель. Равенство интегрального показателя нулю означает, полное отсутствие финансовой устойчивости.

Расчет интегрального показателя позволяет выявить слабые и сильные стороны организации при разработке программы развития. Также указанная методика предполагает сравнительную оценку уровня финансовой

устойчивости, в результате которой определяется положение анализируемой организации в рейтинге.

Недостатки этого метода:

- разнообразие набора коэффициентов связано с различными источниками информации, используемыми авторами;
- значимость каждого коэффициента зависит от квалификации экспертов;
- коэффициенты, рассчитанные на основе данных бухгалтерской отчетности, отражают ретроспективные данные, что приводит к снижению качества оценки;
- использование различных методов для рейтинговой оценки приводит к неоднозначным результатам.

Одним из критериев оценки финансовой устойчивости организации является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов (материальных оборотных фондов).

Ресурсный подход

Сущность ресурсного подхода заключается в том, что ресурсы рассматриваются как факторы производства, привлекаемые для достижения результата. Различают трудовые, материальные, финансовые, информационные, интеллектуальные ресурсы и пр. Их наличие, состав и эффективность использования определяют объем продаж (выручку), прибыль, себестоимость.

Разработанный метод доказал свою эффективность при практической реализации в ряде организаций, и особенно в условиях вертикально интегрированных структур, когда дочерние организации не определяют ценообразование конечной продукции.

Анализ существующих и исследование новых систем показывают, что для обеспечения системной и структурной устойчивости сложных систем производства, экономики, живописи, музыки и других областей необходимо установить между основными показателями системы соотношения, соответствующие принципу «золотой пропорции».

Согласно теории, подтвержденной строгими математическими расчетами, системы устойчивы только внутри диапазона от $1/3$ до $2/3$, т. е. от 33,3 % до 66,6%. Иначе резко возрастает их неустойчивость и теряется управление. Знание этой границы имеет важнейшее значение в экономике. Уточним приведенную классификацию типов экономического развития производства, используя принцип «золотой пропорции» (см. таблицу 1).

Таблица 1

Классификация финансовой устойчивости с учетом принципа «золотой пропорции» в зависимости от типа экономического развития производства

Вид финансовой устойчивости	Тип развития производства	Границы изменения
Абсолютная	Интенсивный	Более 62%
Нормальная	Интенсивно-экстенсивный	От 38 % до 62%

Неустойчивое финансовое состояние	Экстенсивно-интенсивный	От 14% до 38%
Кризисное финансовое состояние	Экстенсивный	Менее 14%

Ресурсно-управленческий подход

Эффективность используемых ресурсов зависит от качества управления организацией, что не учитывается в приведенных способах оценки устойчивости. Плохой менеджмент в организации может привести к кризисной ситуации. В связи с этим наращивание экономического потенциала следует дополнить следующим условием: темп роста управленческих расходов на объем выпуска продукции не должен превышать темп роста удельного расхода ресурсов для выпуска этого же объема продукции:

$$\frac{d\Pi^p}{dt} > \frac{dN^p}{dt} > \frac{dS^p}{dt} \text{ при } \frac{dS^{уп}}{dt} \leq \frac{dS^{из}}{dt}, \quad (6)$$

где $\frac{dS^{уп}}{dt}$ — темп роста управленческих расходов;

$\frac{dS^{из}}{dt}$ - темп роста прямых затрат на ресурсы.

Проведенные исследования методов и моделей оценки финансовой устойчивости организации, основанных на коэффициентном методе, позволяют выделить условия и показатели, характеризующие финансовую устойчивость организации (показатели приведены в порядке уменьшения рейтинга значимости):

- 1) коэффициент текущей платежеспособности;
- 2) условие наращивания экономического потенциала;
- 3) финансовая устойчивость с учетом эффективности использования ресурсов (ресурсный подход);
- 4) финансовая устойчивость с учетом качества управления организацией (ресурсно-управленческий подход);
- 5) финансовая устойчивость с учетом обеспеченности запасами;
- 6) коэффициент автономии;
- 7) коэффициент текущей ликвидности (покрытия);
- 8) доля собственного капитала в оборотных средствах.

Анализ подходов к оценке деятельности российских организаций и их устойчивости позволяет выделить основные проблемы в этой области исследований:

- на практике анализ деятельности сводится к расчетам структурных соотношений, темпов изменения показателей, значений финансовых коэффициентов;

- результаты оценки устойчивости функционирования организаций основываются в ряде случаев на недостаточно достоверной информации. С одной стороны, в силу оптимизации налоговой нагрузки наблюдается

тенденция к различным способам расчета налогооблагаемой базы, с другой — по российским правилам бухгалтерского учета денежные и неденежные формы расчетов не «разведены» в отчетности;

- детализация анализа деятельности организаций обусловила разработку, расчет и использование явно избыточного числа показателей, тем более что некоторые из них находятся в функциональной зависимости между собой (например, коэффициент автономии и коэффициент соотношения заемных и собственных средств);

- сравнительный анализ деятельности российских организаций затруднен отсутствием нормативной базы по видам экономической деятельности и доступных осредненных показателей (в зарубежных странах рейтинговые агентства производят и регулярно публикуют аналогичные нормативы);

- отчетность анализируемых организаций искажается из-за инфляционных процессов в российской экономике, которые главным образом влияют не на вертикальный (основные пропорции остаются неизменными), а на горизонтальный анализ. В связи с этим обязательным условием оценки тенденций изменения финансово-хозяйственной деятельности организаций является представление показателей в сопоставимых ценах.

В рыночных условиях аналитическая работа по изучению и прогнозированию финансового состояния предприятия приобретает особое значение и направлена на разработку комплекса мер, позволяющих предотвратить возможное банкротство.

Таким образом, анализ финансового состояния — важная составляющая экономической работы предприятия, необходимое условие грамотного управления им, объективная предпосылка обоснованного планирования и рационального использования финансовых ресурсов.

УДК 338.46

Г.А. ЗИМИНА

Филиал ВЗФЭИ в г.Уфе

МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Республика Башкортостан является одним из немногих стабильно развивающихся регионов Российской Федерации, в котором одним из важных направлений социальной политики является развитие санаторно-курортной системы. Направляющими документами развития санаториев республики стали «Концепция» и «Программа развития санаторно-курортной системы РБ», принятые в 2000 и 2002 годах.

Комплексная оценка эффективности деятельности санаторно-курортных организаций играет важную роль в обеспечении их успешного функционирования на рынке санаторно-курортных услуг.

Анализ научных разработок в этой области показывает, что не существует конкретной методики оценки эффективности деятельности санаторно-курортных организаций, позволяющей в комплексе оценить как экономические, так и социальные факторы, влияющие на конечный результат, что затрудняет эффективное управление.

Всеми этими обстоятельствами обусловлена актуальность рассматриваемой темы исследования.

Целью проводимого исследования являлось формирование методики и проведение комплексной оценки эффективности деятельности конкретной санаторно-курортной организации, а также разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- раскрыта сущность, функции и значение комплексной оценки эффективности деятельности санаторно-курортных организаций;

- проведен анализ существующих методик комплексной оценки эффективности деятельности;

- изучены основные показатели эффективности санаторно-оздоровительных услуг на примере действующей санаторно-курортной организации;

- определена последовательность проведения комплексной оценки эффективности деятельности и система основных показателей.

Объект исследования - один из крупнейших санаториев РБ.

Основными видами деятельности которого являются: лечебно-профилактическая и специализированная медицинская помощь, предоставление лечения и отдыха по путевкам и курсовкам; оказание платных услуг лечебно-оздоровительного характера; торговая деятельность; прочие виды деятельности.

Информационная база комплексной оценки эффективности деятельности санаторно-курортной организации была сформирована на данных бухгалтерского учета и отчетности, финансовой, статистической отчетности, специальной экономической, технической и иной информации.

В процессе исследования были изучены методики комплексной оценки различных авторов: Лебедевой И.В., Кудрина В.С., Лейзермана В.Г. [2], Колесникова А.В. [4], Федосеевой Е.Н. [5], Шеремета А.Д., Сайфулина Р.С., Негашева Е.В. [3], Донцовой Л.В., Никифоровой Н.А. [1]. Было выявлено, что в перечень показателей, используемых для оценки эффективности деятельности санатория, помимо экономических показателей, входят и дополнительные (медицинские и социальные показатели), отражающие специфику деятельности, оказывающие кардинальное влияние на уровень экономической активности предприятия.

В результате исследования были раскрыты теоретические и организационные вопросы комплексной оценки эффективности деятельности

санаторно-курортной организации и определена последовательность основных этапов, представленных на рисунке 1.

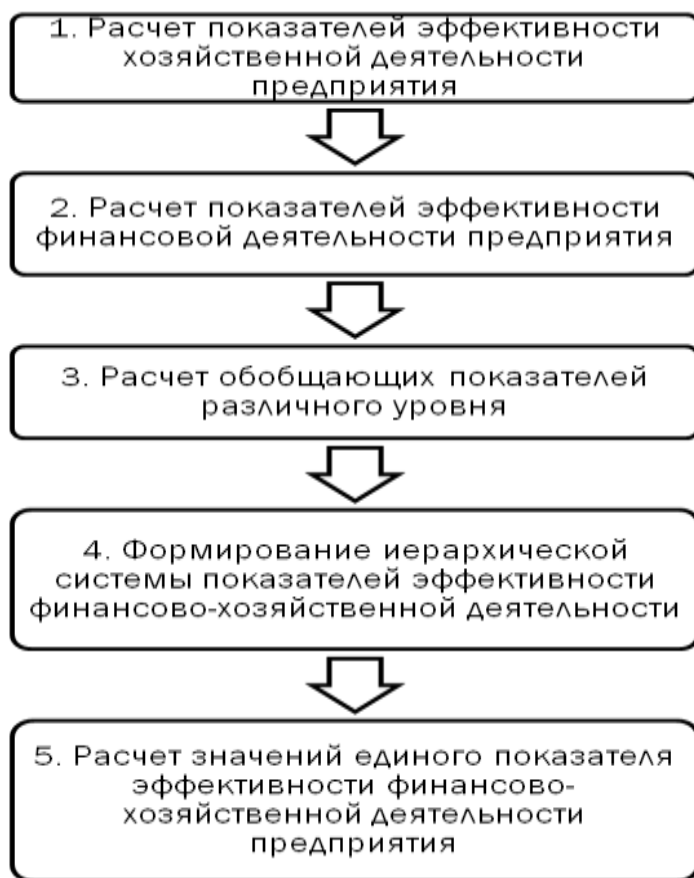


Рис. 1. Основные этапы проведения оценки эффективности деятельности санаторно-курортных организаций

По результатам анализа методик комплексной оценки эффективности деятельности, была предложена схема формирования комплексной оценки эффективности деятельности, представленная на рисунке 2, в которой отражены ее составляющие по сегментам и частные показатели экономической, медицинской и социальной эффективности.

При проведении комплексной оценки деятельности санаторно-курортной организации целесообразно в качестве информационной базы анализа использовать Форму 4-СК «Отчет о себестоимости койко-дней по санаториям, домам отдыха», Приказ об утверждении цены путевок, данные планово-экономического отдела: информация по путевкам и свободной реализации, заполняемость по отделениям санатория, фактический и плановый доход от реализации путевок, в т.ч. ФСС РБ и свободная реализация.



Рис. 2. –Схема формирования комплексной оценки эффективности деятельности санаторно-курортной организации

Обилие и неоднозначность показателей, характеризующих общую эффективность деятельности санаторно-курортных организаций, весьма затрудняет построение оценочной системы, рассчитанной на использование в повседневной практике. Оценка эффективности деятельности санаторно-курортной организации может быть осуществлена посредством вычисления интегрального оценочного показателя. Оценочные показатели представляют собой коэффициенты, являющиеся результатом сравнительного количественного анализа данных, характеризующих фактическую деятельность и базовые показатели.

Особое внимание было уделено определению показателей, участвующих в формировании комплексной оценки, которые:

- учитывают специфику отраслевой принадлежности;
- затрагивают интересы заинтересованных пользователей санаторно-курортными услугами.

В таб. 1 представлена сформированная система показателей для оценки эффективности предпринимательской деятельности санаторно-курортной организации (СКО).

Таблица 1

Система показателей для оценки эффективности предпринимательской деятельности санаторно-курортных организаций

Критерии эффективности	Показатели эффективности
Целевые	
1.Результативность предпринимательско	1.1 Коэффициент роста объема реализации СКУ (I_{OP}) 1.2 Коэффициент рентабельности санаторно-курортных услуг (I_{R})

й деятельности СКО (Эрпд)	1.3 Коэффициент рентабельности оборота койко-места ($I_{(RKM)}$)
2.Эффективность использования ресурсов СКО (Эр)	2.1 Коэффициент изменения уровня издержек санаторно-курортного обслуживания($I_{(И)}$) 2.2 Коэффициент изменения фондоотдачи ($I_{(Ф)}$) 2.3 Коэффициент рентабельности инвестиционных вложений ($I_{(Рив)}$)
3.Конкурентное положение СКО на рынке санаторно-курортных услуг (Экп)	3.1 Коэффициент соотношения уровня рентабельности СКУ к среднему по отрасли (K_R) 3.2 Коэффициент ценности для потребителя санаторно-курортного продукта (цена – качество- имидж) ($K_{Ц}$) 3.3 Коэффициент расширения рынка сбыта санаторно-курортных путевок (K_P)
Диагностические	
1. Качество санаторно-курортной деятельности (Экд)	1.1 Коэффициент соответствия заявленной «звездности» здравницы ($I_{(З)}$) 1.2 Коэффициент рекреационной привлекательности ($I_{(РП)}$) 1.3 Коэффициент намерений к повторному отдыху ($I_{(ПО)}$)
2. Качество санаторно-курортных услуг (Эку)	2.1 Коэффициент удовлетворенности качеством санаторно-курортных услуг ($I_{(КУ)}$) 2.2 Коэффициент удовлетворенности разнообразием лечебно-оздоровительных услуг($I_{(РЛУ)}$) 2.3 Коэффициент удовлетворенности разнообразием дополнительных услуг ($I_{(РДУ)}$)
3. Уровень санаторно-курортного обслуживания (Эко)	3.1 Коэффициент удовлетворенности использования современного оборудования в номерах ($I_{(О)}$) 3.2 Коэффициент удовлетворенности комфортностью пляжа ($I_{(П)}$) 3.3 Коэффициент удовлетворенности работой персонала ($I_{(К)}$)

Обязательным элементом подготовки к практическому использованию системы оценки эффективности является просветительская работа в коллективе санаторно-курортного учреждения. Работники должны иметь четкое представление о целях, задачах, формах, последствиях оценки различных разделов деятельности учреждения и ее эффективности. Следует отметить, что результаты работы по оценке эффективности деятельности конкретного учреждения прежде всего связаны с отношением к этому делу первого руководителя. Выраженность его лидерских качеств, способности к восприятию новой, не совсем привычной информации, готовность и умение использовать полученные сведения в повседневной практике, наконец, главное - осознание ведущей, интегрирующей роли оценки деятельности управляемого объекта и ее эффективности в комплексе основных управленческих функций - основополагающее условие успешного внедрения и применения оценочной системы. Не менее важным является восприятие оценочной функции всем персоналом санаторно-курортного учреждения, прежде всего администрацией, как обязательного компонента системы управления.

Главное условие повышения объективности и действенности оценки эффективности деятельности санаторно-курортного учреждения заключается в

создании оценочной системы, представляющей неразрывное единство комплексов учета, контроля и собственно оценки эффективности.

В условиях современной экономики производственный и экономический потенциал санаторно-курортного комплекса не может быть сохранен, рационально использован и воспроизведен, если не будет сформирован результативный механизм комплексной оценки эффективности деятельности.

Все управленческие решения руководителей санаторно-курортной организации должны быть направлены на достижение максимальной эффективности хозяйственной деятельности, определение степени результативности которых можно осуществить через комплексную оценку.

Специфика механизма оценки эффективности деятельности определяется особенностями процесса воспроизводства экономического и производственного потенциала и ведения эффективной деятельности в конкретных экономических условиях. Особенность деятельности санаторно-курортных организаций заключается в том, что при сокращении спроса на санаторно-курортные услуги наибольшие трудности испытывают курортные организации, которые оказывают некачественные или излишне дорогие услуги. Поэтому в процессе оценки эффективности санаторно-курортной организации необходимо обращать внимание на рекреационную привлекательность санатория, пользующиеся спросом с позиции отдыхающих санаторно-курортные услуги и цены на них, а так же следует учитывать медицинскую эффективность деятельности санатория.

Комплексную оценку эффективности деятельности санаторно-курортной организации было предложено проводить на основе интегрального оценочного коэффициента (1) на основе методики авторов Лебедевой И.В., Кудрина В.С., Лейзермана В.Г.[2], формула которого представляет собой произведение показателей, оценивающих экономическую, медицинскую и социальную составляющие:

$$K_{\text{интегр.}} = [(K_{\text{э}} * G_{\text{эк}}) + (K_{\text{мэ}} * G_{\text{мэ}}) + (K_{\text{сэ}} * G_{\text{сэ}})] : 3 \quad (1)$$

где

G -коэффициент весомости, определяемый методом экспертных оценок,

$K_{\text{э}}$ - коэффициент экономической эффективности,

$K_{\text{мэ}}$ - коэффициент медицинской эффективности,

$K_{\text{сэ}}$ - коэффициент социальной эффективности.

При проведении исследования было выявлено, что существующие принципы и методы группировки затрат на оказание услуг в санаторно-курортных организациях не в полной мере отвечают современным требованиям управления. Представляется целесообразным расширить их дополнительной группировкой затрат. Важной особенностью предлагаемого подхода к группировке затрат является то, что появляется возможность определения и контроля финансового результата, повышается информационная емкость системы учета и расширяется аналитическая база для решения важнейших

экономических задач санаторно-курортной организации на различных уровнях управления.

При изучении работы автора Федосеевой Е.Н. [5] выявлено, что одним из наиболее перспективных направлений для развития предпринимательской деятельности в санаторно-курортной сфере являются анимационные услуги. На основании этого предлагается произвести инвестиции в данное направление, с целью увеличения рентабельности прочих услуг исследуемого объекта.

Таким образом, эффективность деятельности конкретной санаторно-курортной организации характеризуется полученным результатом санаторно-оздоровительного воздействия на пользователя санаторно-курортной услуги, экономической эффективностью ее деятельности и доступностью оказываемых услуг населению.

Практическая значимость проведенного исследования определяется актуальностью поставленной цели и соответствующих ей задач, достигнутым уровнем разработанности проблемы, применением аналитического подхода к определению эффективности деятельности санаторно-курортных организаций.

Полученные результаты исследования могут быть применены при решении проблем и вопросов, связанных с оценкой эффективности деятельности санаторно-курортных организаций.

Библиографический список

1. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ Финансовой отчетности.- М.: Издательство «Дело и Сервис», 2007. - 336с.

2. Лебедева И.В., Кудрин В.С., Лейзерман В.Г. Комплексная оценка эффективности деятельности санаторно – курортного учреждения как самостоятельного хозяйствующего субъекта: методические подходы и организационные технологии.- Оренбург: Оренбургская государственная медицинская академия, 2005. – 47 с.

3. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.:ИНФРА-М, 2007.-208с.

4. Колесников А. В. Оценка эффективности деятельности санаторно-курортных организаций в условиях современного рынка. // Известия Иркутской государственной экономической академии. - 2007. // http://www.khstu.ru/rus/Science/DefendThesis/Economic/d2007_10_09.

5. Федосеева Е.Н. Оценка эффективности предпринимательской деятельности организаций санаторно-курортной сферы. // Российское предпринимательство. – 2010. // spbame.ru/up/article/file/un.

УДК 658

И.С. КАРНАУХОВА, С.Н. ПАЩЕНКО

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время в экономической действительности все чаще встречается понятие "инвестиционная привлекательность". Это связано с объективным присутствием в экономике России инвестиционных процессов и их интенсивной динамикой. Термин появился в экономической литературе и стал весьма актуальным в начале 1990-х гг. В связи с началом процессов приватизации стала обсуждаться проблема целесообразности вложения средств в то или иное предприятие, т.е. выбора наиболее привлекательных для инвесторов предприятий.

Инвестиционная привлекательность предприятия - это экономическая характеристика предприятия, интегрально отражающая существующий и потенциально достижимый уровень его экономического развития, характеризующая целесообразность вложения средств и используемая для сравнения объектов и выбора из них лучшего с точки зрения инвестора.

Инвестиционная привлекательность отдельной организации зависит от показателей эффективности деятельности, ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости; от перспективы развития и возможности сбыта продукции на внутреннем и внешнем рынках; от рыночного курса акций; от величины чистой прибыли, приходящейся на одну акцию и др.

Разрабатывая методику определения инвестиционной привлекательности, каждый автор уделяет внимание отдельным специфическим аспектам этой категории, в том числе в зависимости от целей и с позиции конкретных заинтересованных лиц – пользователей результатов оценки инвестиционной привлекательности. Различная интерпретация средств и приемов оценки такой привлекательности существенно затрудняет процесс выработки грамотных решений и формирования эффективной инвестиционной политики.

Инвестиционные решения относятся к числу наиболее сложных, в том числе по процедуре выбора. Они должны основываться на многокритериальной сравнительной оценке определенного ряда факторов и тенденций.

До настоящего времени нет единообразного подхода к оценке инвестиционной привлекательности. В этой связи задачи и проблемы, возникающие в ходе инвестиционного процесса, решаются каждым инвестором самостоятельно, опираясь на его субъективные представления этих вопросов.

Как показывает практика, инвесторы при осуществлении оценки инвестиционной привлекательности объекта капиталовложений выясняют:

- причины (факторы), обусловившие успешность деятельности в прошлом и перспективы получения прибыли;

- тенденции изменения прибыли, рентабельность продукции;
- текущее финансовое положение и факторы, способные оказать на него влияние в ближайшем будущем;
- структуру капитала, риски и преимущества с точки зрения инвестора;
- прогноз цен на акции объекта инвестиций и акции конкурентов;
- инвестиционный рейтинг предприятия в соответствующей отрасли экономики во взаимосвязи с общими тенденциями на инвестиционном рынке.

При такой постановке целей оценка инвестиционной привлекательности становится связующим звеном между объектом инвестиций, инвесторами и инвестиционным рынком.

Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия, существующие на сегодняшний день, можно условно разделить на три группы:

- методы на основе анализа рыночной капитализации предприятия и производных от нее показателей;
- методы на основе анализа финансово-экономических показателей деятельности предприятия;
- методы на основе вычисления единого обобщающего (интегрального) показателя - коэффициента инвестиционной привлекательности предприятия [2].

Самой первой концепцией, возникшей и получившей распространение, является оценка инвестиционной привлекательности предприятия, основанная на показателях капитализации. Данные методы были разработаны в зарубежных странах с развитой экономикой в середине 1960-х гг. для портфельных инвесторов.

В российской практике одно из крупнейших рейтинговых агентств "Эксперт" с 1995 г. составляет рейтинги инвестиционной привлекательности предприятий, которые базируются на показателях капитализации и ранжируются по следующим критериям: годовой объем продаж, величина балансовой прибыли, рыночная капитализация, темп роста объемов продаж, P/S ratio. Кроме этих показателей в методике оценки инвестиционной привлекательности компаний учтены финансовые показатели компании, показатели структуры акционерного капитала, состава акционерного капитала, динамики уставного капитала [6].

В отечественной экономике использование методов оценки и анализа показателей капитализации для определения привлекательности предприятий-эмитентов не дает желаемого результата и может привести к неправильным выводам, так как, опираясь только на показатели капитализации и доходности ценных бумаг, порой невозможно определить инвестиционную привлекательность того или иного предприятия. Это связано с тем, что на российском фондовом рынке обращаются и совершаются сделки с ценными бумагами ограниченного круга предприятий, а акции большинства предприятий остаются малодоступными для инвесторов. В связи с этим показатели рыночной капитализации можно рассматривать лишь как часть

системы показателей, оценивающих инвестиционную привлекательность предприятия.

Вторая группа методов оценки инвестиционной привлекательности предприятий основывается на анализе наиболее значимых финансово-экономических показателей их деятельности. Данный подход является достаточно распространенным в российской экономической действительности и используется многими авторами. Различия состоят лишь в предложенных для оценки группах финансовых коэффициентов и показателей.

Самой традиционной концепцией в оценке инвестиционной привлекательности предприятия является подход, основанный на использовании показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Как правило, в предлагаемый набор критериев входят показатели ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности.

Применение третьего метода по оценке инвестиционной привлекательности предприятия заключается в объединении всех наиболее значимых для инвестора финансово-экономических показателей в единый интегральный показатель инвестиционной привлекательности с последующей оценкой его уровня. Так в расчет интегрального показателя могут входить группы показателей надежности (коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности, коэффициенты автономии, участия собственных оборотных средств в оборотных активах, реальной стоимости имущества, соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей, коэффициент оборачиваемости активов) и показатели доходности (коэффициент выплаты дивидендов и уровень выплаты дивидендов). Все выбранные показатели соотносятся с эталонными (рекомендуемыми) значениями. Весовой коэффициент каждой группы определяется инвестором и зависит от его предпочтений [3].

В настоящее время для получения более полной и объективной оценки инвестиционной привлекательности предприятия стали рассматриваться неформализованные критерии, т.е. характеристики и аспекты деятельности предприятия, которые не имеют количественного измерения или четких методов расчета и оцениваются через логические понятия. Это такие же важные для инвесторов характеристики предприятия, как и финансово-экономические показатели.

К "качественным" параметрам инвестиционной привлекательности предприятия относятся уровень корпоративного управления, состояние менеджмента, информационная прозрачность и открытость предприятия, рыночные позиции предприятия и т.д. Данный метод оценки инвестиционной привлекательности интересен и удобен не только инвесторам, но и менеджерам и руководителям организации. Как правило, эта категория обладает правом доступа к наиболее обширной информационной базе о хозяйственной деятельности организации. При проведении анализа администрация

организации ставит определенные цели и для их достижения решает соответствующие задачи: рациональная организация финансовой деятельности; повышение эффективности управления ресурсами; разработка инвестиционной стратегии и тактики организации на ближайшую и дальнейшую перспективу [3].

Выделяют внешние и внутренние характеристики, формирующие инвестиционную привлекательность предприятия. К *внешним* отнесены характеристики рыночного окружения: привлекательность страны, инвестиционный климат региона, привлекательность отрасли, рынок сбыта продукции, стадия жизненного цикла продукции, степень конкуренции, экологическая нагрузка на среду, развитость транспортной инфраструктуры. В составе *внутренних* факторов оцениваются: рыночные позиции предприятия, его производственный потенциал, финансовое состояние, инвестиционная стоимость предприятия, уровень корпоративного управления, уровень менеджмента предприятия. Последний аспект подразумевает оценку управления предприятием, управленческого климата, управленческой структуры, состояния маркетинга на предприятии.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия выполняется для выбора лучшего из сравниваемых предприятий. Чтобы сделать такой выбор, инвестор должен опираться на метод, который позволит ему, во-первых, получить количественную оценку инвестиционной привлекательности предприятия, во-вторых, сравнить результаты оценки по всем рассматриваемым объектам.

Для сравнительной оценки инвестиционной привлекательности нескольких предприятий может быть использован метод, основанный на оценке приведенной стоимости свободных денежных потоков и стоимости периодических инвестиций, обеспечивающих сохранение производственных активов предприятия [1].

Одним из аспектов инвестиционной привлекательности предприятий является их производственная эффективность, проанализировать которую можно с использованием инструментария микроэкономики. Это позволит проверить, используют ли предприятия эффективные комбинации труда и капитала для производства определенного объема продукции.

Объем используемого труда определяется как среднесписочная численность сотрудников, объем используемого капитала - как сумма активов предприятия по балансовой стоимости и накопленной амортизации за минусом денежных средств, их эквивалентов и дебиторской задолженности. Не менее важен анализ финансовой деятельности предприятий.

Для целей оценки стоимости предприятия производственные активы оцениваются по первоначальной стоимости. Такой подход представляется более оправданным для капиталоемких отраслей экономики, поскольку производительность активов в таких отраслях обычно слабо зависит от степени их износа. Достигнутая стоимость предприятия определяется как разница между приведенной стоимостью денежных потоков предприятия и стоимостью

инвестиций, обеспечивающих сохранение первоначальных активов предприятия в постоянном объеме.

Данный метод использует показатель нормализованной операционной прибыли (NOPLAT), представляющий собой операционную прибыль предприятия (ЕВIT), уменьшенную на скорректированные налоги. Использование показателя NOPLAT позволяет более корректно оценить размер прибыли, доступной для использования внутри предприятия.

Важным показателем эффективности производственной деятельности предприятия является свободный денежный поток от операционной деятельности (до вычета инвестиций) (R), представляющий собой сумму нормализованной операционной прибыли до вычета налогов (NOPLAT) и амортизации (D). Стоимость капитала оценивалась как средневзвешенная цена акционерного (дивидендная доходность) и заемного (средняя ставка доходности по облигациям эмитентов сравнимого кредитного качества) капитала.

Стоимость сохранения активов предприятия в первоначальном объеме - второй ключевой параметр, используемый при оценке стоимости предприятия. Данный показатель представляет собой объем ежегодных инвестиций, необходимый для сохранения активов в первоначальном объеме, и зависит от стоимости привлечения капитала, объема используемого капитала и периода амортизации активов [5]. Для проведения оценки рыночной стоимости предприятия может быть использован еще ряд показателей, обусловленных характером его деятельности, упомянуть о каждом сложно в рамках одной статьи.

Предложенный метод более прост для его использования инвесторами. Стоимость предприятия выводится из информации, содержащейся в его официальной финансовой отчетности за прошлые периоды. Для ее определения не требуется делать достаточно зыбкие предположения о будущем предприятия. Вместо этого в рамках предложенного метода используется понятие достигнутой рыночной стоимости, определяемой накопленными инвестициями и достигнутой рентабельностью их использования. Принятие финансовых решений на основе данной достоверной информации и регулярная их коррекция, по мере поступления новых финансовых отчетов, являются математически оптимальной стратегией управления инвестициями.

Научные разработки по вопросам методологического обеспечения оценки инвестиционной привлекательности предприятия, учитывающие отраслевые особенности деятельности субъектов хозяйствования, не позволяют применять их повсеместно в российской экономике в силу значительной производственной специфики, разной организационно-правовой формы субъектов хозяйствования, масштабов их деятельности, целевых дифференциаций интересов инвесторов и других объективных причин. В этой связи оценку уровня инвестиционной привлекательности предприятия не стоит ограничивать использованием общего методологического подхода.

Многообразие и сложность российской экономической действительности определяют необходимость использования именно частных отраслевых моделей оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Для всех случаев инвестору небезразлично иметь экономическую оценку о положении и надежности организации. Именно доходность предприятия и надежность возврата финансовых ресурсов в конечном итоге наиболее существенно влияют на решение инвестора о вложении денежных средств в его развитие или выпускаемую им продукцию.

Показатель, предназначенный для определения уровня инвестиционной привлекательности предприятия, должен дать возможность сделать однозначный вывод о привлекательности предприятия, позволить выполнить сравнение нескольких предприятий в целях выбора наиболее предпочтительного, а также оценить динамику инвестиционной привлекательности предприятия во времени.

Инвестиционная привлекательность предприятия имеет существенное значение для расширения круга инвесторов. При этом уже работающие с ним инвесторы при повышении финансовой устойчивости объекта инвестиций могут вложить в него дополнительные средства. Следовательно, финансовая устойчивость объекта вложений обеспечивает возможность дополнительного привлечения инвестиций, что способствует его развитию в перспективе.

Библиографический список

1. Битюцких В.Т. Мифы финансового анализа и управление стоимостью компании. - М.: Олимп-Бизнес, 2007. - 224 с
2. Глущенко М.Е. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятий ЖКХ //Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - N 2
3. Патрушева Е.Г. Управление привлечением инвестиций российскими промышленными предприятиями. - Ярославль: Яросл. гос. ун-т, 2002. - 186 с.
4. Прибыткова Г. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики // Инвестиции в России. – 2005. - №3
5. Сеницын Е.В., Стерхов А.В. К вопросу об оценке инвестиционной привлекательности предприятий электроэнергетики //Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - N 21
6. www.expert.ru.

УДК 330.837

А. Ю. КОЗЛОВ, М. В. ЛАНДАРЬ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

АУТСОРСИНГ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ СОВРЕМЕННОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА НА ОСНОВЕ ПОЛОЖЕНИЙ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ И НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Оценивая практическую деятельность компаний, можно увидеть наличие множественности целей у фирм. При этом получение максимальной прибыли является только одной из них. Вне всякого сомнения, показатель прибыли стоит во главе иерархии целей у большинства фирм по причине его универсальности. Однако принятие неоклассикой в качестве единственной цели фирмы получение максимальной прибыли свидетельствует об узости избранного подхода, а также демонстрирует расхождение между предпосылками и выводами неоклассической теории и практической деятельностью фирмы.

В последние десятилетия в мировой экономической науке появилось много модификаций, концепций и теорий, дополняющих неоклассическую теорию и в какой-то степени пытающихся преодолеть возникший дисбаланс. К сожалению, разрыв между теорией и практикой преодолеть не удалось.

Имеющиеся расхождения стало возможно устранить благодаря использованию идей неоинституциональной экономической теории. Неоинституциональная теория фирмы, став своеобразным «мостиком» между стандартной неоклассической теорией и современностью, помогла по-новому взглянуть на фирму, рассмотреть ее сущность в свете концепции транзакционных издержек.

В последнее время одной из наиболее успешных моделей хозяйствования, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ, является аутсорсинг, при анализе эффективности внедрения которого рассматриваются позиции как с точки зрения неоклассической (максимальная прибыль, эффект масштаба, экономия от разнообразия, трансформационные издержки), так и неоинституциональной («микромикроэкономический» анализ, транзакционные издержки) теорий фирмы.

«Аутсорсинг» (Outsourcing) переводится с английского как «заключение договора подряда с внешними компаниями». Аутсорсинг - неологизм, появившийся на Западе только в начале 80-х гг., но с тех пор широко распространившийся в мире. Если разобраться всесторонне, то аутсорсинг имеет несколько аспектов.

Во-первых, это - использование компанией внешних ресурсов вместо использования собственных внутренних ресурсов.

Во-вторых, это ещё и эффективная модель хозяйствования, которая заключается в следующем: на все виды деятельности, которые не являются доминирующими в данной компании, заключаются договоры субподряда с

компаниями, которые на них специализируются.

В-третьих, эта практика сводится к выделению некоторых организационных элементов компании сторонним компаниям, которые за соответствующее вознаграждение осуществляют управление этими элементами и выполняют специально оговоренные задания.

В-четвертых, это – новая стратегия управления компанией. Так, журнал *Wired* в своей «Энциклопедии новой экономики» определил аутсорсинг следующим образом: «Заниматься не тем, что можешь сделать лучше всего, а тем, что можешь купить выгоднее всего».

Иными словами, аутсорсинг - это передача сторонней компании различных элементов деятельности, которые ранее осуществлялась в рамках данной компании.

Аутсорсинг может приносить компании значительные и многочисленные *преимущества*:

- сокращение объемов инвестиций в не основные фонды;
- сосредоточение на основной деятельности;
- снижение расходов на создание и поддержку рабочих мест;
- отсутствие зависимости от болезней или увольнения работников;
- использование высоко квалифицированных специалистов с обширным опытом работы, наем которых был бы слишком дорогим или не рациональным;
- использование богатого опыта компании, предоставляющей услуги в области работ для других компаний, то есть возможность для организации учиться у своего поставщика услуг;
- гибкая реакция на изменения на рынке и внутри компании (реорганизации, реструктуризации, слияния, поглощения);
- повышение прибыльности бизнеса, так как аутсорсинг снижает издержки обслуживания бизнес-процессов;
- внедрение передовых технологий через специализированную аутсорсинговую компанию;
- повышение конкурентоспособности компании, пользующейся услугами аутсорсера.

Существуют и другие аргументы «за» аутсорсинг:

- цена услуг, как правило, ниже - за счет предложения стандартизованных решений;
- обеспечивается большая оперативность выхода на рынок за счет предварительно сконфигурированных решений;
- предсказуемость расходов: в большинстве случаев оплата услуг поставщика четко фиксированная.

Таким образом, фактором привлекательности аутсорсинга является то, что внешний поставщик услуг способен обеспечить экономию затрат, более высокий уровень услуг за счет специализации, более дешевой рабочей силы или эффекта масштаба. Однако, аутсорсинг – это значительно больше, чем еще один способ сокращения затрат и повышения эффективности производства.

Используя услуги фирм-профессионалов, компании могут направить свои собственные ресурсы в наиболее доходные направления деятельности.

Крупные предприятия, используя гибкость, маневренность малых предприятий, имеют возможность повысить эффективность своего производства внедрить передовые технологии. «Экономика западных стран базируется на двух основаниях - на крупных организационно-хозяйственных структурах, с одной стороны, на малом бизнесе, - с другой. Первое придает ей стабильность и управляемость, открывает путь к широкомасштабной реализации научно-технических новаций; второе создает конкурентную среду, обеспечивает производству гибкость и индивидуализацию».

В некоторых обстоятельствах использование аутсорсинга наиболее эффективно. К ним можно отнести следующие моменты.

- Компания принимает стратегическое решение сосредоточить ресурсы на основном виде деятельности.

- Компания переживает период внутренних перемен (реструктуризация, реорганизация, процесс слияния, поглощения). Передача в этот момент части внутренних функций является наиболее безболезненным путем решения задач, стоящих перед организацией.

- Бизнес растет, и нагрузки на отдельные функции увеличиваются пропорционально с ним. При использовании аутсорсинга отпадает необходимость нанимать дополнительный персонал и оборудовать рабочие места.

- Крупные компании часто сталкиваются с тем, что стоимость не основных бизнес процессов становится непропорционально высокой. Использование аутсорсинга в этом случае может дать ощутимую экономическую выгоду.

- Компания испытывает недовольство тем уровнем сервиса, который оказывают внутренние службы.

Аутсорсинг позволяет компании, во-первых, сосредоточиться на разработке новых продуктов и услуг, что важно в условиях стремительно изменяющихся технологий и спроса для обеспечения конкурентного преимущества; во-вторых, увеличить гибкость производство - ведь на небольших заводах проще заниматься перестройкой производственного процесса и диверсифицировать выпускаемую продукцию, и наконец, вести бизнес на рынках с дешевой рабочей силой.

Обратимся к известному в экономической теории эффекту масштаба - соотношению между изменением объемов используемых ресурсов и изменением объемов производства. Обычно на первом этапе расширения предприятия действует положительный эффект масштаба производства: происходит экономия на массовости производства, и расходы на единицу продукции снижаются. Однако нельзя бесконечно раздувать масштабы производства. По мере все большего расширения предприятия положительный эффект масштаба начинает угасать. И может наступить стадия постоянной

отдачи, когда долгосрочные средние издержки стабилизируются, а с определенного момента общие издержки начинают расти быстрее, чем количество выпускаемой продукции. В этом случае себя проявляет отрицательный эффект масштаба, или дезэкономия на масштабах производства.

При неизменных ценах на ресурсы эффект масштаба обуславливает динамику издержек в долгосрочном периоде.

Для расширения эффекта масштаба компания должна принять решение, каким образом она будет это делать. Выбор может быть сделан из следующих вариантов: 1) использовать внутренние факторы отдельного предприятия (завода), 2) вертикальная интеграция, 3) горизонтальная интеграция, 4) диверсификация, 5) аутсорсинг (субподряд).

Современные крупные предприятия во многом исчерпали возможности получения эффекта масштаба в рамках отдельного предприятия (завода). Имеются в виду известные внутренние факторы: специализация труда, оборудования, менеджмента; использование современного высокопроизводительного оборудования - поточных линий, автоматизированных модулей и т.д.

Основные варианты получения положительного эффекта масштаба это - вертикально интегрированная компания, горизонтально интегрированная компания и диверсифицированная компания. В течение десятилетий именно такими путями развивались крупные компании во всем мире.

Этот процесс получил название "интернализация". Он осуществляется на основе заключения различных видов контрактов, как внутри-, так и межфирменных. Интернализация представляет собой процесс сокращения или устранения отрицательных внешних эффектов путем превращения внешних факторов во внутренние. Создает уникальную возможность максимально использовать экономию на масштабе производства, экономию за счет стандартизации, многофункционального использования факторов производства.

Однако при интеграции и диверсификации присутствуют и риски получения отрицательного эффекта масштаба. В первую очередь это известная иммобильность ресурсов компании, особенно в вертикально интегрированных структурах, в которых особенно велики постоянные издержки, так как они поддерживают производственные мощности по всей вертикальной цепи.

Традиционный субподряд являлся выходом из ситуации. Выбор делается в пользу субподряда, а не вертикальной интеграции, в тех случаях, когда производственные процессы «материнского» предприятия требуют наличия специальной технологии либо используют конкретные производительные факторы, например, специальные механизмы или неквалифицированную рабочую силу на вторичном рынке труда.

При сохранении всех упомянутых подходов компании постоянно ищут новые пути для того, чтобы избежать отрицательного эффекта масштаба. В современных условиях аутсорсинг дает такие возможности. С его помощью

компания получает возможность поддерживать и регулировать оптимальный размер бизнеса, гибко реагируя на изменения рынка.

Мы согласны с В. Шершульским, который подчеркивает: «Для получения успешного опыта аутсорсинга необходимы четкое осознание выгоды и необходимости такого шага, психологическая и материальная готовность к дополнительным расходам, которые обязательно последуют вслед за передачей бизнес-процесса на сторону. Произойдет много малоприятных событий (перераспределения и описания полномочий руководителей, новые затраты на техническое перевооружение, особенно на средства коммуникации, и т.д.) прежде, чем все начнет работать правильно и приносить прибыль».

Наиболее типичные *причины отказа от аутсорсинга*:

- опасность передачи слишком многих важных функций в чужие руки;
- угроза отрыва руководящего звена от бизнес-практики;
- обучение чужих специалистов вместо своих.

Одной из причин, сдерживающих развитие аутсорсинга, является то, что руководители фирм-заказчиков не готовы тратить дополнительное время на работу с аутсорсером. На первых этапах интеграции аутсорсера временные затраты руководителей компаний возрастают. По оценке зарубежных экспертов, все неудавшиеся эксперименты с аутсорсингом связаны с плохими процедурами контроля за переданным бизнес-процессом со стороны заказчика.

Одним из последствий утраты контроля является то, что аутсорсер принимает на себя выполнение не того, что надо клиенту, а то, что сам аутсорсер может в данный момент сделать.

Аутсорсинг как модель хозяйствования предполагает заключение долгосрочных договоров, за время действия которых экономика успевает пройти несколько циклов, соответственно меняются бизнес-приоритеты руководства заказчика (например, снижение затрат на повышение производительности). В то время как поставщик аутсорсинговых услуг первые два-три года теряет деньги, начиная зарабатывать только во второй половине действия контракта, что часто приводит к напряженности и конфликтам с клиентами.

Аутсорсинг призван повысить общую эффективность хозяйствования экономических субъектов по сравнению с чисто рыночной формой хозяйствования. Участники аутсорсинговой системы для повышения эффективности заменяют обычную рыночную сделку купли-продажи аутсорсингом - более сложной формой экономической организации.

Долгосрочные взаимоотношения в рамках аутсорсинга ведут к созданию эффективных механизмов распределения риска в условиях недостаточной информации. При этом возникает дилемма: или появляются дополнительные транзакционные издержки, связанные с заключением контракта, но снижаются риски; или же сохраняется чисто рыночный уровень рисков, но не растут транзакционные издержки. Таким образом, при переходе на аутсорсинг нужно учесть рост транзакционных издержек.

Рассмотрев предысторию аутсорсинга, обратимся теперь к исследованию его возможной эволюции в связи с изменениями в разделении труда.

В основе аутсорсинга лежит разделение труда при выпуске товара. Оно постоянно эволюционирует, вызывая к жизни новые формы организации рынка и модели хозяйствования. В настоящее время происходят столь серьезные изменения в разделении труда, которое может повлечь за собой бурное развитие аутсорсинга.

Одним из первых понятие разделения труда дал А. Смит в книге "Исследование о природе и причинах богатства народов». Разделение труда - есть сложное сотрудничество работающих лиц, каждое из которых занято каким-нибудь особым производством или отдельным процессом производства. Иными словами, это - дифференциация трудовой деятельности, приводящая к устойчивой специализации.

Различают два вида разделения труда: первое - общественное, где трудящиеся заняты в различных производствах, связанных между собой отношениями обмена; второе - техническое, где рабочие выполняют отдельные процессы одного и того же производства.

Аутсорсинг выступает как выражение углубляющегося разделения труда и одновременно как кооперация труда.

Разделение труда оценивалось разными теориями по-разному на протяжении экономической истории. Особенно отрицательно к последствиям разделения труда относились марксисты.

Аутсорсинг позволяет усилить специализацию всех компаний. Любая фирма (организация, предприятие, отдельный индивидуум) получает возможность сосредоточиться на своем основном деловом процессе: производстве высокотехнологичных «расширенных продуктов» по индивидуальным запросам потребителей, производстве знаний, производстве новых идей, технологий, решений.

В мире сейчас существует три основных типа компаний:

- компании, которые осуществляют полный цикл (или его большую часть) разработки и производства продукта;
- компании, которые занимаются преимущественно инжинирингом, а производство если и имеют, то только опытное. Изготовление всех деталей заказывают по аутсорсингу;
- компании, которые инжинирингом практически не занимаются, а, располагая передовым оборудованием, оказывают услуги по производству изделий по чужому инжинирингу, и при необходимости под чужой торговой маркой.

Аналитики предсказывают в XXI веке лавинообразный рост количества специализированных предприятий, которые будут обслуживать во многих компаниях только один деловой процесс. Однако концентрация фирмы на ключевых компетенциях не означает разорванности единого воспроизводственного процесса. Воспроизводственный процесс теперь

реализуется в сложной системе контрактно-договорных отношений, как формальных, так и неформальных.

Аутсорсинг в настоящее время – не просто одно из экономических явлений. Аутсорсинг стал важнейшей тенденцией современного развития во всех сферах экономики, во многом определяющей развитие экономики в целом и сдвиги в разделении труда в наиболее развитых странах.

УДК 005.95

Н.Л.ПЕТРОВА

ФБГОУ «Уфимский государственный авиационный технический университет»

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ОПТИМАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

В основе успеха любой организации лежит ее способность управлять персоналом. Что означает – делать его результативным. Результативный персонал – это персонал, правильно подобранный, обученный и мотивированный на достижение целей компании. Интерес к работе зависит не только от ее содержания, но и от системы мотивации персонала, организации труда, методики управления и степени влияния сотрудника на весь процесс производства (инициатива, участие в принятии решений, самостоятельность). Материальная заинтересованность — основополагающий общечеловеческий стимул трудовой активности. Эффективная система оплаты труда (система компенсаций) играет значительную роль в управлении персоналом, а именно в привлечении, мотивации и сохранении в компании сотрудников соответствующей квалификации, стимулирует работников к повышению производительности труда, что ведет к повышению эффективности использования человеческих ресурсов и снижению затрат на поиск, подбор и адаптацию вновь принятого персонала компании.

Каждая организация нуждается в своей собственной, продуманной системе, учитывающей особенности компании и специфику предоставляемых услуг. Рассмотрим механизм оптимального стимулирования труда персонала страховых компаний. Для реального развития отечественного страхования должна быть реализована система мер по стимулированию тех участников рынка, которые непосредственно "превращают" потенциального клиента в страхователя, т.е. брокеров, агентов и консультантов.

Целями оптимального стимулирования труда персонала страховщиков являются увеличение агентских продаж, удержание и расширение страхового поля, повышение эффективности работы агентов. Основным принципом мотивации агентов является поощрение действий, направленных на увеличение объема поступающих страховых премий и качественное улучшение структуры портфеля. Поощрение страховых агентов предлагается складывать из материального и нематериального вознаграждения.

Агентское вознаграждение выплачивается страховому агенту за выполнение комплекса работ по заключению договора страхования и получению страховой премии, а именно: переговоры со страхователем; разъяснение ему условий страхования; правильное оформление и своевременное вручение договоров, полисов, квитанций и других необходимых документов; обеспечение поступления страховой премии на счета или в кассу. Основанием для определения агентского вознаграждения служат расчетные ставки. Размер расчетных ставок агентского вознаграждения должна учитывать: рынок труда и экономическую ситуацию в регионе; коэффициент районного регулирования оплаты труда; ставки агентского вознаграждения в конкурирующих страховых компаниях; долгосрочные и краткосрочные задачи бизнеса.

К расчетной ставке агентского вознаграждения применяются следующие коэффициенты, учитывающие категорию агента:

- K_1 к агентскому вознаграждению за договор, заключенный агентом первой категории;
- K_2 к агентскому вознаграждению за договор, заключенный агентом второй категории;
- K_3 к агентскому вознаграждению за договор, заключенный агентом третьей категории;
- K_4 к агентскому вознаграждению за договор, заключенный агентом четвертой категории.

К расчетной ставке агентского вознаграждения в дополнение к коэффициенту за категорию применяется коэффициент $K_{нбоюл}$ для агентов, работающих как предприниматель без образования юридического лица. Коэффициенты K_3 , K_4 и $K_{нбоюл}$ не могут быть меньше 1,00. Коэффициент K_1 не может быть больше 1,00. Коэффициенты K_1 , K_2 , K_3 , K_4 одновременно применяться не могут. Значение коэффициентов должно удовлетворять следующему требованию: $K_1 < K_2 < K_3 < K_4$. Для расчета агентского вознаграждения агента за заключенный договор используется следующая формула:

$$KB_A = C_{BA} \times P_A \times K_N \times K_{нбоюл} \quad (1)$$

где KB_A - агентское вознаграждение агента;

C_{BA} - страховая премия по заключенному агентом договору страхования;

P_A - расчетная ставка агентского вознаграждения;

K_N - коэффициент K_1 , K_2 , K_3 , K_4

$K_{нбоюл}$ - коэффициент для агента, работающего как предприниматель без образования юридического лица.

Премия агенту по итогам работы за квартал определяется путем применения к расчетному агентскому вознаграждению коэффициентов:

– K_5 к расчетному агентскому вознаграждению, начисленному за новый договор (договор с новым клиентом, или договор по новому для клиента виду страхования);

– K_6 к расчетному агентскому вознаграждению, начисленной от суммы страховой премии, превышающей установленный агенту план по сбору страховой премии.

Агентам выплачивается специальная премия за выполнение специальных задач на отчетный период. В качестве таких задач могут выступать количество договоров по определенному виду страхования, количество новых договоров, рост количества договоров или объема собранной страховой премии и т.п.

Для расчета премии агента используется следующая формула:

$$P_A = C_{HA} \times P_A \times K_5 + (C_A - C_{ПА}) \times P_A \times K_6 + P_{СА} \quad (2)$$

где P_A - премия агента;

C_{HA} - страховая премия по заключенным в течение квартала агентом новым договорам страхования;

C_A - страховая премия по заключенным в течение квартала агентом договорам страхования;

P_A - расчетная ставка агентского вознаграждения;

$C_{ПА}$ - план агента по сбору страховой премии;

$P_{СА}$ - специальная премия агента.

Если C_A меньше $C_{ПА}$, то для расчета премии агента можно использовать укороченную формулу:

$$P_A = C_{HA} \times P_A \times K_6 + P_{СА} \quad (3)$$

Внедрение классификации агентов по категориям позволит: применить систему стимулирования агентов, учитывающую экономическую эффективность деятельности за отчетный период; планировать объемы продаж исходя из текущего количественного и качественного состава агентской сети; устанавливать различный лимит ответственности, в зависимости от квалификации.

Определение категорий производится в следующем порядке:

1) определяются рентабельные агенты, технический результат которых выше точки безубыточности, остальным агентам присваивается 1-я категория;

2) среди рентабельных агентов определяется средняя приведенная сумма сборов. Страховым агентам, приведенная сумма сборов которых не превысит полученный средний результат, присваивается 2-я категория;

3) среди агентов, приведенная сумма сборов которых превысит полученный средний результат, определяется средняя приведенная сумма сборов и выделяются агенты 3-й и 4-й категории. Для новых агентов, из других страховых компаний, категория рассчитывается исходя из планируемых сбытовых показателей на ближайший отчетный период, с учетом его портфеля. Повышение категории агента производится по результатам оценки его деятельности за один отчетный период.

Таким образом, 1-я категория присваивается стажерам, не имеющим опыта работы в страховании и собственного сформированного портфеля. Условием присвоения агенту категорий со 2-й по 4-ю, а также сохранения за агентом присвоенной ранее категории является превышение агентом точки безубыточности, которая определяется, как:

$$T_{\text{безуб}} = n \times РВД_{\text{ран}} \div N \quad (4)$$

где n – коэффициент нагрузки;

N – количество агентов в страховом отделе/агентстве на начало отчетного периода, без учета стажеров;

$РВД_{\text{ран}}$ – расходы страхового отдела/агентства на организацию и развитие агентских продаж за отчетный период.

Суммарный технический результат агента T определяется по всем видам страхования/страховым продуктам в портфеле агента, вычисляемый по результатам работы агента за отчетный период по следующей формуле:

$$T = C_n - (\sum K_i + O + П) \times 1,34 - B_A \quad (5)$$

где T – технический результат по всем видам страхования в портфеле агента;

C_n – приведенная сумма сборов агента;

K_i – фактические комиссионные выплаты данному агенту по i -му виду страхования, включая начисленные выплаты, обусловленные районным регулированием оплаты труда;

O – оклад агента, включая начисленные выплаты, обусловленные районным регулированием оплаты труда;

$П$ – сумма премий агента включая начисленные выплаты, обусловленные районным регулированием оплаты труда;

$B_{\text{агенту}}$ – прочие выплаты агенту (отпускные, выплаты по больничному, компенсация затрат на проезд, мобильный телефон и т.п.).

Исходя из формулы расчета технического результата T , определяется приведенная сумма сборов C_n , которую должен собрать агент за отчетный период для сохранения присвоенной ранее категории или получения более высокой категории:

$$C_n > n \times \frac{РВД_{\text{ран}}}{N} + B_A + (\sum K_i + O + П) \times 1,34 \quad (6)$$

За отчетный период $РВД_{\text{ран}}$ складывается из:

- оплаты труда менеджеров агентов $РВД_m$ (оклад, премии, иные компенсационные выплаты с учетом ЕСН) за отчетный период;

- прочих расходов страхового отдела/агентства на агентские продажи $РВД_{\text{пр}}$ за отчетный период (расходы на содержание аппарата страхового отдела/агентства, расходы на материально-техническое обеспечение, другие расходы).

В случае наличия в страховом отделе/агентстве других видов продаж (офисные, корпоративные, альтернативные) прочие расходы на агентские продажи определяются в пропорции доли агентских продаж в общем объеме продаж страхового отдела/агентства:

$$PBД_{np} = [PBД - (\sum K_i + O + П) \times 1,34 - B_A - PBД_{м}] \times C_{ag} / C_{общ} \quad (7)$$

где $PBД$ – общие расходы на ведение дел страхового отдела/агентства за отчетный период;

C_{ag} – сумма агентских сборов (фактически полученных страховых премий) за отчетный период;

$C_{общ}$ – общая сумма сборов (фактически полученных страховых премий) по страховому отделу/агентству за отчетный период;

Условием присвоения агенту 2-й категории является превышение агентом точки безубыточности. Условием присвоения агенту 3-й категории является превышение средней приведенной суммы сборов C_n , рассчитанной по страховому отделу/агентству в категориях со 2-й по 4-ю, а также превышение агентом точки безубыточности. Условием присвоения агенту 4-й категории является превышение средней приведенной суммы сборов C_n , рассчитанной по страховому отделу/агентству в категориях с 3-й по 4-ю.

Для новых агентов из других страховых компаний категория рассчитывается исходя из планируемых агентом сбытовых показателей на ближайший отчетный период, с учетом его портфеля. Повышение категории агента производится по результатам оценки его деятельности за один отчетный период, согласно приведенной выше методики.

Предлагаемый механизм стимулирования персонала будет удовлетворять следующим условиям:

- соответствие стратегии развития страховой компании;
- направлена на достижение поставленных целей;
- обеспечение прозрачности системы;
- соответствие текущей рыночной ситуации и лучшим мировым практикам.

Результатом внедрения стимулирования труда персонала, поддерживающей достижение целей бизнеса, является существенный рост финансовых показателей страховой компании, выход на новый уровень клиентов, расширение страхового поля, а также качественное изменение персонала организации.

УДК 339:331

В.И. РОДИНА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО: ВЛИЯНИЕ НА ТРУД И ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

Введение

Формирование в России рыночной экономики открытого типа предполагает активную вовлеченность страны в международное разделение труда. Основные решения, устанавливающие правила в международной торговле, принимаются ныне коллективно в рамках Всемирной торговой организации (ВТО), что делает безальтернативным участие в ней также и России. Правила вступления в ВТО предполагают облегчение доступа на рынок страны иностранных товаров и услуг, что потенциально создает проблемы для многих отраслей отечественной экономики, не готовых к открытию рынков, поскольку их продукция неконкурентоспособна по сравнению с ведущими мировыми производителями. По экспертным оценкам к таким отраслям относятся машиностроение, легкая и пищевая промышленность, сельское хозяйство, отдельные виды услуг.

Среди экономических последствий либерализации внешнеэкономической сферы в рамках присоединения России к ВТО рынок труда занимает особое место. Именно он является тем промежуточным механизмом, который транслирует изменения внешнеторговых режимов в повседневную жизнь жителей страны. Снижение протекционистских барьеров, либерализация импорта, приток иностранных инвестиций - все это прямо влияет на количество и качество рабочих мест, а, следовательно, на занятость и безработицу, на заработную плату и наполнение социальных фондов. Вступление в ВТО предполагает выгоды в долгосрочном плане, но повлечет за собой издержки в краткосрочной перспективе. В частности, ожидаемая переориентация ресурсов и факторов производства не может не сопровождаться определенными негативными последствиями: возможны рост безработицы и падение производства, связанные с переходными процессами, когда часть неэффективных предприятий должна будет закрыться.

Согласно опросам, к вступлению в ВТО готовы только 10% российских предпринимателей, 25% могут конкурировать на внутреннем рынке и лишь 9% - на внешнем. Мнение работников вообще никого не интересует, а позиция представителей работников, прежде всего профсоюзов пассивная, не учитывающая того, что движение к либерализации мировой торговли и обеспечение справедливой конкуренции между компаниями должны включать и унификацию норм, регулирующих трудовые отношения (в области раб. времени, условий и оплаты) на уровне запада. Чтобы процессы банкротства и высвобождения работников не стали массовыми, необходимо с максимальной

выгодой использовать переходный период, который продлится, по крайней мере, с 2011г. до 2018 г.

1) Всемирная торговая организация. Принципы, функции и цели ВТО

Всемирная торговая организация образовалась 1 янв. 1995г. и является преемницей действовавшего с 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Организация призвана регулировать торгово-политические отношения участников ВТО на основе пакета соглашения по тарифам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994гг.). Данные документы являются правовой основой современной международной торговли. В настоящее время в ВТО входят 153 государства (2011 г.) и организация постоянно увеличивает число своих членов, на долю которых на данный момент приходится 97% всей мировой торговли. Основная **цель ВТО** – либерализация мировой торговли путем её регулирования преимущественно тарифными методами, а также устранение различных нетарифных барьеров, количественных ограничений и других препятствий в международном обмене. основополагающими **принципами и правилами ВТО** являются [4]:

- торговля без дискриминации, т.е. взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле и взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения;
- регулирование торговли преимущественно тарифными методами; отказ от использования количественных и иных ограничений;
- транспарентность торговой политики; разрешение торговых споров путем консультаций, переговоров и т.д.

Важнейшими **функциями ВТО** являются:

- контроль за выполнением соглашений и договоренностей пакета документов Уругвайского раунда;
- проведение многосторонних торговых переговоров и консультаций между заинтересованными странами-членами;
- разрешение торговых споров;
- мониторинг национальной торговой политики стран-членов;
- техническое содействие развивающимся государствам по вопросам, касающимся компетенции ВТО;
- сотрудничество с международными специализированными организациями.

2) Россия в ВТО. Условия присоединения. Выгода для государства, для производителя товаров (услуг), для потребителя. Отрицательные последствия вступления в ВТО

Россия пыталась вступить в ВТО в течении 18 лет. Дата окончательного вступления 16 дек.2011г. По условиям присоединения Россия снизит ставку импортных пошлин на несколько групп товаров. Средняя ставка пошлины на сельскохозяйственную продукцию снизится с 13,2 до 10,8 процента, а на

промтовары - с 9,5 до 7,3 процента. Ставка на молочные продукты будет снижена с 19,8 до 14,9 процента, на зерновые - с 15,1 до 10 процентов, на электротехнику - с 8,4 до 6,2 процента, на древесину и бумагу - с 13,4 до 8 процентов. Треть тарифов изменится в день вступления России в ВТО, еще четверть - через три года. А также условиями присоединения являются: - отказ от экспортных пошлин; - соблюдение норм ВТО при датирувании с/х; - сокращение бюджетного субсидирования некоторых отраслей; - упрощение норм и процедур, связанных с техническими барьерами в торговле; - допуск иностранных фирм на внутренний рынок услуг[6]. **Выгода для государства:** - повышение доходов госбюджета за счет увеличения налоговых поступлений в результате роста объемов экспорта отечественной продукции на зарубежные рынки; - повышение занятости населения в отраслях, которые ориентированы на экспорт; - ограничения возможностей для коррупции и лоббирования в органах государственной власти благодаря повышению открытости внешнеторговых операций; - появление возможностей принимать участие в выработке правил международной торговли с учетом своих интересов; - улучшение имиджа государства на международной арене. **Выгода для производителя товаров (услуг):** - улучшение условий доступа для отечественных экспортеров на зарубежные рынки благодаря предоставлению режима наибольшего благоприятствования; - получение возможности использовать механизм разрешения торговых споров; - защита российских товаров и услуг от дискриминационных внутренних налогов, акцизов и таможенных сборов на зарубежных рынках; - свобода транзита грузов, а также защита от дискриминационного применения различных торговых барьеров (квотирование, антидемпинговые и компенсационные меры, а также технические, санитарные и прочие барьеры). **Выгода для потребителя:** - понижение стоимости жизни в результате снижения цен, как на импортные товары и услуги, так и на отечественные (производимые из импортного сырья) за счет снижения тарифных ставок и других торговых барьеров; - расширение ассортимента товаров и услуг, в результате обеспечения более широкого доступа на отечественный рынок товаров и услуг иностранного производства; - повышения качества товаров и услуг, а также их удешевление вследствие усиления конкуренции между отечественными и иностранными производителями.

Отрицательные последствия вступления России в ВТО:

1) Российской промышленности, подчас сильно устаревшей, придется конкурировать не с абстрактными среднестатистическими зарубежными компаниями, а с сильнейшими мировыми игроками. 2) В условиях повышения конкуренции неизбежно поглощение относительно слабых производств зарубежными компаниями. 2) Наплыв дешевого импорта приведет к закрытию ряда самых слабых производств не выдержавших конкуренции и нарастанию безработицы. 3) России придется в ближайшие годы выровнять свои внутренние цены на энергоносители и транспортные тарифы с мировыми, что

отрицательно скажется на себестоимости производства, приведет к дополнительной инфляции и снижению конкурентоспособности на мировом рынке продукции энергоемких производств (металлургии) и обрабатывающей промышленности[8]. 4) Отток прибыли от деятельности российских филиалов западных компаний за рубеж на счета их центральных управляющих структур, с целью выплаты дивидендов. Этому процессу будет предшествовать относительно более короткий процесс инвестирования в Российскую экономику. 5) Возникают угрозы для ряда отраслей в связи с ликвидацией защитных барьеров. Произойдет падение конкурентоспособности продукции следующих отраслей: аграрный сектор; сельскохозяйственный сектор; металлургия; обрабатывающая промышленность; текстильная; химическая промышленность; машиностроение; автостроительная промышленность; авиастроительная промышленность; электронная промышленность; легкая промышленность; транспорт; фармацевтическая промышленность; розничная торговля; пищевая промышленность; общественное питание. 6) Таможенные пошлины формируют до 37% федерального бюджета. При вступлении в ВТО России придется пойти на смягчение таможенного режима, что может отрицательно сказаться на наполняемости бюджета. Справедливости ради, надо отметить, что это снижение не будет критичным, пока государство получает сверхприбыли от возросших цен на нефть. 7) Российская промышленность получает выходы на рынки, которые ей сейчас все равно «не по зубам», поэтому не сможет воспользоваться открывающимися возможностями, какими бы радужными не были перспективы. В первую очередь это касается высокотехнологичных производств, таких, например, как производство современных микропроцессоров, жидкокристаллических матриц и так далее. 8) Страна станет еще более зависимой от импорта продовольствия. 9) Резкое усиление конкуренции со стороны иностранных производителей товаров и услуг на внутреннем рынке, которое может привести к спаду промышленного и сельскохозяйственного производства, еще более усилится сырьевая специализация России.

3) Как повлияет на рынок труда вступление России в ВТО

С учетом степени включенности российских производителей в мировую торговлю, а также прогнозируемого при вступлении в ВТО изменения ставок импортных пошлин, проследим, как могут измениться показатели занятости и производительности труда в различных отраслях экономики.

3.1) Прогноз изменения занятости в различных отраслях экономики

К первой группе отраслей, где изменение ставок импортных тарифов практически не влияет на занятость, относятся электроэнергетика, топливная промышленность, черная металлургия, производство стройматериалов, транспорт и связь, торговля и строительство[8]. Здесь могут возникнуть проблемы с подбором и подготовкой персонала.

Более существенных перемен следует ожидать **во второй группе отраслей**, куда входят цветная металлургия, лесная, деревообрабатывающая,

целлюлозно-бумажная, пищевая, легкая промышленность, а также машиностроение и металлообработка. Любое изменение импортных пошлин заметно скажется и на объемах занятости и на показателях занятости. 40%-е сокращение рабочих мест в стране и резкий рост безработицы в таких регионах, как Пермская, Оренбургская, Кемеровская, Московская, Свердловская, Воронежская, Курская, Рязанская, Нижегородская, Кировская, Тюменская, Иркутская области, Алтайский, Краснодарский, Красноярский, Приморский, Хабаровский края, Ханты-Мансийский АО, Удмуртская Республика, Республика Татарстан, Москва и Санкт-Петербург. Хуже всего будет тем регионам, где вытесняемые импортом предприятия являются бюджетообразующими. Это Ивановская, Пермская, Костромская, Курская, Московская, Тульская, Владимирская, Волгоградская, Самарская области и Тольятти. По подсчетам некоторых аналитиков, скоропалительное вступление в ВТО принесет России 30 млн. безработных и 40 000 закрытых предприятий. Уничтожение более 400 моногородов, которые зависят от одного завода или производства для предоставления рабочих мест и инфраструктуры. **Например**, отмена пошлин на автомобили приведёт к тому, что многим предприятиям, делающим сборку в России, придётся закрыться — ведь ввозить сделанное дёшево в Китае будет намного выгоднее, чем импортировать узлы и на месте собирать машины, используя труд российских рабочих. Аналогичный процесс пройдёт и в других сферах. Как итог — из России уйдут производства, в том числе западные. Мы потеряем тысячи рабочих мест, перестанут создаваться новые — рынок труда в сфере производства ждёт длительная и болезненная стагнация.

Особое внимание заслуживает **отрасль сельского хозяйства**. Наше сельское хозяйство априори нуждается в защите. Плодородность наших земель в среднем в 2,5 раза ниже, чем в находящихся в более благоприятных климатических условиях Европе, Америке, Австралии. В России же средняя природная продуктивность гектара пашни, ее биоклиматический потенциал в 2,7 раза ниже, чем в США и в 2,2 раза ниже, чем в Западной Европе. Как известно уровень поддержки государством аграрного сектора, например, в США, Канаде, в странах Евросоюза в десятки раз отличается от ситуации в России. А по условиям вступления в ВТО Россия должна еще и снижать господдержку сельского хозяйства каждые пять лет на 5-10 процентов[9]. В данной области необходима срочная реконструкция технико-технологической базы и повышения качества подготовки кадров.

3.2) Социальные последствия

Структурные сдвиги в производстве и торговле неизбежно приведут к изменению на рынке труда. Высвобождение работников в связи с замещением отечественной продукции импортной и повышением конкуренции может показаться значительным.

Служба занятости должна быть готова ответить на этот вызов и значительно усилить те направления своей деятельности, которые связаны с

активной политикой в сфере профессиональной подготовки и трудоустройства безработных граждан, уделяя особое внимание социально уязвимым группам – молодежи, женщинам, инвалидам.

Поскольку присоединение к ВТО усилит движение кадров и их перелив между регионами, отраслями и предприятиями, период перехода на новое место работы (включая период переподготовки) должен быть по возможности сокращен. Видимо, и средств, которые требуются службам занятости для обеспечения безболезненной смены места работы, нужно больше чем прежде. В связи с этим, естественно, потребуются изменения в законе о занятости и трудовом кодексе РФ[1].

Трудовое законодательство должно измениться таким образом, чтобы защищать работника (как наиболее слабую сторону в трудовых отношениях) и от иностранного, и от отечественного работодателя. В связи с присоединением России к ВТО в трудовой кодекс необходимо заложить принципиальные положения о занятости населения, определить основные идеи государственной политики, на рынке труда, направленной на содействие полной продуктивной и свободно избранной занятости, конкретизировать формы участия работодателей.

После вступления в ВТО постоянно действующие страховые компании должны оказаться в числе тех основных “игроков” на поле трудовых отношений, обеспечивая их стабильность. Они могли бы взять на себя полностью или частично страхование работников в медицинской сфере, в области социального страхования, страхования от несчастных случаев. К ним могли бы поступать сигналы о нарушениях по выплате денежных компенсаций при увольнении ит.д.

Заключение

Сопоставляя возможные выгоды и ущерб, нетрудно заметить, что возможный ущерб более осязаем, в то время как выгоды и преимущества не всегда очевидны и их сложнее оценить количественно. В некотором смысле Россия вынуждена поменять синицу в руках на журавля в небе.

С другой стороны, вступление в ВТО неизбежно по ряду вышеупомянутых причин, в том числе политически, а также чтобы не усиливать экономическую изоляцию России в будущем и не закрепить окончательно статус сырьевого придатка Запада – поэтому именно сейчас российским предприятиям важно успеть как можно лучше подготовиться к грядущим переменам в экономике страны.

В ближайшей перспективе в России необходимо начать переориентацию экономики на использование интенсивных факторов развития, которые связаны с активным использованием достижений науки и техники, созданием новых обрабатывающих отраслей и использованием продуктов интеллектуальной деятельности. Рост инвестиционной привлекательности России повлечет за собой приход в Россию новых корпораций и их активные действия по захвату открывающихся российских рынков.

Библиографический список

1. Абузярова Н. Вступление в ВТО: влияние на труд и занятость населения // Человек и труд. 2007. № 1
2. Адрианов, В. Проблемы и перспективы присоединения России к ВТО / В. Адрианов // Маркетинг. 2004. - N 2. - С. 3-16.
3. Ахмедов А., Бессонова Е. и др. Вступление в ВТО и рынок труда в России. Рабочие материалы Московского центра Карнеги.-№3, 2004 г. -33с.
4. Булашов, С. Н. Правовой и экономический анализ последствий вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) // Финансы и кредит. 2003. - N 24. - С. 96-106.
5. Гринберг Р.С., Татаркин А.И. Оценка социально-экономических последствий присоединения России к ВТО.//Москва, Экономика. 2007
6. Панкрашкин Н.Россия в ВТО: плюсы и минусы. М. ТПП РФ. Партнер.№11.2006
7. Максимова М. Вступление в ВТО: выиграем или проиграем?// Человек и труд, № 4 2002 г.-С. 47-53
8. Сорокин В.А. Проблемы обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий при вступлении России в ВТО// Инновации.№3(101), 2007г. –С. 44-49.
9. Вдовиченко О.М. Развитие механизма государственного регулирования внешней торговли России в связи со вступлением в ВТО: Дис. канд. экон. наук, М., 2001.
10. Ливенцев, Н.Н. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО Текст. / Н.Н. Ливенцев, Я.Д. Лисоволик. -М.: Экономика, 2002. 383 с.

УДК 338.45

С. И. САЛИМЯНОВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ

В связи с развитием рыночных отношений хозяйственную деятельность в нашей стране приходится осуществлять в условиях нарастающей неопределенности ситуации и изменчивости экономической среды. Это значит, что возрастает риск, опасность неудачи, непредвиденных потерь.

Рынок – это прежде всего, экономическая свобода действий производителей и за нее приходится платить: ведь свободе одного предприятия сопутствует и свобода других предприятий, которые могут покупать или не покупать его продукцию, предлагать за нее свои цены, продавать встречную продукцию по определенным ценам и диктовать свои условия сделок. К тому же предприятия, производящие однородную продукцию, стремятся вытеснить своего конкурента с рынка.

После распада СССР практически вся российская энергетика была объединена монополистом на рынке генерации и энерготранспортировки России компанией РАО «ЕЭС России». Компании группы РАО «ЕЭС России» владели 72,1 % установленной мощности или 69,8 % электроэнергии и 32,7 % теплоэнергии и транспортировали практически всю (96 %) электроэнергию Российской Федерации. Установленная мощность компаний группы превышала 156 ГВт (по данным на 2004 г.) [1].

Данный способ формирования отраслевой структуры капитала, при котором контрольный пакет акций большинства отраслевых компаний принадлежал РАО «ЕЭС России», обеспечил определенную преемственность управления в условиях трудного переходного периода. Сложившаяся структура управления отраслью, которая во многом воспроизводила прежнюю систему административно-отраслевого управления, но действовала уже на основе имущественных отношений, позволила за постперестроечный период решить главную задачу – обеспечить устойчивое энергоснабжение потребителей. Вместе с тем функционирование частично реформированной электроэнергетики выявило ее слабые стороны, которые наряду с неблагоприятными внешними факторами (спад производства, неплатежи и др.) привели к снижению отраслевой эффективности. Можно выделить следующие факторы:

- необеспечение оптимального режима работы электростанций, что стало одной из причин увеличения удельного расхода топлива, роста потерь энергии в электрических сетях и увеличения относительной численности эксплуатационного персонала предприятий;

- рост резервов установленных мощностей (более чем на порядок) в Единой энергетической системе России из-за спада потребления электроэнергии. Образовавшийся избыток мощности с одной стороны, способствующий поддержанию надежной и устойчивой работы энергетической системы России, с другой стороны являлся дополнительной финансовой нагрузкой на потребителей;

- существенное снижение эффективности капитального строительства (инвестиционного процесса). Это явилось в основном результатом действовавшего порядка финансирования электроэнергетики, предусматривающего формирование финансовых источников за счет включения инвестиционной составляющей в тарифы на электрическую и тепловую энергию. Возможность получения значительных инвестиционных ресурсов за счет их «принудительного» включения в тарифы для конечных потребителей освобождала акционерные общества электроэнергетики от необходимости поиска потенциальных инвесторов, снижала требовательность к отбору эффективных проектов. Кроме того, финансирование электроэнергетики через регулируемые тарифы перекладывало весь инвестиционный риск на потребителей электроэнергии, сокращало их собственные инвестиционные возможности по модернизации производства, что не способствовало

энергосбережению, преодолению экономического спада и восстановлению конкурентоспособности российской промышленности.

Все отмеченные обстоятельства вызвали необходимость создания и административного оформления Оптового рынка электрической энергии и мощности (ОРЭМ) [2].

Началом функционирования существующей модели оптового рынка электроэнергии в Российской Федерации считается 1 ноября 2003 года, дата вступления в силу Постановления Правительства РФ от 24 октября 2003 года № 643 «О правилах оптового рынка электрической энергии (мощности) переходного периода» [3]

Оптовый рынок электрической энергии и мощности – сфера обращения особых товаров – электрической энергии и мощности в рамках Единой энергетической системы России в границах единого экономического пространства Российской Федерации с участием крупных производителей и крупных покупателей электрической энергии и мощности, а также иных лиц, получивших статус субъекта оптового рынка и действующих на основе правил оптового рынка, утверждаемых в соответствии с Федеральным законом «Об электроэнергетике» Правительством Российской Федерации [4].

Таким образом, можно говорить о том, что электроэнергетика России сравнительно недавно стала сферой бизнеса и электроэнергетический рынок в России функционирует также сравнительно недавно. Рыночные отношения, которые возникают между участниками рынка, неизбежно влекут за собой появления неопределенностей на различных этапах деятельности. Коммерческое содержание получают различные технические задачи: диспетчерское управление, планирование объемов выработки, отношения с потребителями и др. Для энергетики, как сферы бизнеса появляется необходимость в решении таких рыночных задач: определение номенклатуры и ассортимента товара, определение цен на продукцию, определение типа рынка (краткосрочный, долгосрочный), разработка стратегии поведения на рынке и др.

Анализ неопределенностей и рисков процессов в энергетике – сложная задача, которая еще более усложняется наличием отраслевых особенностей этой отрасли. Для энергетики риски, обусловленные особенностями этой отрасли, является неотъемлемой частью деятельности. Очень долго для энергетических производственных предприятий риск не воспринимался как экономическая категория, а понимался исключительно как атрибут техногенных аварий. Однако сегодня, когда энергетика больше не является сферой государственной монополии, а представляет конкурентную площадку со множеством игроков, нельзя ограничиваться при оценке рисков предприятия только техническими и технологическими аспектами.

Как сфера производства, энергетика обладает рядом, присущих только ей особенностей, обусловленных ее физическими свойствами, которые необходимо учитывать при организации рынка:

- совпадение во времени процессов производства и потребления электроэнергии и равенство объема выработанной и потреблённой электроэнергии в каждый момент времени;
- невозможность запасания электроэнергии в достаточных в масштабе энергосистемы количествах;
- невозможность заранее точно оговорить объемы генерации и потребления электроэнергии;
- невозможность с физической точки зрения определить, кто произвёл электроэнергию, использованную тем или иным потребителем.

На других рынках товарной продукции кратковременный дисбаланс между производством и потреблением не приводит к потере устойчивости рынка, поскольку может быть устранен за счет складских запасов или товаров-заменителей. Рынок электроэнергии может нормально функционировать только при условии, что в каждый момент времени обеспечивается баланс производства и потребления. На практике производители и потребители электроэнергии допускают отклонения от своих обязательств по генерации и потреблению электроэнергии. Невозможность создания запасов готовой продукции приводит к необходимости создания резервов генерирующих мощностей, пропускной способности электрических сетей и запасов топлива на электростанциях. Следует отметить, что затраты на поддержание резервов включаются в стоимость электроэнергии.

Электроэнергетические компании в значительной степени подвержены рыночным рискам. Возникновение этих рисков может быть связано с неисполнением договорных обязательств на контрактном рынке; колебаниями цен на рынке; отклонением оператором рынка ценовой заявки в процессе конкурентного отбора; несоответствием фактического объема потребления плановому и др.

Обратимся к понятию риска. В экономической теории под «риском» принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части доходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности. То есть, риск – это оценённая любым способом вероятность возникновения негативного отклонения от поставленной цели [2].

В настоящее время насчитывается более 40 различных критериев классификации рисков и более 220 видов рисков, при этом один и тот же вид риска может обозначаться разными терминами. Каждая хозяйственная система своеобразна, поэтому на предприятии должна разрабатываться своя система ранжирования рисков на основе общей классификации.

Однако, все факторы можно разделить на 2 группы: внутренние и внешние.

Внутренние факторы риска возникают непосредственно в сфере хозяйственной деятельности предприятия и в значительной степени зависят от его отраслевых особенностей, тактики и стратегии (см. рис.1). Специфика внутренних факторов заключается в том, что менеджеры могут ими управлять,

снижая негативное влияния и усиливая благоприятное воздействие на результаты бизнеса.



Рис. 1. Внутренние факторы риска

Под внешними факторами (см. рис.2) принято понимать условия, которые предприятие не может изменить, но должно учитывать, поскольку они сказываются на ведении дел и могут являться причинами потерь.

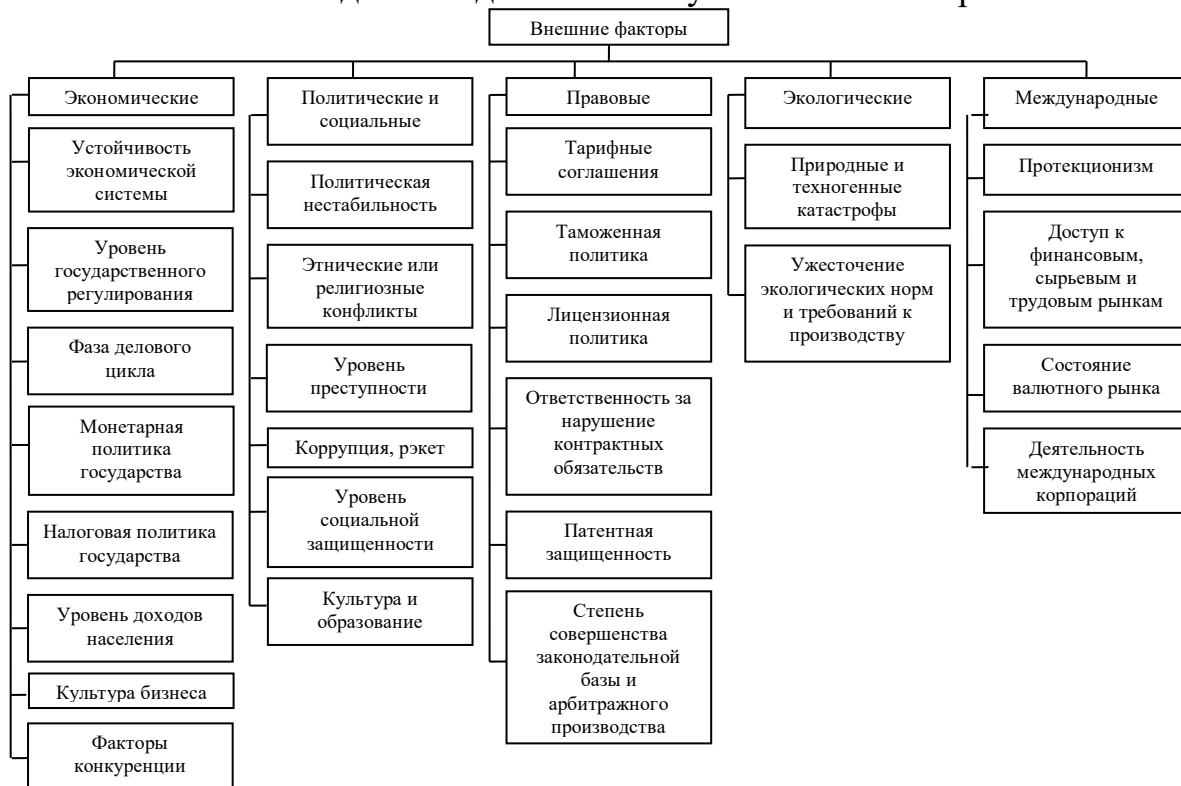


Рис. 2. Внешние факторы риска

Анализируя, представленную классификацию рисков, можно выделить следующие экономические риски, присущие предприятиям энергетики.

Среди внутренних рисков стоит выделить производственные риски, связанные, прежде всего с неэффективным использованием сырья, ростом себестоимости, увеличением потерь рабочего времени в процессе производства.

Из внешних рисков можно выделить две группы: регулировочные риски, включающие риски тарифного и антимонопольного регулирования, а также специфические налоговые риски и рыночные риски, содержащие, риск недополучения прибыли, риск изменения стоимости капитала, риск влияния крупных транзакций на параметры рынка, финансово-экономические изменения, изменение конъюнктуры рынка и цен на топливо.

Выявленные риски показывают, что на сегодняшний день, совокупность рисков предприятия энергетического комплекса, характеризуется не только техническими и технологическими, но и в значительной мере экономическими рисками, которые оказывают серьезное влияние на процесс эксплуатации предприятия.

Библиографический список

1. Официальный сайт компании РАО ЕЭС «России» <http://www.rao-ees.ru>
2. Экономика предприятий энергетического комплекса: Учеб. для вузов/В.С. Самсонов, М.А. Вяткин.– 2-е изд.– М.: Высш. шк., 2003.– 416 с.: ил.
3. Постановление Правительства РФ от 24 октября 2003 г. № 643 «О правилах оптового рынка электрической энергии (мощности) переходного периода»
4. Федеральный закон от 26 марта 2003 г. N 35-ФЗ «Об электроэнергетике» (с изменениями и дополнениями)

УДК 658

А.И. СЕЛЕЗНЕВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Россия обладает одним из лучших в мире потенциалом в ряде областей фундаментальной науки, однако отсутствуют условия для его расширенного воспроизводства. Существующие разрывы в инновационном цикле, низкий уровень развития сектора прикладных разработок и неразвитость инновационной инфраструктуры в части коммерциализации передовых технологий приводят к тому, что многие результаты интеллектуальной деятельности оказываются не востребованными на рынке.

В предпринимательском секторе остается низким уровень восприимчивости предприятий к новым технологическим решениям, в

значительной части инновационная деятельность осуществляется ситуативно. Это объясняется доминированием в затратах предпринимательского сектора расходов на приобретение нового оборудования при низком спросе на исследования и разработки. Во многом такое положение дел объясняется тем, что создание результатов интеллектуальной деятельности всегда сопряжено с высоким риском и высокой долей «ошибок», не окупая данные вложения в будущем. Следовательно, лишь повышение качества предварительной оценки эффективности создания объектов интеллектуальной собственности, а в частности объектов промышленной собственности (ОПС), может привести к снижению этого риска предприятия. При этом могут возникнуть задачи оценки эффективности не только ОПС (юридически защищенных), но и других результатов НИОКР, находящихся на различных стадиях выполнения.

В последние годы наблюдается неуклонный рост затрат на исследования и разработки инновационными предприятиями Республики Башкортостан, однако удельный вес используемых ОПС очень незначителен. Такое положение во многом объясняется несовершенством методических и практических рекомендаций по оценке эффективности создания ОПС. В настоящее время при оценке эффективности инноваций руководствуются «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция)» [3]. Эта методика нашла широкое применение в качестве оценки эффективности инновационных проектов на этапе внедрения новых и прогрессивных технологий, но недостаточна для оценки эффективности на этапе их создания. Это объясняется тем, что ОПС на этапе промышленного освоения способны генерировать в будущем денежный поток, в то время как на стадиях научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) нет ясности в вопросе дальнейшего практического использования результатов интеллектуальной деятельности.

В этой связи главной задачей выступает оценка эффективности создания ОПС на конкретном инновационном предприятии.

Ниже дан один из вариантов методического подхода по оценке эффективности создания ОПС на конкретном инновационном предприятии. Предлагается выбранные качественные показатели для оценки эффективности создания ОПС на этапе НИОКР, разбить на три группы: условия, обеспечивающие эффективность создания ОПС на этапе НИОКР; показатели результативности НИОКР; показатели экономической оценки НИОКР.

Все предлагаемые показатели рассчитываются на предприятии и в конце финансового года предоставляются предприятиями в Госкомстат России формы №2-наука «Сведения о выполнении научных исследований и разработок».

В первую подгруппу показателей, определяющих условия эффективности НИОКР входят следующие:

1. Число подготовленных и защищенных докторских и кандидатских диссертаций (Ддн);

2. Общее число опубликованных работ, раскрывающих особенности ОПС в общем числе опубликованных работ ($M_{ИЗ}$);

3. Удельный вес персонала, занятого в НИОКР к общей численности ($K_{пр}$);

4. Удельный вес сотрудников с высшим образованием в общей численности работников ($D_{во}$);

5. Удельный вес высококвалифицированных научных кадров (докторов и кандидатов наук) в общей численности работников ($D_{дк}$);

6. Фондовооруженность труда работников (Φ);

7. Техническая вооруженность труда работников в сфере НИР ($T_{НИР}$) и ОКР ($T_{ОКР}$);

8. Коэффициент обновления основных фондов этапа НИР ($K_{НИР}$) и на этапе ОКР ($K_{ОКР}$);

9. Коэффициент технического использования оборудования на этапе НИР ($K_{инир}$) и на этапе ОКР ($K_{иокр}$).

Выбранные частные показатели поддаются количественной оценке и могут быть определены на предприятии. На основе приведенных выше показателей рассчитывается обобщающая оценка условий, определяющие условия эффективности НИОКР. Коэффициенты весомости определяются экспертным методом на основе интервью (индивидуальный метод экспертной оценки).

Показатели второй подгруппы представляют собой совокупность показателей, отражающих вклад результатов НИОКР в производство и улучшение параметров функционирования предприятия. Полученный вклад по сравнению с предшествующим периодом можно рассматривать положительно, если достигнуты определенные результаты, позволяющие продолжать работы по данной теме. Факт создания определенной научной исследовательской работы или разработки характеризует результативность, а факт их дальнейшего использования – эффективность создания ОПС.

Аналогичным образом определяется обобщенный показатель результативности на стадии НИОКР и для этой цели рекомендуется использовать следующие частные показатели:

1. Коэффициент обеспеченностью ОПС, который определяют как отношение стоимости ОПС к стоимости внеоборотных активов ($K_{олс}$);

2. Индекс наукоемкости, рассчитывается как отношение затрат на НИОКР к общим затратам (I_H);

3. Количество выполняемых НИР ($K_{НИР}$);

4. Количество законченных НИР ($Z_{НИР}$);

5. Количество выполняемых ОКР ($K_{ОКР}$);

6. Число созданных технологий на этапе ОКР ($Z_{ОКР}$);

7. Количество работ, внедренных в производство (V_B);

8. Коэффициент результативности (продуктивности) ($K_{п}$).

В расчет обобщенного показателя результативности НИОКР для малых инновационных предприятий, могут не включаться показатели $K_{НИР}$ и $Z_{НИР}$.

Третья группа показателей характеризует экономическую оценку полученных результатов НИОКР. Количественно эффективность НИОКР оценивается показателями экономического эффекта и экономической эффективности, выраженных в стоимостной форме.

1. Общий ожидаемый годовой эффект от внедрения НИР ($\mathcal{E}_{\text{НИР}}$) и ОКР ($\mathcal{E}_{\text{ОКР}}$);
2. Фактический годовой экономический эффект внедренных НИР на 1 руб. затрат ($\mathcal{E}_{\text{ФНИР}}$) и внедренных ОКР ($\mathcal{E}_{\text{ФОКР}}$);
3. Экономическая эффективность НИР ($\mathcal{E}_{\text{ЭНИР}}$) и ОКР ($\mathcal{E}_{\text{ЭОКР}}$);
4. Средняя продолжительность выполнения НИР ($V_{\text{НИР}}$) и ОКР в годах ($V_{\text{ОКР}}$).

Выбранные для обобщенной оценки показатели экономической эффективности статистикой не учитываются, но могут быть определены на основе имеющихся фактических материалов предприятия.

Интегральный интегральной оценки эффективности создания НИОКР ($\mathcal{E}_{\text{НИОКР}}$) определяется на основе использования обобщенных показателей по трем составляющим и может быть рассчитан по формуле 1:

$$\mathcal{E}_{\text{НИОКР}} = \alpha \times Y_{\mathcal{E}} + \beta \times \mathcal{E}_p + \lambda \times \mathcal{E}_{\mathcal{E}}, \quad (1)$$

где $Y_{\mathcal{E}}$ - показатели, определяющие условия эффективности НИОКР;

\mathcal{E}_p - показатели результативности НИОКР;

$\mathcal{E}_{\mathcal{E}}$ - показатели экономической эффективности НИОКР.

α, β, λ - коэффициенты весомости составляющих интегрального показателя.

При оценке эффективности создания ОПС на различных предприятиях могут возникнуть некоторые сложности, что связано в первую очередь с тем, что инновационные предприятия различаются по формам собственности (государственные, акционерные, частные); по размерам (малые, средние и крупные); по юридическому статусу (юридически самостоятельные, юридически несамостоятельные); по источникам финансирования (за счет федерального, регионально и местного бюджета; смешанное финансирование; из частных источников). В случае принятия за основу классификации предприятий в зависимости от форм собственности, оценка эффективности создания ОПС должна быть скорректирована.

К первой группе предприятий следует отнести государственные предприятия, финансируемые из федерального, регионального или местного бюджетов, специализирующиеся на проведении фундаментальных и исследовательских работ. В эту группу входят такие предприятия: Государственное учреждение «Научно-исследовательский технологический институт гербицидов и регуляторов роста растений с опытно-экспериментальным производством АН РБ» (ГУ НИТНГ АН РБ); Институт Нефтехимпереработки РБ (ГУП ИНХП РБ); Институт проблем сверхпластичности металлов УНЦ РАН; Институт физики молекул и кристаллов УНЦ РАН и другие. В штате этих организаций значительную долю

занимают сотрудники, имеющие степень доктора и кандидата наук, которые проводят фундаментальные, научно-исследовательские работы и опытно-конструкторские разработки. Результаты проведенных исследований авторами отражаются в научных работах, монографиях, научных статьях, публикуемых как в отечественных, так и в зарубежных изданиях. Однако перед перечисленными институтами встает серьезной проблемой коммерциализация достигнутых научных результатов. Одним из направлений решения данной проблемы является оценка эффективности создания ОПС. Таким образом, для государственных предприятий при оценке эффективности создания ОПС предлагается использовать все выше приведенные количественные показатели.

Ко второй группе предприятий относятся государственные организации, которые собственными силами обеспечивают полный жизненный цикл новшества, начиная с маркетинговых, патентных исследований, НИОКР, проведением испытаний и заканчивая внедрением в серийной производство и сервисным обслуживанием в эксплуатации. К таким предприятиям можно отнести: ФГУП Уфимское научно-производственное предприятие «Молния» (ФГУП УНПП «Молния»), ФГУП УАП «Гидравлика», ГУП Научно-конструкторское технологическое бюро «Искра», ГП «Уфимское агрегатное производственное объединение» (ГП УАПО) и т.д. Многие из них включены в перечень стратегических предприятия и являются ведущими предприятиями республики, занимающиеся внедрением в производство своей продукции новых технологий и материалов. Функционируют на рынке длительное время, имеют необходимую для работы научно-техническую базу. Для них характерно наличие отдельных подразделений, например, таких как опытно-конструкторские бюро, конструкторские отделы и пр. Анализ статистических данных по Республике Башкортостан свидетельствует, что численность работников, непосредственно выполнявших инновационные разработки в расчете на 10 тыс. занятых неуклонно сокращается. Однако в отличие от научно-исследовательских институтов в штате этих предприятий доля сотрудников, имеющих ученую степень, незначительна, однако характерен высокий удельный вес сотрудников с высшим образованием.

К этой группе также можно отнести акционерные общества, появившиеся сравнительно не давно (в 90-е годы), в результате акционирования бюджетных предприятий уже, имевшие как научно-техническую базу, так и квалифицированный персонал, корпоративную культуру управления. Финансирование исследований и разработок осуществляется преимущественно из собственных источников либо за счет сторонних инвесторов. К этой группе следует отнести следующие предприятия: ОАО «НИИ «Солитон», ОАО «УМПО», ОАО «Каустик», ОАО «Уфаоргсинтез», ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» (г. Стерлитамак) и другие.

Все перечисленные особенности предприятий второй группы требуют некоторого уточнения предложенной методики оценки эффективности создания ОПС и в этой связи из расчета могут быть исключены такие

показатели как: число подготовленных и защищенных докторских и кандидатских диссертаций, общее число опубликованных работ, раскрывающих особенности ОПС в общем числе опубликованных работ; удельный вес высококвалифицированных научных кадров (докторов и кандидатов наук) в общей численности работников.

Третья группа предприятий представлена субъектами субъектов малого и среднего предпринимательства, отнесенные в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом [1], к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям. Данная группа предприятий функционирует в форме обществ с ограниченной ответственностью или индивидуальных предпринимателей.

Главной особенностью этой группы предприятий, является то, что средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий;

б) до ста человек включительно для малых предприятий;

в) до пятнадцати человек для микропредприятий.

Предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства составляет: для микропредприятий - 60 млн. рублей; для малых предприятий - 400 млн. рублей; средних предприятий - 1000 млн. рублей.

Малые инновационные предприятия не всегда имеют достаточную материально-техническую базу для проведения исследований и разработок. Характерной особенностью этих предприятий является то, что капиталовложения осуществляются нерегулярно (спорадически).

Балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) определяется в соответствии с законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете. Однако данные объекты интеллектуальной собственности, как правило, не ставятся на баланс общества в качестве нематериальных активов, так как есть опасность дальнейшего их отчуждения.

В соответствии с перечисленными особенностями малых инновационных предприятий при оценке эффективности создания ОПС предлагается из расчета исключить следующие показатели: число подготовленных и защищенных докторских и кандидатских диссертаций, общее число опубликованных работ, раскрывающих особенности ОПС в общем числе опубликованных работ; удельный вес персонала, занятого в НИОКР к общей численности; удельный вес высококвалифицированных научных кадров (докторов и кандидатов наук) в общей численности работников; количество выполняемых и законченных НИР.

Рекомендуемая оценка эффективности создания ОПС в каждом конкретном случае может быть скорректирована либо дополнена. Предлагаемый метод оценки обладает достаточной гибкостью и может быть адаптирован к предприятиям (организациям) как различной формы собственности, так и в разрезе других классификаций, например, по содержанию работ, по масштабам работ или по характеру конечного продукта.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» 24 июля 2007 года N 209-ФЗ (в ред. Федерального закона от 05.07.2010 N 153-ФЗ)

2. Постановление Правительство Российской Федерации «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» от 22 июля 2008 г. N 556.

3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Официальное издание. Утверждено: Министерство экономики РФ, Министерство финансов РФ, Государственный комитет РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК 477 от 21.06.1999 г/ В. В. Коссов, В. Н. Лившиц, А. Г. Шахназаров. - М.: Экономика - 2000. -421 с.

УДК 338.24:621

Л.И.СПИРИНА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОСОБЕННОСТИ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ ЖКХ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Управление экономикой республики невозможно без жилищно-коммунального хозяйства. В 2009 году объем ЖКУ, оказываемых населению составил 44582,8 млн. руб., в том числе жилищных услуг оказано на сумму 15574,4 млн. руб., а коммунальных – 29008,4 млн. руб. (рисунок 1). До недавнего времени отрасль ЖКХ являлась дотационной. В начале 90-х гг. население России оплачивало всего 4 % эксплуатационных расходов на содержание и эксплуатацию ЖКХ. Остальные затраты покрывались за счет государственного и регионального бюджетов. Однако за десятилетия неэффективного управления отраслью в ней накопилось множество проблем таких как: отсутствие эффективного рынка предложения услуг, а как следствие отсутствие конкурентных отношений в отрасли; не адресный характер помощи малообеспеченным гражданам; износ основных фондов; низкая энергоэффективность отрасли.

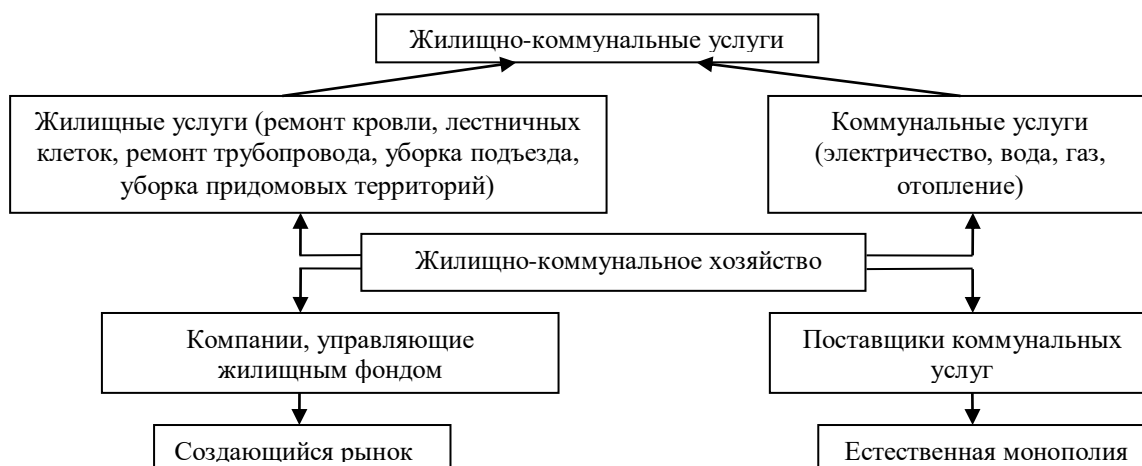


Рис 1. Организационная структура жилищно-коммунального комплекса.

Поэтому важнейшей задачей стало постепенное снижение дотаций из городского бюджета и осуществление мероприятий, нацеленных на поэтапный переход покрытия расходов по жилищно-коммунальным услугам самими потребителями, задействование рыночных механизмов при адресной защите населения. В связи этим с 1993 года начался постепенный переход на 100% оплату ЖКУ потребителями, что приводит к изменениям в структуре расходов отдельных домохозяйств и уровня социально-экономической жизни населения.

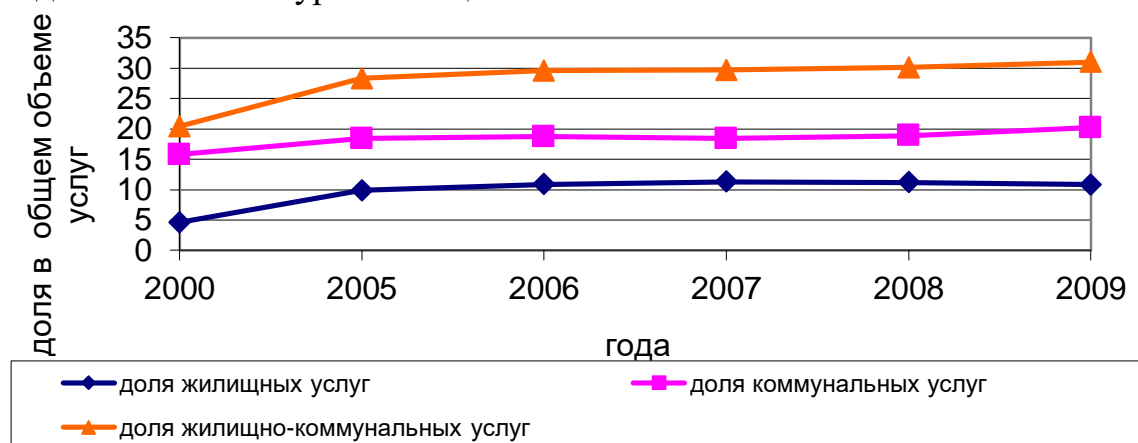


Рис. 2. Изменение доли жилищных и коммунальных услуг в общем объеме платных услуг, предоставляемых населению.

Доля жилищных и коммунальных услуг в общем объеме платных услуг, предоставляемых населению выросла в период с 2000-2009 гг. с 4,6% до 10,8% и 15,8% до 20,2% соответственно (рисунок 2). При этом объем коммунальных услуг в 2000 году превышал жилищные в 3,4 раза, а в 2009 году уже превышал лишь в 1,86 раза. Также следует отметить, что общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя выросла до 21,1 кв.м в 2009 году по сравнению с 16,7 кв.м в 1995 году. Кроме того, произошли изменения в структуре жилищного фонда РБ. Увеличилась доля трех- и

четырёхкомнатных квартир, тогда как доля двухкомнатных снизилась, а доля однокомнатных практически осталась на прежнем уровне (рисунок 3). Как видно из рис. 4 происходит постепенное снижение покупательской способности денежных доходов населения по отношению к жилищно-коммунальным услугам.



Рис. 3. Изменение структуры жилищного фонда РБ.

В 2005 году среднедушевой месячный доход был эквивалентен 139 платам за водоснабжение и канализацию за месяц с человека, постепенно эта цифра увеличилась до 254 в 2008 году, а потом произошло резкое падение до 157 и 137 в 2009 и 2010 годах соответственно. По отношению к оплате за горячее водоснабжение покупательская способность доходов начала снижаться уже с 2007 года. В период с 2007 до 2010 года она упала на 40%. По отношению к оплате электричества покупательская способность тоже росла до 2008 года, затем последовало падение за два года на 11%.

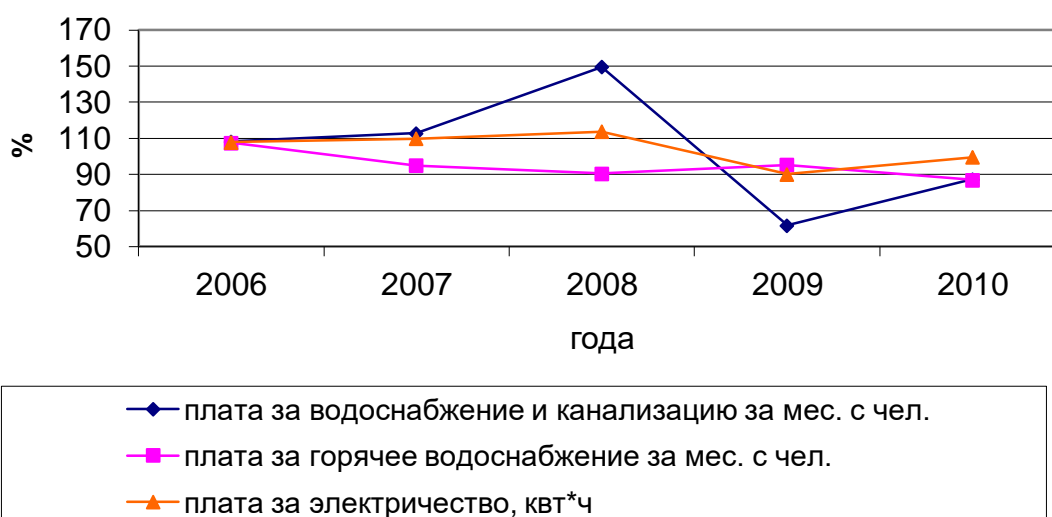


Рис. 4. Изменение покупательской способности денежных доходов населения при оплате отдельных ЖКУ

Стоимость жилищно-коммунальных услуг в РФ несоизмеримы с доходами большей части граждан. Ни в странах с переходной экономикой, ни в развитых странах оплата ЖКУ не занимает такую большую долю в структуре расходов домохозяйств, как в России. К примеру, в Австрии доля расходов на ЖКУ колеблется от 9,2% совокупного семейного дохода; в Швеции - 3,4%; в Венгрии – 10,8%; в Польше – 9,9%. По подсчетам многих специалистов доля платежей за ЖКУ не должна превышать 10% от семейного дохода. Так как за пределами этой цифры начинается быстрый рост неплатежей. Кроме того, превышение этой доли для малообеспеченных семей ведет к необходимости отказываться от жизненно важных затрат на товары и услуги, в том числе связанных с питанием, лечением и образованием.

В целом по республике Башкортостан доля получателей субсидий на оплату ЖКУ за 9 месяцев 2011 года составила 5,6%. Причем, следует отметить, что в районах эта цифра значительно выше и в среднем составляет 7,2%. А в некоторых районах таких как Абзелиловский, Аскинский, Баймакский, Бижбулякский, Зианчуринский, Мелеузовский, Миякинский, Фед

оровский, Татышлинский эта цифра доходит до 14,8%. Среди городов республики по уровню получателей субсидий лидирует г. Агидель – 12,9%. В Уфе данная цифра находится в среднем на уровне 2,5%. При этом средний размер субсидии, приходящейся на одну семью в месяц в среднем по РБ составляет 1287,9 руб. и подать документы на выплату субсидии могут только граждане, чья доля на оплату ЖКУ в совокупном семейном доходе превышает 22%.

Тарифную политику в сфере жилищно-коммунального хозяйства формирует Правительство РФ. Общими принципами регулирования тарифов и надбавок являются:

- Достижение баланса интересов потребителей товаров и услуг организаций коммунального комплекса и интересов указанных организаций, обеспечивающего доступность этих товаров и услуг для потребителей и эффективное функционирование организаций коммунального комплекса;

- Установление тарифов и надбавок, обеспечивающих финансовые потребности организаций коммунального комплекса, необходимые для реализации их производственных программ и инвестиционных программ;

- Стимулирование снижения производственных затрат, повышение экономической эффективности производства товаров (оказания услуг) и применение энергосберегающих технологий организациями коммунального комплекса;

- Создание условий, необходимых для привлечения инвестиций в целях развития и модернизации систем коммунальной инфраструктуры;

- Полное возмещение затрат организаций коммунального комплекса, связанных с реализацией их производственных и инвестиционных программ.

Между участниками сферы ЖКХ существует взаимосвязь: потребитель заключает договор с управляющей компанией, в свою очередь управляющая

компания находится в прямой связи с поставщиками жилищных и коммунальных услуг. Управляющая компания косвенно предоставляет жилищно-коммунальные услуги потребителю, выбирая ту или иную подрядную организацию. Потребитель же оплачивает напрямую оказанные услуги управляющей компании, после чего деньги распределяются между поставщиками жилищных и коммунальных услуг (рисунок 5).

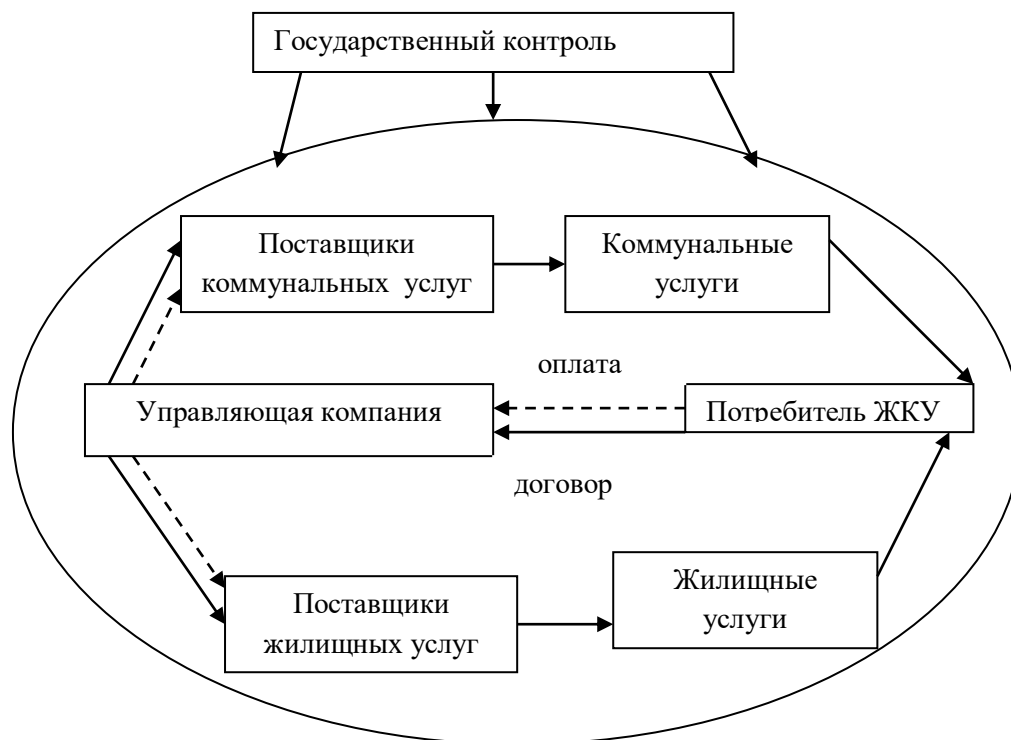


Рис. 5. Взаимодействие субъектов сферы ЖКХ.

Кроме того, следует отметить, что на сегодняшний день существуют две основные формы хозяйствования: одна была сформирована во времена СССР и определяет «советский» тип хозяйствования, другая форма характеризует «западный» тип хозяйствования. Эти две формы отличаются друг от друга: применением видов планирования; механизмами внутреннего управления; отношениями между производителем и потребителем. Проблема реформирования ЖКХ зачастую связана со сложностью и в тоже время необходимостью перехода от «советского» к «западному» типу хозяйствования.

Однако наследие советских времен с присущим ей монополизмом в сфере ЖКХ приводит к тому, что поставщикам услуг просто незачем бороться за снижение тарифов и повышение качества обслуживания. Завышенные тарифы порождают низкий уровень платежеспособного спроса, следствием чего являются рост платежей населения и рост задолженности предприятий ЖКХ перед поставщиками ЖКУ. Все это ведет к отсутствию заинтересованности частных инвесторов к данной сфере, нежелание вкладывать инвестиции и создавать предприятия сферы ЖКХ, что опять же приводит к монополизму в отрасли (рисунок 6).



Рис. 6. Взаимосвязь основных проблем сферы ЖКХ

На основе проведенного анализа тарифной политики сферы жилищно-коммунального хозяйства можно сделать следующие выводы:

1. Рыночные отношения пока только зарождаются в отрасли и на сегодняшний день преобладает нерыночный способ организации деятельности в сфере ЖКХ.

2. Происходит постоянный рост объема оказываемых жилищно-коммунальных услуг, что зачастую является следствием роста цен на услуги, а также - роста площади жилых помещений на одного человека.

3. Рост оплаты за жилищно-коммунальные услуги несоизмерим с ростом доходов населения, что ведет к снижению покупательской способности денежных доходов при оплате ЖКУ.

4. Превышение доли 10% в совокупных расходах семьи на оплату ЖКУ для малообеспеченных семей ведет к необходимости отказываться от жизненно важных затрат на товары и услуги, в том числе связанных с питанием, лечением и образованием.

5. Доля получателей субсидий на оплату ЖКУ остается на достаточно низком уровне всего 5,6%, тогда как численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума составляет 11,9%.

6. Отсутствие заинтересованности со стороны частных инвесторов из-за низкой эффективности работы предприятий ЖКХ.

УДК 338.33

Д.М. УЛЬМАСКУЛОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

СУЩНОСТЬ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Диверсификация является экономической категорией воспроизводства, более широко отображающей общие и существенные признаки развития процессов труда и производительных сил, совокупность и структуру видов деятельности конкретного хозяйствующего субъекта. Критерием экономической категории диверсификации служит ее объективная обусловленность ходом расширенного воспроизводства, что находит свое отражение в определенных, устоявшихся, закономерно протекающих процессах развития. Возникнув как случайное явление, диверсификация становилась объективной необходимостью, выражающей постоянное совершенствование многообразных форм воспроизводственного процесса. Как экономической категории, следовательно, диверсификации должно соответствовать свое понятие или совокупность суждений, раскрывающих наиболее общие и существенные свойства и признаки явления, их ближайшую родовую принадлежность и видовые отличия. Формирование понятия «диверсификация» отражает результат процесс познания, состоящего в переходе от конкретного явления к абстрактному теоретическому знанию, которое позволяет глубже отобразить действительность. Сложность диверсификации как предмета экономических исследований обусловила исключительное многообразие определений и категорий, предлагаемых различными авторами. Здесь нельзя не заметить, что при всей теоретической значимости выделения существенных признаков вокруг толкования понятия и направлений диверсификации нет полемики в научной литературе. И не потому, что выработано общепризнанное однозначное определение этой экономической категории. А потому, что нередко можно встретиться с недостаточно точным, весьма упрощенным пониманием проблемы, с облегченной трактовкой сложности и глубины предстоящих преобразований [1].

По существу: значение диверсификации восходит к изначальному смыслу, в соответствии с которым *diversificatio* - дословный перевод с позднелатинского - разнообразие, изменение, от латинского *diversus* - разный и *facio* - делаю, *facere* - делать. Взаимосвязь сущности и явления, интерпретированная с точки зрения исследуемой проблемы, позволяет утверждать, что диверсификация - это объективное явление в развитии общественного труда. Экономическая сущность этого явления состоит в соединении разнообразных видов производства, отраслей и сфер деятельности в процессе функционирования предприятия как системы. Диверсификация вносит изменения и систему, которые принципиально не могут возникнуть вне

взаимосвязи с ее предшествующим состоянием и обнаруживается в целенаправленном соединении несходных, различных видов деятельности и через это соединение существует, совершенствуется и проявляется как элемент, составная часть воспроизводственного процесса, который приобретает более устойчивую целостность и единство. Несмотря на видимое однообразие смыслового значения цитируемых определений, нам представляется, что понятие диверсификации неоднозначно. Его можно толковать и широко и узко смысле слова. В широком смысле определение диверсификации несет собирательную нагрузку, кратко и емко характеризуя многообразие количественных и качественных изменений, сопровождающих процессы соединения (обобществления) различных видов предпринимательской деятельности в рамках единой системы-предприятия.

Главная цель диверсификации, по мнению Т. Коно, состоит в использовании возможностей роста путем выбора продукта с быстрым ростом выпуска или продукта, находящегося на ранней стадии жизненного цикла [2]. Не менее важной целью он считает использование одних и тех же исследовательских возможностей, производственных мощностей и каналов сбыта. Наконец, к третьей цели он относит обеспечение финансовой устойчивости. И. Ансофф [3] считает, что за счет диверсификации достигаются следующие цели: рост масштаба / размера фирмы; повышение рентабельности; сбалансированность стратегического набора фирмы. Глобальная цель диверсификации производства - создание условий стабильного и эффективного социально-экономического развития предприятия трансформируется в конкретные цели структурной политики, определяемые потребностью народного хозяйства в том или ином виде продукции, работ и услуг. На следующем уровне иерархии целей устойчивого развития располагаются стратегические цели в виде технико-экономических показателей новых видов деятельности и требований к технологии их производства. Наконец, на нижнем уровне иерархии располагаются требования к совершенствованию технологии производства уже освоенной традиционной продукции.

Экономические цели, вытекающие из рассмотренной иерархии, можно представить следующим образом. Первые две цели - удовлетворение новой потребности и снижение издержек - достигаются освоением производства новой продукции, работ и услуг.

Объективные экономические законы развития воспроизводства предполагают неизбежность одновременного существования двух форм организации — специализации и диверсификации производства; их определенную субординацию. Объективные предпосылки, допустим, что таковые есть, обуславливают необходимость диверсификации производства, порождают соответствующую мотивацию действий субъектов хозяйствования. Действия субъектов определяются различными соображениями. Чтобы лучше понять, какого рода стимулы действуют к достижению каких целей они будут способствовать, мы попытались обобщить исследования отечественной и

зарубежной экономической науки. Результатом этой работы явилась схема (рис. 1), в которой упорядочены мотивы и цели.

Рисунок 1 убеждает нас в том, что мотивы и цели диверсификации несколько отличаются от мотивов и целей специализации. Это первое подтверждение асимметричного отношения между специализацией и диверсификацией производства.

Разные цели специализации и диверсификации обуславливают



Рис. 1. Мотивы и цели диверсификации

различные принципы организации производства. В основе специализации производства лежит общественное разделение труда, в то время как диверсификация развивается на принципах соединения различных видов труда, т.е. обобществления труда. В то время как специализация обеспечивает

целесообразное расчленение и обособление труда и производства, диверсификация предполагает его разумное объединение.

Любое движение в сторону дальнейшего разделения труда предполагает обратное действие - соединение, обобществление труда в новой форме организации - диверсификации производства. Здесь мы опять наблюдаем асимметричность отношения специализации и диверсификации производства.

Далее диверсификация выходит из специализации и порождена ею как причиной. Отсюда вытекают следующие характеристики асимметрии. Во-первых, начало обоих процессов асинхронно во времени: Диверсификация (Д) возвращается в процесс и продолжает производство (П...П), которое было открыто с его помощью, и то, что для Д. является возвратом или обратным превращением из денежной в товарную форму, для δ (прибавочной стоимости) является первым превращением денежной формы в товарную и первоначальное вступление в производство.

На рисунке 2 изображена диаграмма, показывающая смещение начала диверсификации относительно начала специализации (асимметрию этих процессов в масштабе времени).

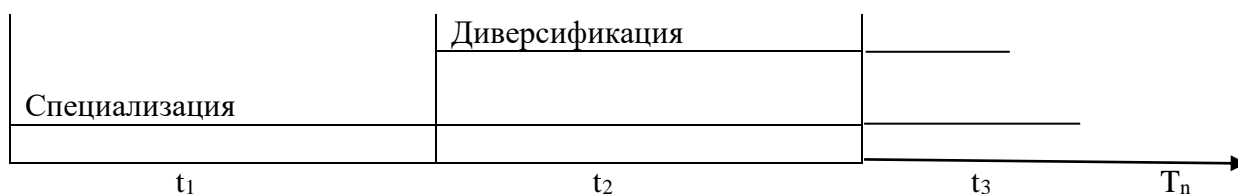


Рис. 2. Асинхронность во времени начала специализации и диверсификации

Между тем следует сказать, что теоретически возможной будет ситуация одновременного начала и специализации и диверсификации в рамках конкретного субъекта хозяйственной деятельности. Необходимым условием в этом случае является достаточное количество первоначального капитала для осуществления совместного производства. И, во-вторых, направления диверсификации развиваются опять-таки на основе принципов общественного разделения труда и специализации производства. Сначала специализация является причиной, порождающей диверсификацию как следствие. Затем, составляя сущность конкретного вида предпринимательской деятельности, специализация становится следствием диверсификации производства. С другой стороны, диверсификация создает предпосылки организационно-экономического характера для развития наиболее эффективных форм и направлений специализации в диверсифицированном производстве. Следовательно, асимметрия подтверждается существованием диалектического противоречия между специализацией и диверсификацией производства, а именно, как «взаимодействие между взаимообуславливающими и взаимопроникающими друг в друга противоположностями внутри единого объекта и его состояний» [4].

Наряду с существованием диалектического противоречия закономерно имеет место и единство двух противоположных сторон, которые находятся в постоянной борьбе, но существуют одновременно. Диверсификация производства становится частью одной из сторон процесса воспроизводства вследствие своего отношения к другой части - специализации производства.

Связывая воедино взаимопротивоположные и противоречивые части - специализацию и диверсификацию, единый воспроизводственный процесс порождает тенденцию к объединению элементов в органически целостную систему. Ядром, основой этой системы является производство, вокруг которого последовательностью и взаимопереходностью объективных экономических категорий формируется их определенная соподчиненность. В субординированной системе экономических категорий исходную позицию занимает общественное разделение труда и специализация производства как закономерная форма проявления этого процесса, она является остовом, стержнем всей системы воспроизводства.

Библиографический список

1. Стародубровская И.В. От монополизма к конкуренции / И.В. Стародубровская. - М.: Политиздат, 1990. - 174 с.
2. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий / Т. Коно; пер. с англ. общ. ред. и вступ. ст. О.С. Виханского. - М.: Прогресс, 1987. - 384 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление: / И. Ансофф; сокр. пер. с англ. науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. - М.: Экономика, 1989. - 519 с.
4. Кондаков Н.И. Логический словарь-справочник. / Н.И. Кондаков. - 2-е изд. - М.: Наука, 1975. — 719 с.

УДК 338.33

Д.М. УЛЬМАСКУЛОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ И ВИДОВ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Развитое рыночное хозяйство прошло через множество этапов, на каждом из которых были самые разнообразные сочетания специализации и диверсификации производства. Наиболее осязаемое развитие процесс диверсификации получил в большинстве стран в середине 50-х гг. 20 века, когда впервые дало о себе знать (с разной остротой в отдельных странах) относительное исчерпание внутренних источников роста эффективности производства. Диверсификация развивалась в промышленности, на транспорте, финансовой сфере США, стран Западной Европы, Японии.

Следует признать, что диверсификация не представляет собой застывшую форму обобществления труда. Она претерпевает систематические изменения в

силу внутренней логики и воздействия внешних условий, определяющих развитие на микро- и макроэкономическом уровнях. Об этом можно судить по данным таблицы 1, в которой представлена эволюция диверсификации производства.

На всех исторических этапах, а на современном, особенно, для диверсификации характерны динамичность протекающего процесса, непрерывное изменение ее видов, направлений, переход к более сложным формам, порождаемым глубинными изменениями в общественном производстве, сдвигами в структуре производительных сил и потребностей. Особый динамизм процессу придает научно-техническая революция (НТР).

Везде, где разворачивается соперничество за снижение издержек производства, повышение качества и максимизацию прибыли, НТР выступает не только действенным средством диверсификации, но и ее мощнейшим катализатором. Столь универсальное влияние НТР объясняется ее непосредственной связью с процессом развития производительных сил. НТР становится условием существенного качественного изменения производства, совершенствования производительных сил и производственных отношений, создания адекватных их уровню форм организации производства.

Таблица 1

Эволюция диверсификации

Эпохи исторического развития	Экономические предпосылки	Средства достижения целей производства	Преобладающая форма организации	Последствия
Эпоха массового производства (до конца 20-х гг.)	Концентрация производства и централизация капитала.	Создание товара для рынка. Снижение издержек производства.	Специализация производства («чистые отрасли»)	Создание товарных рынков.
Эпоха массового сбыта (до середины 50-х гг.)	Концентрация производства и децентрализация капитала в границах отраслей.	Манипулирование набором товаров, используемых в определенной области.	Горизонтальная интеграция. Продуктовая (товарная) диверсификация (набор продуктов).	Преодоление границ товарных рынков.
Конец 60-х—начало 70-х гг.		Манипулирование набором отраслей (производство технологически взаимосвязанной продукции).	Вертикальная интеграция. Отраслевая диверсификация (набор отраслей).	Отраслевые рынки.

Постиндустриальное общество (с середины 50-х годов).	Перенакопление капитала в границах отраслей.	Перелив капиталов в другие отрасли, сферы деятельности. Манипулирование набором отраслей и сфер деятельности. Производство товаров, имеющих целевое назначение.	Многоотраслевая диверсификация (набор отраслей и сфер деятельности).	Преодоление границ отраслевых рынков. Национальные рынки.
	Перенакопление капитала в отдельных странах.	Экспорт капиталов в другие страны путем рассредоточения воспроизводственного цикла. Регулирование мирохозяйственных связей.	Географическая диверсификация (набор стран).	Преодоление границ национальных рынков. Региональные рынки.
	Критическая масса объемов производства в глобальном масштабе. Конкуренция между фирмами, деятельность которых оптимизирована в глобальном масштабе. Мировая конкуренция.	Оптимизация прибыльности в пределах деятельности. Глобальная оптимизация и стратегия.	Интернационализация производства. Глобальное управление деятельностью. Глобальная диверсификация.	Эффект мультипликации на мировом уровне. Мировой рынок.

В таблице 2 названы факторы, влияющие на динамику диверсификации производства. Показано также, какая часть динамики диверсификации производства определяется каждым из факторов, указанных в таблице. Данные можно положить в основу краткой характеристики всех составляющих динамики процесса.

Таблица 2.

Факторы, влияющие на динамику диверсификации производства

№	Факторы диверсификации производства	Средняя оценка веса фактора (%)	Коэффициент вариации (%)	Ранжирование
1	Факторы вероятности	68		
1.1	Количество и качество дивфонда	33	3	1-1
1.2	Объем спроса	14	27	3-3
1.3	Количество и качество рабочей силы	17	3	2-2
1.4	Другие факторы	4	39	4-9
2	Факторы результативности	32		
2.1	Связь с традиционным производством	10	6	2-5
2.2	Норма прибыли	7	17	4-7
2.3	Масштаб производства и деятельности	6	25	5-8
2.4	Конкурентоспособность	8	12	3-6
2.5	Законодательно-институциональные и другие факторы	12	4	1-4
2.6	Научно-технический прогресс	4	33	6-9

Прежде чем перейти далее от классификации факторов диверсификации производства и ее видам, обратим еще раз внимание на диверсификацию как основную форму организации производства. Более подробно об этом можно прочесть в работе «Экономики предприятия» [1]. Авторы данной работы к современным формам организации производства относят: концентрацию, кооперирование, специализацию и диверсификацию.

Любое предприятие начинает свою деятельность как небольшое и как правило узкоспециализированное предприятие с ограниченным ассортиментом продукции. В ходе развития оно постоянно сталкивается с такими проблемами, как недостаточность собственных средств и уязвимость своих конкурентных позиций на рынке. Поэтому в первые годы существования усилия предприятия всегда направлены на увеличение объемов продаж в своем сегменте рынка, максимальное расширение потребительской базы.

Предприятие, концентрирующееся на одном виде деятельности всегда подвержено риску узкой специализации. Любая стагнация отрасли, увеличение конкурентного давления внутри нее, изменения в потребностях потребителей, появление товаров-заменителей или технологические нововведения могут существенно подорвать позиции узкоспециализированного предприятия, а иногда и просто уничтожить его. Зарубежный опыт показывает, что фирмы и корпорации, которые долгое время удерживают свои позиции на рынке, должны постоянно расти, чтобы выжить.

Существуют два базовых направления роста на корпоративном уровне: концентрация в одной отрасли и диверсификация в другие отрасли. *Диверсификация* - это распространение хозяйственной деятельности на новые сферы (расширение ассортимента производимых изделий, видов услуг, географических направлений бизнеса и т.д.). Чаще всего ее связывают с проникновением предприятий в отрасли, не имеющие прямой производственной связи или функциональной зависимости от основной деятельности. В результате диверсификации предприятия превращаются в сложные многоотраслевые комплексы.

Различают следующие виды диверсификации: связанная и несвязанная (конгломератная), последнюю еще называют латеральной. В свою очередь, связанная диверсификация бывает вертикальной или горизонтальной (рис.1).

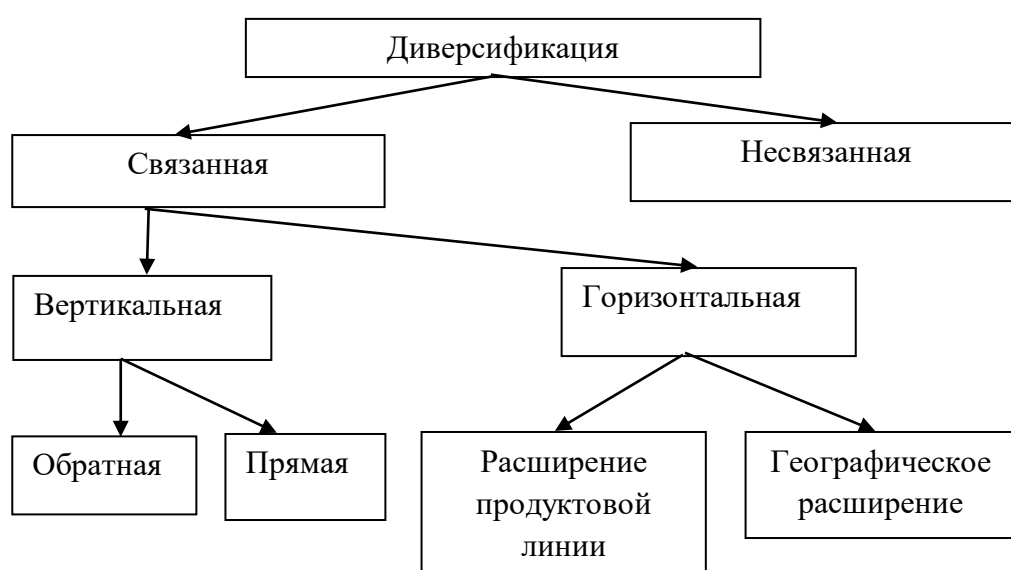


Рис. 1. Виды диверсификации

Несвязанная диверсификация – это охват таких направлений деятельности, которые не имеют прямой (непосредственной) связи с основной деятельностью предприятия.

Основным критерием определения типа диверсификации является принцип слияния: при функциональном слиянии объединяются предприятия, связанные технологией производства; при инвестиционном слиянии объединение происходит без производственной общности предприятий.

Вертикальная интеграция - это процесс приобретения или включения в состав предприятия новых производств, входящих в технологическую цепочку выпуска старого продукта на ступенях до или после производственного процесса. При этом возможны разные типы вертикальной интеграции:

- полная интеграция производственной деятельности; частичная интеграция, когда часть продукции изготавливается на предприятии, а часть - закупается у других предприятий;

- квазиинтеграция - создание альянсов между компаниями, заинтересованными в интеграции без перехода прав собственности.

Чаще всего такая интеграция реализуется в двух основных формах, которые характеризуют направленность интеграции и положение предприятия в производственной цепочке: интеграция «назад», или обратная интеграция; интеграция «вперед», или прямая интеграция. При обратной интеграции предприятие присоединяет функции, которые ранее выполнялись поставщиками, т.е. приобретает или устанавливает контроль над источниками сырья, производством комплектующих, полуфабрикатов. Целью такой интеграции может быть защита стратегически важного источника сырья либо доступ к новой технологии, важной для базовой деятельности. При прямой интеграции предприятие присоединяет функции, выполняемые ранее дистрибьюторами, т.е. приобретаются транспортные, сервисные службы, каналы сбыта и другие службы, связанные с основной деятельностью.

Вертикальная интеграция типична для металлургической, химической, нефтехимической, целлюлозно-бумажной промышленности. В целом она обеспечивает рост прибыли за счет синергизма при совместном использовании ресурсов и взаимодействии различных подразделений предприятия. В процессе интеграции возможно повышение технологического уровня производства, снижение транзакционных издержек, получение доступа к источникам сырья и т.д.

Наиболее ярким российским примером вертикальной интеграции является нефтяной комплекс, в процессе реструктуризации которого было принято решение об образовании вертикально интегрированных нефтяных компаний, охватывающих все стадии добычи и переработки нефти и сбыта нефтепродуктов - от геологоразведки до продажи бензина на бензоколонках. В последние годы процессы вертикальной интеграции развиваются в алюминиевой, лесной промышленности.

Библиографический список

1. Экономика предприятия / под ред. Б.И. Чайкина и В.Ж. Дубровского – Екатеринбург : УрГЭУ, 2002. – 505 с.

УДК 338

А. Р. ХАЛИКОВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

МЕТОДИКА ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТОРГОВО-СЕРВИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что на многих крупных предприятиях нет эффективно функционирующей системы совершенствования экономической безопасности, теоретической базы, что существенно снижает эффективность их функционирования и обуславливает существующий сейчас большой спрос на научные разработки в области проблем обеспечения экономической безопасности. Таким образом, можно сделать вывод о том, что данная проблематика имеет актуальность не только для экономической науки в условиях слабой разработанности и изученности вопросов экономической безопасности предприятий, но и для практики работы предприятий.

Управление экономической безопасностью предприятия предполагает выявление опасных угроз, определение структуры и функций подразделений, обеспечивающих предотвращение этих угроз и создание системы прогнозирования, оперативного планирования вопросов экономической безопасности.

Система оценки и анализа экономической безопасности включает в себя совокупность последовательных, взаимосвязанных между собой блоков, этапов деятельности, систематизированных и приспособленных (сориентированных) к этим задачам методик, методов, моделей, дающих возможность выявить, оценить и уменьшить воздействие хозяйственного риска до приемлемого уровня с минимальными затратами корпоративных ресурсов.

Объектом исследования является ООО "Автофорум" - официальный дилер компании Renault в Уфе по продаже и обслуживанию автомобилей Renault. Предприятие ведет свою деятельность с апреля 2004 г. В 2008-2010 гг. ООО "Автофорум" получил статус Лучшего дилера Renault в России. Общий годовой план продаж на 2011 г. составляет 2880 автомобилей. В планах компании строительство нового салона на юге г. Уфа в соответствии со всеми дилерскими стандартам. На сегодняшний день идет разработка проекта и поиск земельного участка.

Из анализа баланса предприятия ООО «Автофорум» следует, что на начало 2009 г. валюта баланса составила 230950 тыс. руб., а на конец 2009 г. она составила 240641 тыс. руб., идет увеличение на 9691 руб. (на 4,2%), на конец 2010 г. валюта баланса составила 367591 тыс. руб. и увеличилась на 126950 руб. (на 52,7%).

За периоды 2009 г. и 2010 г. идет увеличение валюты баланса, что говорит о положительной тенденции, которая свидетельствует об увеличении

организацией хозяйственного оборота и ее платежеспособность. При этом самое сильное увеличение на период 2010 г. наблюдается по состоянию на 30 июня 2010 г. (на 87256 тыс. руб. по сравнению с 1 кварталом 2010 года). В активе это увеличение вызвано увеличением финансовых вложений на 50357 тыс. руб., а в пассиве – увеличением заемных средств на 63648 тыс. руб.

Рост стоимости имущества в 2009 г. происходит в основном за счет роста оборотных активов на 10893 тыс. руб. или на 5,17%. Но так же наблюдается уменьшение внеоборотных активов, они сократились на 1202 тыс. руб. или на 5,9%.

В целом по предприятию все показатели рентабельности уменьшаются за 2009 год, что говорит о неэффективной работе предприятия. В 2010 году наблюдается незначительный рост по всем показателям, и это неплохая тенденция.

Мной предлагается методика оценки экономической безопасности на основе показателей деятельности торгового предприятия ООО «Автофорум» для проведения анализа создавшейся ситуации по четырем направлениям: производственная активность, финансовое состояние, социальное развитие, рыночные показатели.

В графе “Удельный вес” руководитель (консультант) на основании собственной оценки проставляет степень влияния каждого показателя на соответствующее направление, так называемый коэффициент относительной важности. “Оценка” вычисляется как произведение оценки по шкале и удельного веса.

Процедура применения методики экспресс-оценки состояния экономической безопасности включает в себя следующую последовательность:

Таблица 1

Оценка показателей производственной активности

Показатели производственной активности (ПА)	Удельный вес	Шкала (баллы)										Оценка	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1. Динамика уровня производительности труда	0,3				*								1,2
2. Динамика уровня обновления ассортимента	0,15						*						0,9
3. Затраты на инновации	0,15					*							0,75
4. Динамика объема продаж	0,3				*								1,2
Суммарная оценка	1												4,05

Таблица 2

Оценка показателей финансового состояния

Оценка рыночных показателей

Характеристики рыночных показателей (РП)	Удельный вес	Шкала										Оценка
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1.Наличие стратегического плана развития	0,40								*			3,2
2. Доля рынка продаж (%)	0,30								*			2,4
3. Оборот	0,15								*			1,2
4.Доля денежных средств в обороте (%)	0,15								*			1,2
Суммарная оценка	1											8



Рис. 1. Совокупная оценка состояния экономической безопасности

Для расчета совокупной оценки состояния экономической безопасности (ОСЭБ) по показателям деятельности следует рассчитать среднеарифметическое значение от полученных оценок по каждому выбранному направлению:

$$\text{ОСЭБ} = (\text{ПА} + \text{ФС} + \text{СР} + \text{РП}) / 4 = 25,92 / 4 = 6,5$$

- 0 – 6,4 – зона критического состояния, в которой опасность реальна для предприятия в силу недостаточности параметров показателей деятельности и требует немедленного принятия корректирующих мер;

- 6,4 – 8 – зона допустимого риска, в которой данный вид деятельности сохраняет свою целесообразность, но требует внимательного отслеживания существующих угроз;

- 8 – 10 – безрисковая зона, которая отражает благополучную картину состояния предприятия с достаточной проработкой показателей направлений деятельности.

Из анализа экономической безопасности следует, что предприятие находится в зоне допустимого риска, в которой данный вид деятельности сохраняет свою целесообразность, но требует внимательного отслеживания существующих угроз.

Социальная ответственность бизнеса, на мой взгляд, как раз состоит из следующих частей:

- производственная активность;
- финансовое состояние;
- социальное развитие.

Все эти части формируют рыночный показатель.

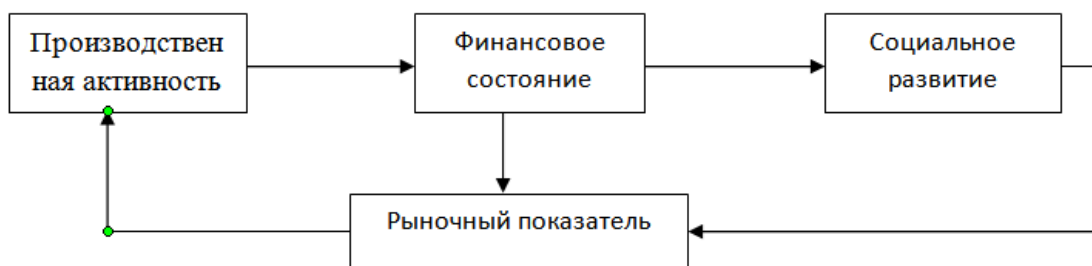


Рис. 2. Социальная ответственность бизнеса

Результативность производственной активности прямо влияет на финансовое состояние (или предприятие прибыльно и наращивает капитал, или не рентабельно, идёт к банкротству). Исходя из этого, у предприятия имеются финансовые средства для собственного использования или нет. В отношении социального развития это будет выражаться в том, что каждую часть имеющихся собственных финансовых средств руководство предприятия выделяется на социальные нужды работников, обеспечивая этим социальные гарантии, условия труда и оплаты и т.п.

Таким образом, производственная активность влияет, в конечном счете, на социальное развитие, что в свою очередь отражается на приверженности работников данному предприятию. Это в свою очередь, влияет на их производительность.

Таблица 5

Совершенствование показателей производственной активности

Показатели производственной активности (ПА)	Фактическая	Предлагаемая
1. Динамика уровня производительности труда	0,4	0,5
2. Динамика уровня обновления ассортимента	0,15	0,05
3. Затраты на инновации	0,15	0,05
4. Динамика объема продаж	0,3	0,4

Динамика уровня обновления ассортимента. В обновлении ассортимента нет необходимости, так как продукция продаваемая предприятием - автомобили марки Renault - пользуется большим спросом и зарекомендовала себя на рынке среди покупателей, имеет достаточную информацию в виде официального сайта, рекламы в массовых средствах информации.

Затраты на инновации. Предприятие проводит производственное обучение после 2 лет работы, так же есть программы обучения вождению за счёт дилера.

Динамика объёма продаж. Увеличение будет происходить за счёт квалифицированного персонала, повышения заработной платы, увеличения количества дней и часов.

Динамика уровня производительности труда. Увеличение происходит за счёт динамики объёма продаж, затрат на инновации и динамики уровня обновления

Библиографический список

1. Архипов А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения / А.Архипов, А.Городецкий, Б.Михайлов // Вопросы экономики. – 2009.- № 6.
2. Басалай С. В. Построение системы управления рисками для повышения экономической безопасности // Микроэкономика. - 2010. - № 2.
3. Грунин О., Грунин С. Экономическая безопасность организации-СПб.: Питер,2008. – 160с.
4. Светлаков А. Г. Экономическая безопасность. - М: ИНФРА-М, 2009.

УДК 332

О.Ю. ХАНОВА, Р.М. ФАХРЕТДИНОВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

Одним из вариантов формирования стратегии социально-экономического развития регионов в условиях изменения внешней среды является кластерный подход.

Кластерный механизм достаточно хорошо согласуется с характером конкуренции и источниками достижения конкурентных преимуществ, кроме того охватывает важные связи между отраслями, маркетинг, понимание требований заказчиков, распространение технологий, навыков и информации. Кластер представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих,

специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, ВУЗов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Взаимодействие предприятий и организаций, входящих в кластер, представляет собой симбиоз кооперации и конкуренции, т.е. происходит постоянный обмен кадрами, инновациями, технологиями, осуществляется совместное использование инфраструктуры, услуг и рекламно-маркетинговое продвижение.

Основой функционирования кластера является ромб Портера. Комплекс взаимодействий, предусмотренный в этом ромбе, определяет эмерджентность и базирующуюся на ней конкурентоспособность кластера. Условия производства создаются за счет удачного сочетания природных и человеческих ресурсов, ресурсов капитала, физической, административной и научно-технологической инфраструктуры. Эти условия выступают фундаментом факторов специализации и качества. [2]

В мировой практике существует несколько моделей формирования кластеров (американская, итальянская, южно-корейская, финская, индийская, китайская, японская). В американской модели кластеры создаются на базе согласованных решений передовых корпораций, что требует развитой конкурентной среды и инфраструктуры. Кроме того важна территориальная близость участников интегрирующих ресурсы отдельных отраслевых групп. Опыт североитальянских национальных крупных промышленных предприятий доказывает возможность (с помощью налоговых льгот) создания сети малых и средних предприятий позволяющей минимизировать издержки производства и реализации диверсифицированной конечной продукции в обувной, текстильной и автомобильной промышленности. Финская модель характеризуется высокой интернационализацией бизнеса и специализацией на наукоемкие производства. В Южной Корее инициатором формирования кластера явилось государство, которое на начальном этапе помогало национальным производственным группам, осваивающим создание наукоемкой продукции. В Индии развитие кластеров на стартовом этапе происходило за счет прямых инвестиций зарубежных партнеров. Китайская модель сочетает механизмы свободных экономических зон и централизованного государственного управления, обеспечивших приток иностранных инвестиций и бюджетных средств в развитие объектов инфраструктуры.

В научных трудах, кластер как объект исследования динамики экономического развития региона, может рассматриваться с позиций комбинации «пакетного подхода» к решению задач, связанных с организацией кооперационного взаимодействия малых, средних и крупных предприятий (во взаимосвязи таких форм, как передача или аренда помещений; льготное кредитование переоборудования и дополнительного оборудования производства; поставки оборудования по лизингу/франчайзингу, поддержка инновационной деятельности и технологического трансфера; обучение,

консультационное сопровождение и т.п.) с получающими специальную поддержку приоритетами, обозначенными в рамках национальной промышленной политики.[2]

Кластерный подход становится основой экономической политики многих стран. Для этого на уровне стран и регионов создаются специальные департаменты (советы, агентства) по делам кластеров, которые проводят главным образом информационно-аналитическую работу, а также координируют образовательные программы всех уровней с потребностями соответствующих кластеров.

Проблема создания инновационных кластеров актуальна для многих регионов России. Проводится работа по формированию подобных кластеров на основе Нижнекамского нефтехимического комбината, автомобилестроительного кластера в Поволжье. Существует положительный опыт создания кластеров в Новосибирской, Томской и Свердловской областях, горнопромышленного кластера Мурманской области, Нижегородского промышленного кластера.

В Республике Башкортостан также сделаны первые шаги по формированию гибридной (территориально-отраслевой) структурной организации производительных сил и организации капитала. Правительство республики в качестве «пилотных» проектов приняло решение о создании энергомашиностроительного кластера и кластера индустриального обеспечения туризма. В 2011г. планируется создать научно-производственный кластер наноматериалов, Биофармацевтический кластер и т.д.[1]

Процесс формирования кластеров как в республике Башкортостан, так и в других регионах, сопряжен с рядом проблем, таких как: дефицит специалистов имеющих навыки работы в венчурном бизнесе; недостаточная проработка инновационных идей в виде проектов адаптированных к внедрению в производство; отсутствие в регионе системы маркетинга инноваций, способствующей не только выявлению потребностей всех отраслей экономики, но и продвижению инновационных продуктов; ограниченность доступа малых предприятий к объектам имущества и земельным участкам; дорогостоящие кредиты; сложность участия в процедурах государственных закупок; отсутствие налоговых льгот для предприятий малого и среднего бизнеса; слабое развитие транспортных коммуникаций и в целом инфраструктуры.[3]

Для обеспечения условий эффективного функционирования региона необходимо разработать комплексную стратегию развития экономики РБ на основе кластерного подхода, включающую кластерную политику, придерживаясь оптимального сочетания мер государственного регулирования инновационного развития и методов частно-государственного партнерства. В рамках сформулированной цели должны быть решены следующие задачи:

- формирование благоприятной среды для генерации знаний, через выделение приоритетов в развитии и расширении форм финансирования науки, расширении интеграции научных и образовательных учреждений;

-обеспечение условий воспроизводства кадрового потенциала региональной научной сферы, в том числе за счет повышения уровня оплаты труда;

-организация в регионе системы «маркетинга инноваций», способствующих выявлению потребностей в инновационных продуктах и их продвижению как на внутреннем, так и на внешнем рынках;

-формирование механизмов защиты интеллектуальной собственности путем создания региональной системы учета и контроля использования прав на результаты научной деятельности;

-развитие инновационной инфраструктуры региона посредством создания системы технопарков, развития механизмов венчурного финансирования, государственной поддержки инновационных компаний на начальных этапах деятельности, страхования рисков венчурных компаний при осуществлении прямых инвестиций, поддержка импорта высокотехнологичного оборудования.

Преимущества кластерного подхода анализе развития региона для органов власти состоят в том, что он позволяет, во-первых, комплексно рассматривать ситуацию в группе взаимосвязанных предприятий, относящихся к разным отраслям; во-вторых, использовать инициативы лидеров бизнеса с целью повышения эффективности осуществления промышленной политики.

Библиографический список

1. Г.Багаев Кластерная политика Республики Башкортостан.// Инновационный Башкортостан. - 2011.- №1.(8). - С.18-20.

2. Т.К. Ивашкова Движущие силы и стадии экономического развития региона / Т.К. Ивашкова // Транспортное дело России. – 2009. – №4. – С.71-73

3. М.М. Мулюков Республике нужны венчурные капиталисты// Инновационный Башкортостан. – 2011. -№1(8).- С.8- 11.

УДК 338.45

Г.Р. ФАХРЕТДИНОВА, Т.М. ФАХРЕТДИНОВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РФ

Структурные преобразования в экономике России, за последние 20 лет, сопровождались такими процессами как деиндустриализация экономического комплекса, разрушение достигнутого уровня технико-технологического и инфраструктурного обустройства многих межотраслевых комплексов. В большей степени в результате рыночных реформ пострадала наука. Исследуя индекс инновационности российской экономики, специалисты ИНП РАН

пришли к выводу, что при сохранении существующих отношений между наукой, бизнесом и государством переход к новой экономике проблематичен в ближайшие 25-30 лет[3]. Следовательно, существует угроза возможности реализации научно-технического, человеческого и ресурсного потенциала страны, в случае отсутствия отлаженного взаимодействия промышленной, конкурентной и научно-технической политики, как механизма стратегии повышения конкурентоспособности промышленности на основе упреждающего инновационного развития. Данная стратегия предполагает концентрацию усилий государства, бизнеса и науки на обеспечение условий для технологических прорывов существующих и потенциально перспективных макротехнологиях. По мнению Попадюк Т.Г. под макротехнологией на производственно-технологическом уровне понимается комплекс технологически взаимосвязанных производств различных отраслей промышленности по созданию конечной высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью. Макротехнология на организационно-хозяйственном уровне представляет собой форму организационной интеграции, включающую в себя целый спектр координационных механизмов от контрактных связей до стратегических альянсов, сетевых объединений и других интеграционных структур. Вышеназванная стратегия, во-первых, основывается на технологическом подходе к научно-техническому развитию и эффективном взаимодействии между наукой и реальной экономикой, во-вторых, в качестве объекта инновационной деятельности выдвигает макротехнологии, в-третьих, соответствует требованиям новой экономики, в-четвертых, базируется на технологиях форсайта с учетом циклических закономерностей динамики инноваций[1].

Опыт развитых рыночных стран демонстрирует, что, конкурентная среда в экономике поддерживается государством. Однако в РФ современная государственная конкурентная политика пока еще слабо способствует повышению конкурентоспособности. Во-первых, отсутствует тесная связь с решением задач инновационного развития страны и тем более - задач новой экономики. В настоящее время конкурентоспособными в российской экономике являются предприятия добывающих отраслей промышленности, продукция этих отраслей востребована рынком, хотя предприятия этих отраслей имеют низкий технологический уровень и высокую степень физического износа оборудования. Во-вторых, в связи с интенсификацией процессов глобализации трансформируется понятие внутреннего и внешнего рынка. На российском рынке все интенсивнее укрепляются транснациональные компании с принципиально иным рыночным опытом и потенциалом, что означает ухудшение условий производства и прибыльности для отечественных производителей. Кроме того, в условиях высокотехнологичного производства успешная конкуренция на внешнем рынке требует активной государственной поддержки. В условиях усиливающейся открытости российского рынка значимость этих проблем будет возрастать. Экономисты в научных трудах

высказываются о том, что силами только конкурентной политики невозможно осуществить коренное техническое перевооружение российской промышленности и ее структуризацию. Для решения задач, стоящих перед российской промышленностью, важно использование опыта антимонопольного регулирования, накопленного в развитых странах. Монополизм и концентрация производства являются наследственными для российской экономики, что необходимо учитывать в процессе формирования своих промышленных лидеров. Анализ состояния экономики России свидетельствует об усилении процессов экономической концентрации, что обусловлено продолжением формирования и одновременно диверсификации крупных финансово-промышленных групп, оптимизацией инвестиционных портфелей банков, продажей крупных пакетов акций в процессе приватизации и другими факторами. В ходе сравнения положительного эффекта от концентрации с ее негативными последствиями для конкуренции следует обратить внимание на то, что стратегически для России повышение конкурентоспособности национальной промышленности связывается с выводом на внешний рынок высокотехнологичной продукции. Модернизация промышленности требует поддержки наукоемких отраслей обрабатывающей промышленности при активной регулирующей роли государства. Необходимо задействовать инструментарий промышленной политики для того, чтобы Россия интегрировалась в мировую экономику как страна с высоким научно-технологическим потенциалом.

Вместе с тем, промышленная политика предполагает неконкурентный способ распределения ресурсов. Данное противоречие находит конструктивное разрешение при выборе приоритетов политики при решении конкретных задач продвижения российских макротехнологий на мировой рынок. Однако возможности конкурентной политики в России значительно ограничены, что обусловлено неразвитостью рынка капиталов и недостатком инвестиционных ресурсов. Кроме того, эффективность мероприятий конкурентной политики во времени характеризуется определенной двойственностью. С одной стороны, с помощью инструментов этой политики можно достаточно быстро разрушить монопольную структуру, но созидательная сила конкурентной политики проявляется с большим временным лагом. Мировой опыт доказывает, что развитые страны модернизировали свою национальную промышленность в основном за счет мер промышленной политики. Эффективность и способность промышленной политики в решении задач новой экономики и создании фундамента конкурентоспособности во многом зависит от понимания ее возможностей и ограничений. Для устранения предпосылок формирования дисбалансированной структуры экономики, необходима обоснованность методологических принципов промышленной политики: применение единого подхода ко всем хозяйствующим субъектам в рамках макротехнологии, независимо от ее организационных форм; функциональное предназначение всех компонентов промышленной политики (организационных,

институциональных, экономических, правовых механизмов) в зависимости от задач, решаемых на соответствующем этапе развития[2].

Современная промышленная политика, являясь составной частью стратегии экономического развития, ориентирована также на решение тактических проблем промышленного развития. Вместе с тем существует проблема согласованности текущих задач со стратегическими целями развития промышленности страны, к примеру, конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, чья инновационная деятельность основана на использовании зарубежных технологий, выше, чем на предприятиях, ориентирующихся на развитие собственных наукоемких производств. Это противоречие может быть преодолено за счет поэтапной реализации предлагаемой стратегии. Во-первых, повышение конкурентоспособности в тех отраслях, где у России слабо развит исследовательский и технологический потенциал, осуществимо при модульном использовании передовых зарубежных промышленных технологий. Во-вторых, в тех отраслях, где у нас накоплен высокий научный потенциал, инструменты промышленной политики должны способствовать привлечению инвестиционных ресурсов для тиражирования инноваций.

Барьером на пути реализации неблагоприятного для России сценария должна стать тесная корреляция во многих аспектах задач промышленной политики и государственной научно-технической политики в форме доведения прорывных технологий до стадии коммерческого использования. В число объектов научно-технической политики попадает промышленный сектор экономики, представленный множеством хозяйствующих субъектов различных форм собственности, соответственно разного технико-технологического уровня и различных масштабов хозяйствования. Более того, задачей государственной научно-технической политики становится стимулирование выхода фирм с новой продукцией на рынок, что способствует перерастанию научно-технической в инновационную политику. В условиях, когда экономический рост отождествляется только с научно-техническим прогрессом и интеллектуализацией основных факторов производства, когда производство, распределение и использование знаний и информации становятся главными условиями устойчивого экономического развития, центральной составляющей промышленной политики становится ее инновационное наполнение, позволяющее развивать макротехнологии как высокотехнологичные объекты инновационной деятельности. Следовательно, задачи инновационного развития сегодня должны комплексно решать промышленная, научно-техническая, конкурентная политики через их комплиментарное взаимодействие по поддержке макротехнологий. Современный этап в большей степени, характеризуется активным процессом разработки и реализации промышленной политики не на уровне страны в целом, а на уровне регионов, особенно тех, где исторически сосредоточены предприятия ОПК. В этих регионах активизировался процесс взаимодействия властных органов всех уровней и хозяйствующих субъектов по поводу создания высокотехнологичного,

интеллектуального ядра промышленности. Таким образом, промышленная политика может способствовать решению главной задачи, возложенной на нее в новой экономике, - поднять традиционную индустрию на новый технологический уровень и подготовить условия для участия в конкуренции на мировом рынке в условиях нарастающей глобализации. Научно-техническая политика, вовлекая в сферу своей деятельности промышленность регионов, должна обеспечивать доведение прорывных исследований до производства. Реализация концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года требует, чтобы антикризисные стабилизационные меры не противоречили долгосрочным мерам конкурентной, промышленной, научно-технической политики, направленные в целом на формирование экономической системы постиндустриального общества.

Библиографический список

1. Попадюк Т.Г. Стратегия повышения конкурентоспособности промышленности в новой экономике на основе развития макротехнологий – Вестник Государственного университета управления, 2009, № 8.
2. Попадюк Т.Г. Оценка потенциала конкурентоспособности промышленности – Вопросы статистики, 2009, № 10.
3. Дикарева В.А. Национальная инновационная система – потенциал развития инновационных процессов в России // Финансы и бизнес. – 2008. – № 4.

3. Финансы

УДК 336.77

Э. И. АБДЮКОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ФИЛОСОФИЯ ВОЗМОЖНОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МЕРЫ ПОТРЕБНОСТИ РЕГИОНА В КРЕДИТНЫХ УСЛУГАХ

Кредитная система присуща любой экономике, но только в рыночной экономике она приобретает роль главного звена, обеспечивающего деятельность непрерывного развития капиталистических отношений. Поэтому банки как центры взаимодействия по кредитным отношениям играют центральную роль в этой системе.

По российскому законодательству, банк определяется как кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции:

- привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц;
- размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях *возвратности, платности, срочности*;

- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Как любая организация, банк в рыночных условиях можно рассматривать как предприятие, которое является самостоятельным хозяйствующим звеном, имеет юридические права, производит своеобразный продукт банковской деятельности, продает его, оказывает финансовые услуги. Деятельность банков осуществляется на принципах окупаемости, покрытия своих расходов доходами от проведения банковских операций, сделок и создания определенной прибыли.

Центральное место коммерческих банков в кредитной системе государства определяется огромным объемом контролируемых ими ресурсов, уникальным сочетанием операций и услуг, которые обеспечивают банкам неразрывную и постоянную связь со всеми звеньями воспроизводственного процесса. По разнообразию активных операций, т.е. размещению привлеченных ресурсов, коммерческие банки не имеют себе равных в кредитной системе. Среди заемщиков коммерческих банков находятся предприятия всех отраслей экономики. Значение среднесрочных и долгосрочных, а также пролонгированных краткосрочных ссуд постоянно растет. Другой важный сдвиг в кредитных операциях коммерческих банков – расширение операций по кредитному обслуживанию населения: предоставление кредитов на покупку в рассрочку товаров длительного пользования и ипотечных ссуд на приобретение жилья.

Банки являются собирателями временно свободных денежных ресурсов для их последующего направления тем хозяйствующим субъектам, которые нуждаются в дополнительных ассигнованиях. Собранные по крупницам временно свободные денежные средства как мелкие денежные потоки превращаются банками в огромные потоки денежных ресурсов. Их концентрация, направление на удовлетворение потребностей производства и обращения сверх имеющихся в их распоряжении источников составляет важнейший атрибут их соприкосновения и взаимодействия с экономической средой. Аккумулируемые банками денежные средства, их последующее перераспределение дают возможность не только поддержать непрерывность производства и обращения продукта, но и ускорить воспроизводственный процесс в целом.

Упорядочение и рационализация денежного оборота достигается не только вследствие расчетов, организуемых банком, внедрения наиболее совершенных и экономичных форм платежей, но и посредством более рационального использования ресурсов предприятия. По денежным средствам, помещенным в банк, предприятия и граждане могут получать определенный процент по вкладам, бесплатные другие услуги. В целом банки могут выполнять по поручению клиента работу по управлению денежными и материальными средствами. Деньги, находящиеся в банке, не просто хранятся на счетах, они совершают кругообращение, позволяющее получить дополнительную прибыль, как их владельцам, так и кредитному учреждению.

Влияние роли банка на общеэкономические показатели можно проследить на примере его деятельности в области кредитования хозяйства. Объем этой деятельности не дает полной картины назначения банков. Так, в период экономических кризисов потребность в кредитах значительно возрастает. Предприятия чаще испытывают острые финансовые затруднения, взаимные неплатежи по самым различным причинам достигают колоссальных размеров, вызывают резкое увеличение потребности в кредите как платежном средстве. В этих условиях полное удовлетворение банками потребности предприятий в дополнительных платежных средствах было бы ошибочным.

Опыт показывает, что в период экономических кризисов резко возрастают кредитные риски. Рост кредитов ни только не сопровождается их адекватным возвратом, но, напротив, вызывает значительный рост просроченных платежей по ссудам, приводит к росту убытков от кредитных операций. Именно в этой связи в период кризиса банки, несмотря на значительный рост спроса на кредит, сокращают объемы своих кредитных операций. Снижение объемов производства неизбежно сопровождается и сокращением объема кредитных вложений.

Коммерческие банки работают на прибыль, чаще всего выступающие как акционерные, паевые, кооперативные, частные банки. Общественное назначение данного типа банков проявляется в том смысле, что они работают не ради своей собственной прибыли, а, прежде всего ради прибыли их клиентов. Не надо забывать, что банки возникли вследствие определенного общественного интереса — заинтересованности хозяйства в функционировании особого института, удовлетворяющего потребности в платежах и ресурсах, сохранности капиталов. Рожденные интересами народного хозяйства, банки изначально обязаны осуществлять деятельность в соответствии с общественными интересами. Попытка проводить политику, не отвечающую общественным потребностям и интересам, всегда приводила к падению банков, их уходу с экономической арены. В распоряжении государства (правительства) всегда находились инструменты, с помощью которых банки лишались лицензий, их деятельность постепенно свертывалась.

Большое воздействие на данный процесс оказывает сложившийся менталитет, представление банкиров об общественных ценностях и долге. Чем быстрее в сознании банкиров утверждается идеология деятельности, направляемая на удовлетворение потребностей их клиентов, тем в большей степени сказывается их позитивная роль в общественном развитии. Важно при этом не забывать, что банк — это не политический орган, а экономическое предприятие, он не может заниматься благотворительной деятельностью, деньгами своих вкладчиков он не имеет права покрывать убытки несостоятельных заемщиков. Из всего спектра потребностей хозяйства банк как общественный институт обязан выбрать те из них, которые при его активной поддержке позволят получить большую прибыль, повысить рентабельность, как предприятия-заемщика, так и себя самого.

Одной из важных функций коммерческого банка является посредничество в кредите, которое они осуществляют путем перераспределения денежных средств, временно высвобождающихся в процессе кругооборота фондов предприятий и денежных доходов частных лиц. Особенность посреднической функции коммерческих банков состоит в том, что главным критерием перераспределения ресурсов выступает прибыльность их использования заемщиком. Перераспределение ресурсов осуществляется по горизонтали хозяйственных связей от кредитора к заемщику, при посредстве банков без участия промежуточных звеньев в лице вышестоящих банковских структур, на условиях платности и возвратности. Плата за отданные и полученные займы средства формируется под влиянием спроса и предложения заемных средств. В результате достигается свободное перемещение финансовых ресурсов в хозяйстве, соответствующее рыночному типу отношений.

Вторая важнейшая функция коммерческих банков – стимулирование накоплений в хозяйстве. Коммерческие банки, выступая на финансовом рынке со спросом на кредитные ресурсы, должны не только максимально мобилизовать имеющиеся в хозяйстве сбережения, но и сформировать достаточно эффективные стимулы к накоплению средств на основе ограничения текущего потребления. Стимулы к накоплению и сбережению денежных средств формируются на основе гибкой депозитной политики коммерческих банков. Помимо высоких процентов, выплачиваемых по вкладам, кредиторам банка необходимы высокие гарантии надежности помещения накопленных ресурсов в банк.

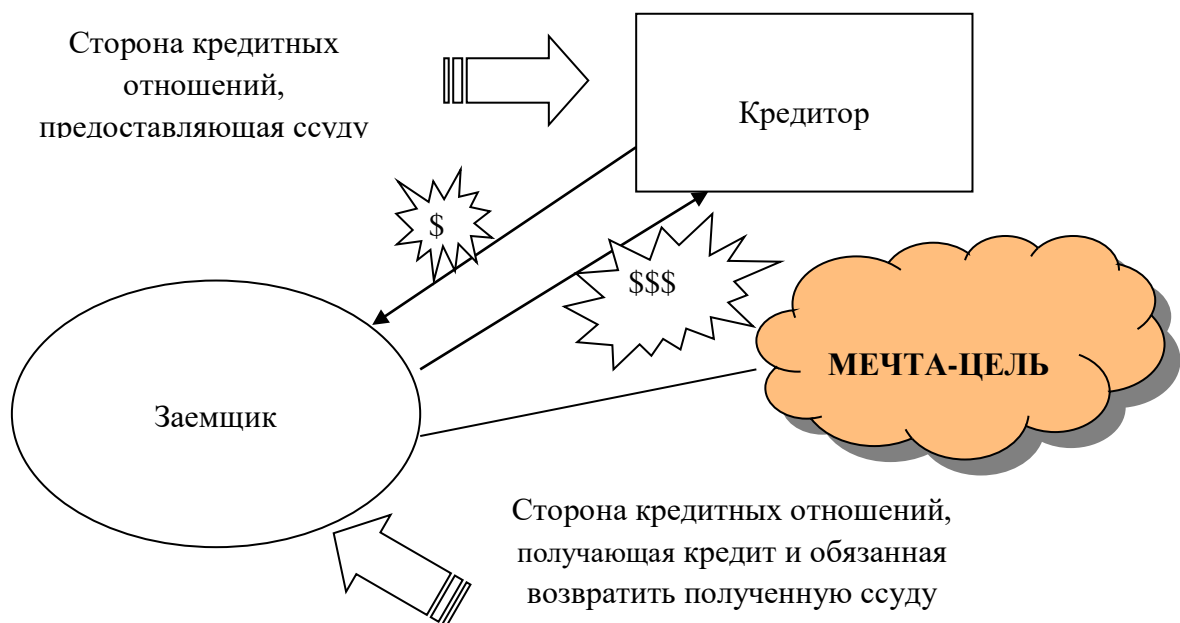


Рис. 1. Кредитные отношения

Необходимо отметить, что чаще всего кредитором выступает банк, который оперирует не столько своим капиталом, сколько привлеченными ресурсами. Заняв деньги у одних субъектов, он перераспределяет их, предоставляя ссуду во временное пользование другим юридическим и физическим лицам (см. рис. 1).

Меру потребности в кредитах обозначим $S_n(t)$, т.е. это потребности юридических и физических лиц региона в кредитных услугах банка в некоторый момент t . Имеются в виду общие потребности населения в кредитах, которые они могли бы удовлетворить в любом банке. Мера потребности в кредитах есть состояние экономики региона, который пользуется услугами банка. Оно оценивается в денежных единицах и характеризуется величиной инвестиций, которые необходимы для реализации планов развития народного хозяйства региона, и потребностями населения в ссудах.

Выделяются различные группы потребностей:

- потребительские (покупка дорогих вещей, отдых, развлечения);
- страховые (лечение, на всякий случай, про запас);
- потребительско-инвестиционные (развитие): образование, вложение в собственное дело, покупка недвижимости, покупка автомобиля.

В статье делается попытка спрогнозировать потенциальный спрос населения на кредиты. От этого прогноза зависит не только существование конкретного банка, но и конкурентоспособность всей банковской системы региона. Сложность прогноза состоит в том, что, используя многофакторные явления, можно лишь экстраполировать имеющиеся тенденции.

Существуют различные методы определения потенциальной потребности населения региона в кредитах. Для этого необходимо знать, какой объем свободных денежных средств имеется в распоряжении юридических и физических лиц.

Остановимся на рассмотрении основных методов:

- построение тренда на основе статистических данных с целью прогноза;
- оценка финансового потенциала граждан подсчетом.

Статистический метод предполагает применение корреляционно-регрессионного анализа, основанный на социально-экономических показателях. Данный метод можно представить в виде графика. Надежность метода зависит от конкретных целей оценки. Исследование было проведено на примере региона (республика Башкортостан) на основе статистических данных сайтов www.gks.ru и www.bashstat.ru (см. рис. 2). Проанализируем структуру интересов граждан, то есть что именно необходимо в определенный момент времени.

Основным объектом исследования является семья и ее материальная основа, что отражает потребительский потенциал домохозяйств в разрезе их социально-доходных групп. Ведь за полученные кредитные ресурсы необходимо платить проценты. Потребительское поведение представляет собой один из механизмов и одну из форм реализации общественных отношений,

которые связаны с потреблением. Роль потребительского поведения обуславливается ролью самого потребления в экономической системе.

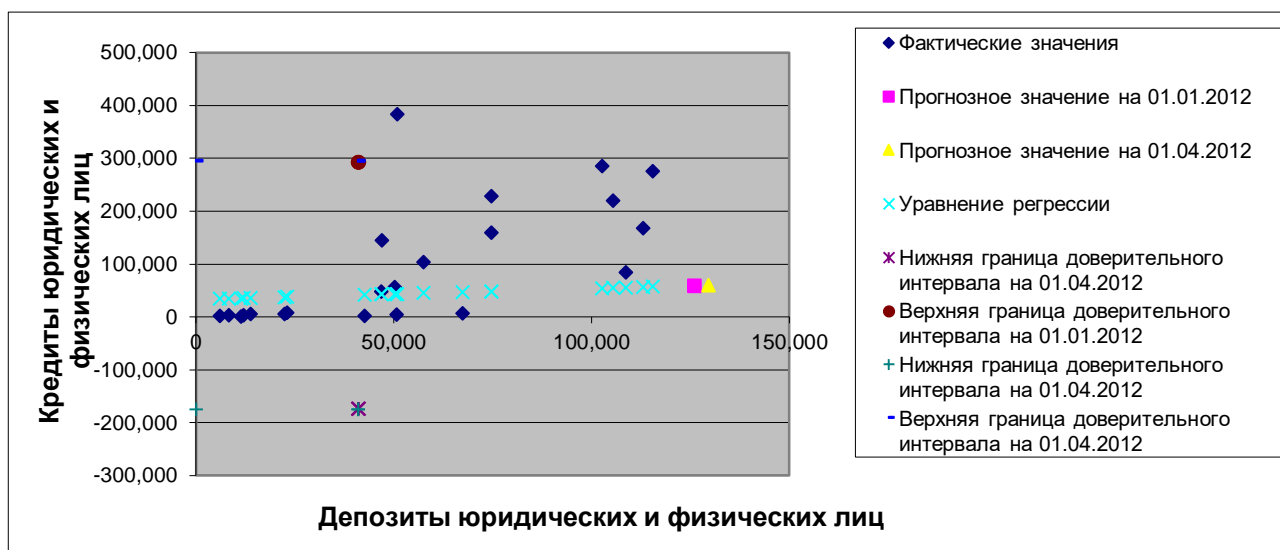


Рис. 2. Прогнозное значение меры потребности региона в кредитных услугах

Таким образом, на уровне региона значение приобретают факторы, которые накладывают определенную региональную специфику на потребительское поведение в конкретном регионе. Это связано с процессами получения доходов и формирования расходов, платежеспособного спроса и структуры конечного потребления населения. Потребительское поведение региона определяет форму реализации достигнутого в регионе уровня и качества жизни. Уровень доходов во многом зависит от общего объема ВВП, его среднедушевых значений, от структуры использования национального дохода.

УДК 658

Т.В. АНТОНЕНКО

АНО ВПО «Московский гуманитарный институт»

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И РОЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЕГО ВЗИМАНИИ

Одной из традиционных налогообложения является обложение доходов физических лиц. Наиболее распространенным и привычным для населения СССР и постсоветской России является подоходный налог с физических лиц. Подоходный налог был введен в России в апреле 1916 года. Данное название он сохранил вплоть до 2001 года. Вторая часть Налогового кодекса РФ внесла некоторые изменения, в том числе и в название налога и в порядок его расчета. В настоящее время с физических лиц взимается налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

В большинстве стран за счет налогообложения физических лиц формируется значительная часть доходов бюджета. В России также, наряду с

НДФЛ физические лица обязаны уплачивать: налог на имущество (с 1992 г); земельный налог (с. 2006г); транспортный налог (с 2003г).

При этом стоит отметить, что НДФЛ является все же основным налогом в сфере налогообложения физических лиц. В странах с развитой экономикой размер налога на доходы физических лиц составляет более 50 % от дохода. Так, например, в Дании ставка налога колеблется от 38 до 59%, в Норвегии от 28 до 51,3%.

В России последние 10 лет в основном, ставка налога на доходы физических лиц составляет 13 %, однако не секрет, что российские граждане не очень охотно уплачивают подоходный налог и львиная доля его собирается налоговыми агентами – предприятиями на которых работают граждане.

Налоговый агент — лицо, на которое в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации возложены обязанности по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению налога в соответствующий бюджет (внебюджетный фонд).

В связи с этим у предприятия (организаций) появилось множество обязанностей по выполнению обязанностей налоговых агентов. В первую очередь, им необходимо знать какие виды доходов являются базой для налогообложения.

Организация или индивидуальный предприниматель могут выступать налоговым агентом по НДФЛ в случае выплаты дохода физическим лицам в виде заработной платы по заключенным трудовым договорам; вознаграждений по гражданско-правовым договорам; арендных платежей за арендованное у физического лица имущество. Налоговыми агентами в перечисленных случаях признаются все организации и индивидуальные предприниматели, в том числе и те, которые применяют специальные режимы налогообложения.

Исключение из этого правила составляют следующие выплаты:

-индивидуальным предпринимателям, зарегистрированным в установленном порядке;

- при покупке имущества, принадлежащего физическим лицам на праве собственности, и имущественных прав;

- в виде вознаграждения, выплачиваемого наследникам (правопреемникам) авторов произведений науки, литературы, искусства, а также авторов изобретений, полезных моделей и промышленных образцов;

- иностранным гражданам, осуществляющим трудовую деятельность по найму у физических лиц на основании патента;

- по ценным бумагам.

Налоговые агенты имеют те же обязанности, что и налогоплательщики. Они обязаны правильно и своевременно исчислять, удерживать из средств, выплачиваемых налогоплательщикам, и перечислять в бюджет соответствующие налоги. Кроме того, они должны вести внутренний учет начисленных и выплаченных налогоплательщикам доходов, исчисленных,

удержанных и перечисленных в бюджетную систему Российской Федерации налогов, в том числе по каждому налогоплательщику.

С 1 января 2011г. согласно новой редакции п. 1 ст. 230 НК РФ налоговые агенты должны самостоятельно разрабатывать формы регистров налогового учета и порядок отражения в них сведений о выплаченных физическому лицу доходах. В регистры налогового учета должны быть включены сведения, позволяющие идентифицировать налогоплательщика, вид выплачиваемых ему доходов и предоставленных налоговых вычетов в соответствии с утвержденными кодами, суммы дохода и даты их выплаты, статус налогоплательщика, даты удержания и перечисления НДФЛ, реквизиты соответствующего платежного документа. Формы, форматы и порядок представления сведений о доходах физических лиц утверждает ФНС России.

Сведения о доходах физических лиц и суммах начисленных, удержанных и перечисленных в бюджет налогов должны подаваться не позднее 1 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом (п. 2 ст. 230 НК РФ). ФНС России будет устанавливать не только форму представления таких сведений в бумажном виде (в настоящее время применяется форма 2-НДФЛ, утвержденная Приказом ФНС России от 17.11.2010 N ММВ-7-3/611, но и форматы для их подачи в электронном виде, а также порядок их представления.

В связи с этим из п. 2 ст. 230 НК РФ исключено положение, согласно которому налоговые агенты, выплатившие в налоговом периоде доходы не более чем 10 физическим лицам, могут подавать сведения по форме 2-НДФЛ на бумажных носителях.

Справки о доходах физических лиц представляются налоговыми агентами по каждому физическому лицу, получившему доходы от данного налогового агента, отдельно по каждой ставке налога. Например, если налоговый агент выплачивал физическому лицу в течение налогового периода доходы, облагаемые по ставкам 9% и 13%, то по окончании налогового периода он составляет по данному физическому лицу две отдельные справки.

Стоит также отметить, что для целей уплаты НДФЛ физические лица делятся на налоговых резидентов Российской Федерации и на лиц, ими не являющихся - нерезидентов. К доходам резидентов и нерезидентов применяются разные налоговые ставки - 13 процентов и 30 процентов (п.п. 1 и 3 ст. 224 Налогового кодекса Российской Федерации). Налоговый кодекс не предусматривает специального порядка определения налогового статуса физических лиц в зависимости от гражданства. Ответственность за правильность его определения у физического лица - получателя дохода также лежит на организации, являющейся налоговым агентом.

Налоговыми резидентами признаются физические лица, находящиеся на территории нашей страны не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев (п. 2 ст. 207 НК РФ). Данный период не прерывается даже тогда, когда физическое лицо выезжает за пределы РФ для

краткосрочного (менее шести месяцев) лечения или обучения. Подтвердить нахождение за границей в целях лечения или обучения можно:

- договором (либо справкой) с образовательным (медицинским) учреждением;
- копией паспорта с отметками органов пограничного контроля о пересечении границы.

Налоговый агент должен иметь документы подтверждающие нахождение физического лица на территории РФ. Так, даты прибытия на территорию России и отъезда из России устанавливаются по отметкам пограничного контроля в загранпаспорте. Если физическое лицо является гражданином иностранного государства, с которым у РФ существует действующее соглашение о безвизовом режиме, то для целей получения подтверждения за указанный в заявлении период представляются дополнительные документы, подтверждающие фактическое нахождение этого лица на территории РФ не менее 183 дней в течение 12 следующих подряд месяцев. Такими документами могут быть, например, справка с места работы в РФ, копия табеля учета рабочего времени из других организаций, копии договоров возмездного оказания услуг, копии авиа - и железнодорожных билетов и др.

Следует иметь в виду, что вид на жительство не является документом, свидетельствующим о фактическом времени нахождения гражданина на территории страны, а лишь подтверждает право физического лица на проживание в ней, а также его право на свободный выезд и въезд в страну (п. 1 ст. 2 Федерального закона от 25.07.2002 N 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации»).

Стоит обратить внимание, что для того, чтобы исполнить свои обязательства, налоговый агент должен иметь возможность удержать налог. Для этого ему необходимо иметь в своем распоряжении денежные средства налогоплательщика.

В Постановлении Пленумов Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ от 11.06.1999 N 41/9 даны следующие разъяснения. Если доход, который подлежит налогообложению у налогового агента, получен налогоплательщиком в натуральной форме и денежных выплат в данном налоговом периоде налогоплательщику не производилось, то налоговый агент не обязан удерживать налог с налогоплательщика. Он должен сообщить в налоговый орган о невозможности удержать налог и о сумме задолженности налогоплательщика.

За неправомерное неудержание и (или) перечисление (неполное удержание и (или) перечисление) в установленный срок сумм налога, подлежащего удержанию и перечислению налоговым агентом, предусмотрена ответственность в виде штрафа в размере 20% суммы, подлежащей удержанию и (или) перечислению.

Под неисполнением обязанности понимается невыполнение возложенной обязанности в полном объеме. Под несвоевременным исполнением обязанности понимается ее исполнение с нарушением установленного срока.

Таким образом, понятия «неисполнение обязанности» и «несвоевременное исполнение обязанности» не являются идентичными. Несвоевременное перечисление налоговым агентом удержанных налогов в бюджет нельзя расценивать как неисполнение обязанности по перечислению налогов. Ответственность по ст. 123 НК РФ установлена только за ее полное неисполнение.

Несвоевременное перечисление влечет начисление пени, а не применение налоговых санкций. В Определении ВАС РФ от 15.12.2008 N 16206/08 также указано, что ст. 123 НК РФ не предусматривает ответственности налогового агента за несвоевременное перечисление НДФЛ.

Довольно часто между налоговыми органами и налоговыми агентами возникают споры, связанные с неверным исчислением и уплатой налога на доходы физических лиц в бюджет.

С 1 января 2011 г. в п. 1 ст. 231 НК РФ подробно прописан порядок возврата излишне удержанных налоговым агентом сумм. Заметим, что поправки в п. 1 ст. 231 НК РФ внесены п. 17 ст. 2 Федерального закона от 27 июля 2010 г. N 229-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с урегулированием задолженности по уплате налогов, сборов, пеней и штрафов и некоторых иных вопросов налогового администрирования» (далее - Федеральный закон N 229-ФЗ).

Согласно абз. 1 п. 1 ст. 231 НК РФ излишне удержанная налоговым агентом из дохода налогоплательщика сумма налога подлежит возврату налоговым агентом на основании письменного заявления налогоплательщика. При этом заявление необходимо подать именно налоговому агенту, а не в налоговый орган.

Налоговый агент обязан сообщить налогоплательщику о каждом ставшем известным ему факте излишнего удержания налога и сумме излишне удержанного налога в течение 10 дней со дня обнаружения такого факта (абз. 2 п. 1 ст. 231 НК РФ).

Возврат налогоплательщику излишне удержанной суммы налога осуществляется налоговым агентом за счет сумм этого налога, подлежащих перечислению в бюджетную систему Российской Федерации в счет предстоящих платежей как по указанному налогоплательщику, так и по иным налогоплательщикам, с доходов которых налоговый агент производит удержание такого налога, в течение трех месяцев со дня получения налоговым

агентом соответствующего заявления налогоплательщика (абз. 3 п. 1 ст. 231 НК РФ).

В связи с тем, что, как отмечалось ранее, ставка НДФЛ для нерезидентов РФ составляет 30 %, то очень важно рассмотреть вопрос возврата суммы налога, при изменении статуса физического лица. Возврат суммы налога налогоплательщику в связи с перерасчетом производится налоговым органом, в котором он был поставлен на учет по месту жительства (месту пребывания), при подаче налогоплательщиком налоговой декларации по окончании указанного налогового периода, а также документов, подтверждающих статус налогового резидента Российской Федерации в этом налоговом периоде

Смена статуса может произойти после 3 июля календарного года, то есть задолго до окончания налогового периода. В такой ситуации работник вправе подать налоговому агенту заявление о возврате излишне удержанного налога (п. 1 ст. 231 НК РФ). На основании полученного заявления работодатель пересчитывает НДФЛ исходя из ставки 13% и возвращает налог в течение того же года в установленном п. 1 ст. 231 НК РФ порядке.

Соответственно, вышеприведенными рекомендациями ФНС России следует руководствоваться, только если гражданин приобретает статус налогового резидента Российской Федерации после 3 июля соответствующего года: до конца года его статус уже не изменится.

Большое значение в деятельности налогового агента является правильное применение налоговых вычетов. Прежде всего, следует учитывать, что освобождение от налогообложения НДФЛ минимального размера оплаты труда или сумм дохода менее прожиточного минимума в НК РФ не предусмотрено.

Установленные в ст. 218 НК РФ стандартные налоговые вычеты предоставляются налогоплательщику за каждый месяц налогового периода и уменьшают налоговую базу на сумму вычета.

При этом НК РФ не предусматривает, что стандартный налоговый вычет предоставляется только за те месяцы налогового периода, в которых был получен доход, при этом стоит отметить, что этот вопрос был частым предметом споров в судах.

Постановление Президиума ВАС РФ от 14.07.2009 N 4431/09, установило, что НК РФ не содержит норм, запрещающих предоставление стандартного налогового вычета за те месяцы, в которых у работников отсутствовал доход, подлежащий обложению налогом на доходы физических лиц.

Также абзацем 10 пп. 4 п. 1 ст. 218 НК РФ предусмотрено, что вычет может предоставляться в двойном размере одному из родителей (приемных родителей) по их выбору, если другой родитель (приемный родитель) откажется от получения вычета на основании своего заявления. При этом один из родителей может воспользоваться удвоенным стандартным налоговым вычетом, если второй родитель, имеющий на него право, письменно откажется

от получения данного налогового вычета в его пользу и представит документы, подтверждающие право на вычет.

Понятие «единственный родитель» действующим законодательством не определено. По мнению Минфина России, выраженному в его Письме от 03.12.2009 N 03-04-05-01/852, понятие «единственный родитель» означает отсутствие второго родителя у ребенка, в частности по причине смерти, признания родителя безвестно отсутствующим, объявления умершим. Также данное понятие может включать случаи, когда отцовство ребенка юридически не установлено, например:

- если сведения об отце ребенка в справке о рождении ребенка вносятся на основании заявления матери;

- если по желанию матери ребенка сведения об отце ребенка в запись акта о рождении ребенка не внесены.

Стандартные налоговые вычеты предоставляются налогоплательщику одним из налоговых агентов, являющихся источником выплаты дохода, по выбору налогоплательщика на основании его письменного заявления и документов, подтверждающих право на такие налоговые вычеты.

Если в течение налогового периода стандартные налоговые вычеты налогоплательщику не предоставлялись или были предоставлены в меньшем размере, чем предусмотрено в ст. 218 НК РФ, то по окончании налогового периода на основании документов, подтверждающих право на такие вычеты, налоговым органом производится перерасчет налоговой базы с учетом предоставления стандартных налоговых вычетов в размерах, предусмотренных данной статьей.

Согласно положениям ст. 78 НК РФ заявление о возврате суммы излишне уплаченного налога может быть подано в налоговый орган в течение трех лет со дня уплаты указанной суммы. Таким образом, если физическое лицо не воспользовалось правом на получение стандартных налоговых вычетов у налогового агента, оно вправе обратиться в налоговый орган по месту жительства для перерасчета налоговой базы за предыдущие годы.

Таким образом, предприятие, как налоговый агент, играет большое значение в величине взимаемых налогов с физических лиц.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МОБИЛИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ

Проблема повышения эффективности мобилизации налоговых поступлений в государственный бюджет вызвана появлением самих налогов, эта проблема была важной во все времена, она не утратила актуальности и в настоящее время.

Основная цель налоговой политики - обеспечение государства необходимыми финансовыми ресурсами и достижение экономического роста. Потребности государства в финансовых ресурсах постоянно возрастают, что требует увеличения налоговых поступлений, возможно, путем расширения налогооблагаемых баз или повышения уровня налоговой нагрузки экономики.

Мобилизация налоговых поступлений в бюджетную систему зависит от гибкой стратегии налоговых органов, основанной на качественном анализе и планировании заданий поступления налогов и сборов в бюджет.

На эффективность деятельности налоговых органов по мобилизации налогов влияют как внутренние, так и внешние факторы.

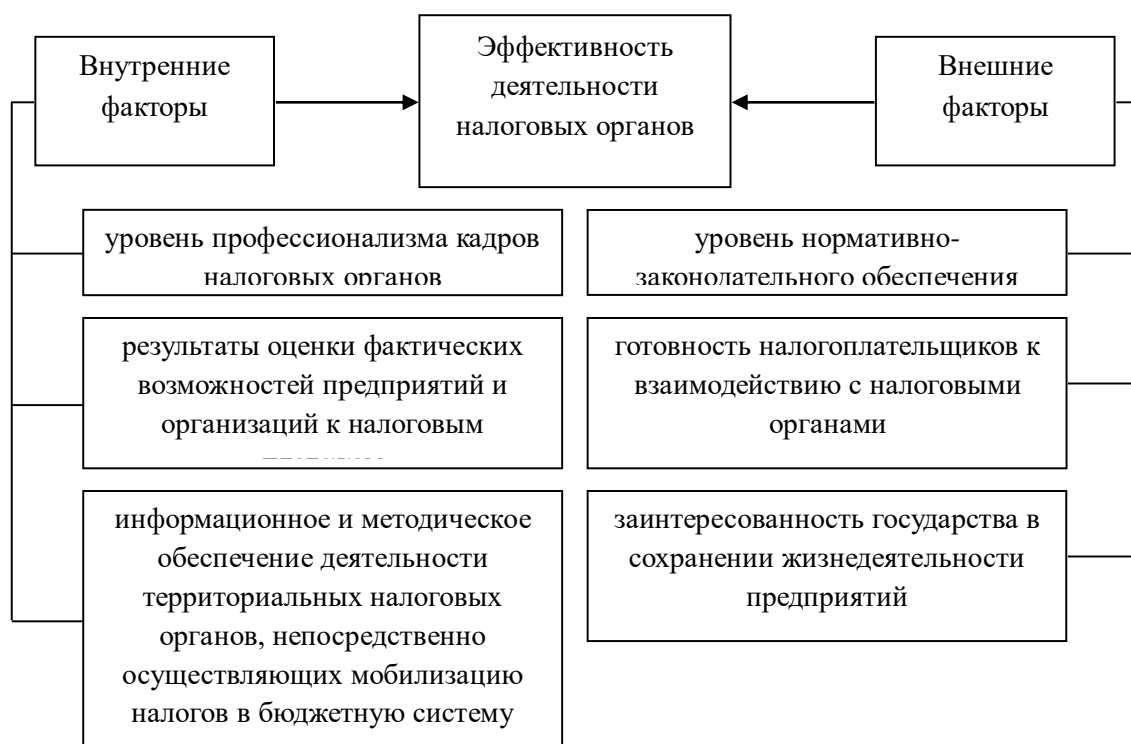


Рис. 1. Схема влияния внутренних и внешних факторов на деятельность налоговых органов

Формирование современной российской налоговой системы сопровождалось проявлением многообразных видов налоговых преступлений и правонарушений. [2]

Для достоверной оценки налогового потенциала, уровней налогообложения и собираемости налогов, перспектив расширения базы налогообложения существенное значение имеет выявление масштабов теневой экономики, степени ее воздействия на формирование основных параметров налоговой системы.

Проблема ухудшения наполнения федеральных и субнациональных бюджетов налогами и сборами была вызвана неодинаковым уровнем как налоговой нагрузки на налогоплательщиков, так и заданий по мобилизации налоговых поступлений территориальным налоговым органам.

Прогнозирование и планирование поступлений налогов и сборов являются одной из действенных хозяйственных функций государства в условиях экономики рыночного типа.

Государственное прогнозирование представляет собой систему научно-обоснованных представлений о направлениях социально-экономического развития России, основанных на законах рыночного хозяйствования. Таким образом, закон связывает прогнозирование с рынком. В процессе преобразования российской экономики из директивной (плановой) в рыночную экономику прогнозированием было заменено общегосударственное планирование. Вместо государственного плана социально-экономического развития страны стал ежегодно разрабатываться прогноз социально-экономического развития.

План представляет собой постановку точно определенной цели и предвидение конкретных, детальных событий исследуемого объекта. Его отличительные черты: определенность, конкретность, адресность, обязательность. Между прогнозом и планом имеются существенные различия. Прогноз носит вероятностный, а план обязательный характер. План – это однозначное решение, прогноз же по своей сущности имеет вероятное содержание. В то время как планирование направлено на принятие и практическое осуществление управленческих решений, цель прогнозирования – создать научные предпосылки для их принятия.[1]

В соответствии с общими целями и задачами экономической политики государства в целях ориентации на максимально высокий уровень мобилизации налогов и сборов в бюджетную систему государством с учетом стратегических и краткосрочных ориентиров бюджетной и налоговой политики осуществляется прогнозирование налоговых платежей - основной доходной статьи бюджетной классификации. Налоговое прогнозирование и налоговое планирование - единый процесс, в рамках которого происходит регулярная корректировка решений, оформленных в качестве показателей, пересмотр мер по их достижению на основе непрерывного контроля и мониторинга происходящих изменений. Налоговое прогнозирование и планирование представляют собой

оценку налоговых баз по каждому налогу и сбору, мониторинг динамики их поступления за ряд периодов, расчет уровней собираемости налогов и сборов, объемов выпадающих доходов, состояние задолженности по налоговым платежам, оценку результатов изменения налогового законодательства и осуществляется на базе прогноза социально-экономического развития.

Основной особенностью прогнозирования поступлений в федеральный бюджет является порядок администрирования крупнейших налогоплательщиков. Так, налоговое администрирование ряда крупных предприятий республики осуществляется на федеральном уровне (межрегиональными инспекциями ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам), в связи с чем прогнозирование в части поступления налоговых доходов в федеральный бюджет от указанных налогоплательщиков осуществляется соответствующими межрегиональными инспекциями. При этом доля поступлений в федеральный бюджет от этих налогоплательщиков в общем поступлении в федеральный бюджет по республике составляет от 57 до 65 процентов. Прогнозирование поступлений в федеральный бюджет по налогоплательщикам, администрируемым налоговыми органами республики, осуществляется ежеквартально, с разбивкой по месяцам прогнозируемого квартала. Подготовленные прогнозы направляются в Федеральную налоговую службу, где осуществляется анализ представленных Управлениями показателей и дальнейшее планирование с целью кассового исполнения федерального бюджета. В целях оценки деятельности Управлений, на основе представленных ими предложений по поступлениям в федеральный бюджет на прогнозируемый период (квартал) и качества прогнозирования, Федеральной налоговой службой устанавливаются индикативные показатели, достижение которых по итогам каждого квартала является одной из основных задач Управления.

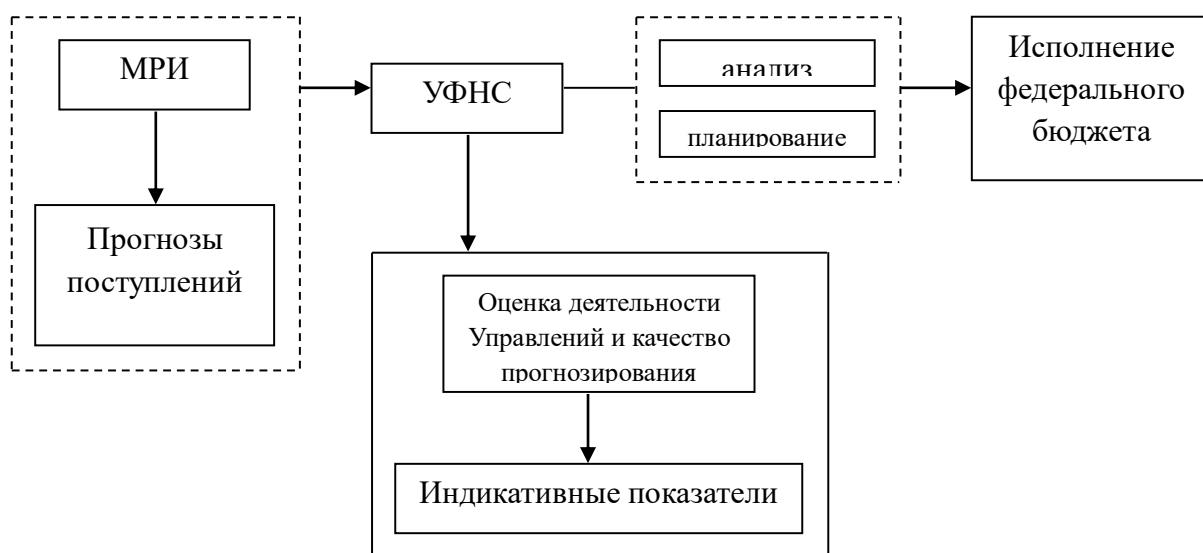


Рис. 2. Схема прогнозирования поступлений в федеральный бюджет по налогоплательщикам, администрируемым налоговыми органами

Библиографический список

1. Багриновский К.А., Рубцов В.А. Модели и методы прогнозирования и долгосрочного планирования. Учебное пособие - М.: ЮНИТИ, 2009.
2. Васильев В.П. Налоговая полиция совершенствует методы борьбы с налоговыми преступлениями // Налоговые споры №2., 2009.
3. Евстигнеев Е.Н. Основы налогового планирования. – М., 2010.

УДК 336.71

А.В. БАГРОВА, С.Н. ПАЩЕНКО

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ТИПОЛОГИЯ БАНКОВСКИХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Банковский сектор экономики во всем мире претерпевает в последние десятилетия значительные изменения, характеризующиеся глобализацией финансовых рынков, консолидацией финансового сектора, которая находит выражение в сокращении числа финансовых учреждений, расширении сферы бизнеса банков, выражающейся в интернационализации бизнеса и диверсификации продуктового ряда.

Реорганизация банковской системы, имеющая своей конечной целью повышение эффективности банковского бизнеса, неразрывно связана с процессами изменения ее структуры на основе процедур слияний и поглощений банков.

Впервые термины «слияния» и «поглощения» появились в трудах американских экономистов в конце XIX века, а в XX столетии с ростом масштабов и интенсивности слияний этот процесс широко анализировался в трудах европейских, а впоследствии и российских ученых. Было предложено множество определений, имеющих целью выявить суть и основные признаки этого явления.

Так, Тимоти Кох и Скотт МакДональд дают следующее формальное определение слияний и поглощений: «Слияние - это объединение двух или более отдельных компаний, вовлеченных в процесс выпуска акций новой компании. Поглощение происходит, когда одна фирма приобретает акции другой»[1].

Томас Коупланд и Дж. Вестон говорят, что «слияние обозначает сделку, в результате которой из двух или более ранее существовавших экономических субъектов возникает один новый»[2].

Дж. К. Ван Хорн предлагает следующее определение: «Слияние - объединение двух компаний, при котором одна из них теряет свой брэнд»[3].

Дж. Вестон, К. Чанг и Дж. Сью, называя свое определение спорным, но полезным, пишут, что «слияние - это процесс, отражающий различные формы комбинирования компаний посредством переговоров»[4]. Д. Хей и Д. Моррис различают «согласованное слияние, когда фирма А приобретает фирму В на

условиях, рекомендованных руководством фирмы В держателям ее акций» и «оспариваемые поглощения, реализуемые обычно при помощи предложения о покупке, когда фирма А делает непосредственно предложение держателям акций фирмы В, минуя руководство фирмы В»[5].

Фактически отождествляет понятия «слияние» и «поглощение» Питер С. Роуз: «...любое слияние - это просто финансовая сделка, в результате которой один или более банков поглощаются другими банковскими учреждениями. Приобретаемый банк (как правило, меньший из двух) отказывается от своего чартера и получает новое название (обычно это название приобретающей организации). Все активы и пассивы приобретаемого банка становятся дополнением к активам и пассивам банка приобретающего»[6].

Согласно банковской терминологии от Ассоциации Американских Банков слияние (merger) как одна из форм консолидации происходит при позитивном отношении двух (реже более двух) кредитных организаций к объединению, чтобы занять более высокую нишу в экономике страны, и соответственно, в рейтинге кредитных организаций. Слияние осуществляется посредством взаимного обмена акциями, выпущенными в обращение, и/или выпуска новых акций. Термин «поглощение» (absorption) означает приобретение одного банка другим, причем поглощаемый банк перестает существовать[7].

В России характеристика слияний и поглощений юридических лиц содержится в ряде законодательных и нормативных актов[8,9,10,11,12].

В трактовке Гражданского кодекса РФ слияние двух и более юридических лиц представляет собой такой процесс взаимоотношений между ними, в результате которого права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу. С точки зрения организационно-экономической и применительно к банковскому сектору это будет означать появление нового банка вместо двух или более ранее зарегистрированных и лицензированных банков, лицензии которых в ходе слияния аннулируются. Новый банк должен пройти государственную регистрацию и лицензирование.

Поглощение одного или нескольких юридических лиц (поглощаемого, поглощаемых) к другому юридическому лицу (поглощающему) означает: с правовой точки зрения - переход прав и обязанностей первого (первых) к остающемуся хозяйствующему субъекту (поглощающему). С организационно-экономической точки зрения применительно к банковскому сектору поглощение означает аннулирование лицензии поглощаемого банка (банков) и его (их) ликвидация как самостоятельного юридического лица (лиц) и одновременно сохранение поглощающего банка с его перерегистрацией (в его устав вносятся необходимые изменения и дополнения) и оформлением ему новой лицензии или сохранения прежней лицензии.

Анисимов С. под поглощением компании или актива понимает «установление над этой компанией или активом полного контроля как в юридическом, так и в физическом смысле»[13]. Поглощение происходит, как

правило, при желании более сильного банка использовать возможности (клиентуру, кадры, помещение, оборудование и пр.) другого банка, по той или иной причине попавшего в сложное финансовое положение или просто желающего укрепить свое положение на рынке и реализовать возможности экономического роста.

Аналогичную трактовку понятий дает финансово-инвестиционный словарь: «Слияние - это объединение двух или более компаний либо путем долевого участия, когда происходит объединение счетов, либо путем приобретения, когда уплаченная сумма в размере балансовой стоимости и сверх нее вносится в бухгалтерские книги как «репутация», либо путем консолидации, когда создается новая компания для приобретения объединенных чистых активов консолидированных компаний»[14].

«Поглощение - получение одной компанией контрольного пакета акций другой компании»[14].

Итак, под слиянием мы будем понимать процесс объединения двух или более банков, происходящего путем обмена или выпуска акций, в результате которого образуется новый банк.

Поглощение, на наш взгляд, происходит, когда один банк приобретает контрольный пакет акций другого, который после поглощения перестает существовать.

В научной литературе приводится следующая классификация различных видов слияний:

- горизонтальные слияния (gorizontalmergers);
- вертикальные слияния (verticalmergers);
- конгломератные слияния (conglomeratemergers).

Горизонтальное слияние - это слияние компаний, производящих сходные продукты. С учетом специфики банковского сектора можно сказать, что горизонтальные слияния происходят между банками, которые обычно действуют в одном сегменте рынка и представляют клиентуре сходные услуги. Основной целью данного вида слияний является увеличение сегмента рынка, обслуживаемого банком, рост его капитализации и повышение конкурентоспособности, а также получение экономии от масштаба деятельности.

Различаются две разновидности таких слияний:

- слияния, нацеленные на расширение географии рынка банка-покупателя и реализуемые через приобретение банка-цели с идентичным ассортиментом банковских продуктов и услуг, но на другом географическом сегменте;
- слияния, расширяющие продуктовый ряд банка-покупателя, проводимые через приобретение банковской корпорации со схожим, но не идентичным ассортиментом продуктов и услуг.

Так как горизонтальные слияния могут ограничивать деятельность банков-конкурентов и создать прецедент монополизации сегмента, они тщательно контролируются антимонопольными органами различных стран.

Вертикальные слияния происходят между корпорациями, которые действуют на разных стадиях производства в отраслях, тесно связанных различными снабженческо-сбытовыми связями. Такая форма слияния характерна для производственных компаний и имеет место, когда компания-цель находится на другом уровне технологической цепочки производственного процесса, осуществляемого поглощающей компанией. Примером может служить нефтяная отрасль, где слияние происходит между нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей компаниями; а также фармацевтика - слияние между производственно-исследовательской компанией и сетью аптек.

Причиной слияний такого рода может быть желание компании-покупателя расширить свою операционную деятельность либо на предыдущие производственные стадии, вплоть до поставщиков сырья, либо на последующие - до конечных потребителей продукции корпорации.

Выделяют следующие разновидности вертикальных слияний:

- вертикальное слияние на стадию вперед (forwardverticalmerger), в результате которого компания-покупатель гарантирует себе источник высокого и стабильного спроса на свою продукцию и контроль над ее реализацией;

- вертикальное слияние на стадию назад (backwardverticalmerger) обеспечивает компании-покупателю дешевый и стабильный источник исходного сырья для производства своей продукции и контроль над этим процессом.

Как следует из приведенного выше анализа вертикальные слияния в банковском деле не практикуются в силу специфики работы финансовых институтов.

Конгломератные слияния характеризуются объединением различных видов бизнеса с отсутствием производственных и отраслевых связей, то есть целью компании-покупателя может быть диверсификация своих операций.

Среди конгломератных слияний можно выделить следующие:

- слияния по расширению географического сегмента присутствия, при которых компании могут работать в одинаковых рыночных сегментах, но быть географически дистанцированы друг от друга;

- родственные или концентрические слияния характеризуются наличием у объединяющихся компаний возможной схожей технологии производства или их нахождением в родственных рыночных нишах, но при этом компании выпускают разную продукцию и имеют различные снабженческо-сбытовые циклы. Примером может служить покупка крупной компьютерной корпорацией IBM компании LotusDevelopmentCorporation, занимающейся разработкой и выпуском программного обеспечения;

- чистые конгломератные поглощения, когда компании, участвующие в трансформационном процессе, совершенно не связаны между собой. Примером такого поглощения может служить сделка между MobilOil и MontgomeryWard.

Можно было бы сравнить компанию, идущую на конгломератное слияние, с инвестиционным банком, который для уменьшения риска своего

портфеля диверсифицирует его, но в этом случае речь идет о ценных бумагах и о команде менеджеров-профессионалов на фондовом рынке. В случае с конгломератами речь идет о владении промышленными и торговыми комплексами, в основе которых лежат договорные финансовые отношения, то есть данное слияние требует профессиональных навыков менеджеров в планировании, производстве, маркетинге совершенно не связанных между собой сегментах бизнеса.

В истории конгломератных слияний банки и другие финансовые учреждения чаще всего участвовали в образовании так называемых финансовых конгломератов. Эти объединения создавались в 40-60-х годах XX века крупными финансовыми магнатами США с целью диверсификации инвестированного капитала. При данной форме консолидации банки использовались для контроля и финансового обслуживания компаний, объединенных в конгломерате. При этом банки стремились использовать свое участие в таких объединениях для снижения рисков и расширения сферы своей деятельности. Вместе с тем практика показала, что как конгломераты в целом, так и финансовые конгломераты оказались крайне неустойчивыми образованиями, и период их существования был весьма ограничен. Почти все крупные финансовые конгломераты, созданные в США попросту перестали существовать.

Известны также случаи создания так называемых менеджерских конгломератов, которые в общем сохраняют позитивные черты, присущие финансовым конгломератам. Но при менеджерском конгломерате компания-покупатель представлена командой профессионалов-управленцев, которые способны генерировать идеи и принимать решения в любой отрасли деятельности приобретаемых в рамках конгломерата компаний. Существует мнение, что управленческий персонал такого класса, обладая обширными знаниями и многолетним опытом, способен учитывать и эффективно использовать особенности различных отраслей и видов деятельности, что положительно сказывается на деятельности конгломерата.

В зависимости от национальной принадлежности объединяемых компаний, можно выделить два вида слияний:

- национальные слияния - объединения компаний, находящихся на территории одного государства;
- транснациональные слияния - слияния компаний, находящихся в разных странах (transnationalmerger), приобретение компаний в других государствах (cross-borderacquisition).

По стратегии осуществления объединений и взаимоотношениям с топ-менеджментом компании-цели слияния и поглощения классифицируются как дружественные и враждебные (жесткие). Так, например, при поглощении банка «IrvingTrust» банком «BankofNewYork» в 1988 году управляющие и директора банка «IrvingTrust» чинили препятствия правового и финансового характера с

целью предотвращения «брака» между двумя корпорациями до тех пор, пока судебные инстанции не приняли решение о заключении сделки.

В настоящее время в России преобладает доля сделок горизонтального направления[15]. (См. Рисунок 1)

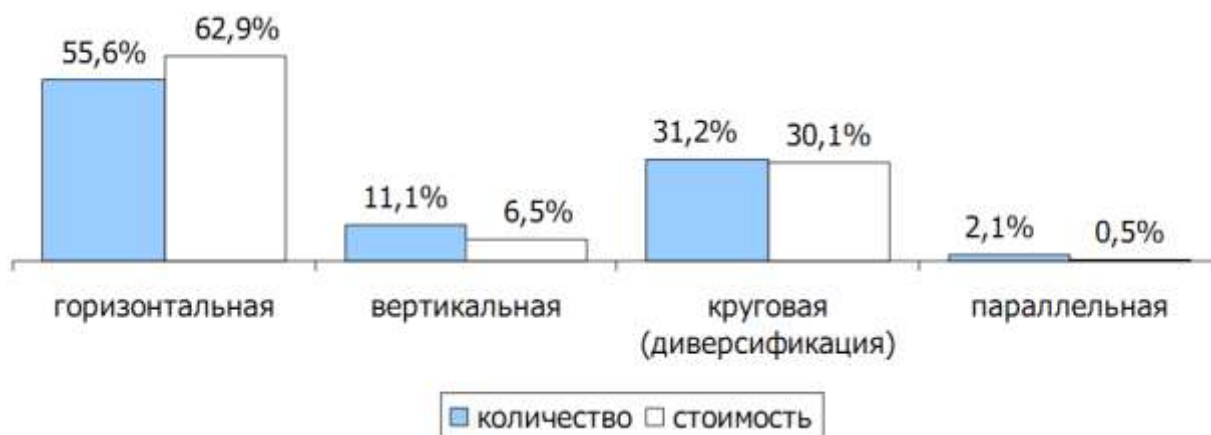


Рис. 1. Направление процессов М&А в 2010 г.

В экономической литературе под дружественным поглощением имеется в виду такая операция, когда банк-покупатель делает тендерное предложение (предложение выкупить 95-100% акций банка-цели) акционерам банка-цели при позитивном отношении к сделке менеджмента банка. Под жестким поглощением подразумевается ситуация, когда банк-покупатель делает тендерное предложение акционерам банка-цели, минуя его менеджмент [16].

Что касается слияния, то в данном ракурсе оно может рассматриваться как дружеское поглощение, так как основные черты такого рода поглощений (планирование, организация, оценка, мониторинг) присущи и слияниям.

Библиографический список

1. Koch Timothy W., S. Scott MacDonald. (2000), Bank Management. - 4th edition - Harcourt, Inc.
2. Copeland T.E., J.F. Weston, (1999) Financial Theory and Corporate Policy. - 3rd edition - Addison - Wesley Publishing Co.
3. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. / Пер. с англ. Гл. ред. Я.В. Соколов.- М.: Финансы и статистика, 2001.
4. Weston, J.F., K.S. Chung , J.A. Siu (1998), Takeovers, Restructuring, and Corporate Governance. - 2nd edition - Upper Saddle River: Prentice Hall.
5. Хей Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: в 2-х томах / Пер. с англ. Под ред. А.Г. Слуцкого. – СПб: Экономическая школа, 1999.
6. Роуз П.С. Банковский менеджмент. М.: Дело, 1995. - 776 с.
7. Banking Terminology (1996). - Third Edition. - Washington, D.C.: American Bankers Association. EducationPolicyandDevelopmentGroup.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. Принят Государственной Думой 21 октября 1994 года и 22 декабря 1995 года.

9. Инструкция ЦБ РФ от 23.07.1998 г. №75-И «О порядке применения федеральных законов, регламентирующих процедуру регистрации кредитных организаций и лицензирования банковской деятельности».

10. Положение ЦБ РФ от 30.12.1997 г. №12-П «Об особенностях реорганизации банков в форме слияний и присоединений».

11. Положение ЦБ РФ от 02.04.1998 г. №85-П «О порядке применения мер воздействия к реорганизующимся кредитным организациям».

12. Федеральный закон Российской Федерации от 2 декабря 1990 года № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (в ред. Федеральных законов от 19.06.2001 № 82-ФЗ, от 07.08.2001 № 121-ФЗ, от 21.03.2002 № 31-ФЗ).

13. Анисимов Д.В. Практика слияний и поглощений в современных российских условиях // управление корпоративными финансами, 2009. – № 6. – С.352-363.

14. Доун Дж., Гудман Дж. Э. Финансово-инвестиционный словарь. М.: Инфра-М, 1997.

15. Независимая информационная площадка www.mergers.ru

16. 1. Рудык Н.Б., Семенкова Е.В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. М.: Финансы и статистика, 2000.

УДК 336.1

И.И. БЕЛОЛИПЦЕВ

Филиала ВЗФЭИ в г. Уфе

К ВОПРОСУ ОБ УСТОЙЧИВОСТИ НЕЙРОСЕТЕВОЙ МОДЕЛИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Для динамичного развития экономики, реализации социальных программ и повышения качества жизни граждан государство должно обеспечить наполняемость бюджета. Значительную долю доходов государственного бюджета составляют налоговые поступления.

Однако, собираемость налогов в РФ остается на очень низком уровне. Большинство налогоплательщиков сознательно искажают данные бухгалтерских и налоговых деклараций, уклоняясь от уплаты налогов. Причина тому – большая налоговая нагрузка, несовершенство законодательства, низкая налоговая культура населения. Одной из форм государственного контроля является проведение выездных камеральных проверок, цель которых – выявление нарушений налогового законодательства и получение доначислений в бюджет. Ввиду ограниченности ресурсов налоговые органы не в силах организовать проверку всех налогоплательщиков. Для повышения эффективности работы налоговой службы необходимо создание информационно-математических моделей, способных выявлять нарушителей налогового законодательства.

В [1,2] был предложен алгоритм построения гибридной нейросетевой модели (ГНСМ) налогового контроля, основанный на методе вложенных математических моделей (МВММ). Исходной информацией для построения ГНСМ являются данные бухгалтерской отчетности, на основе которых рассчитывается ряд показателей, значимо влияющих на моделируемую величину.

Целью данной работы является рассмотрение вопроса об устойчивости модели к возмущению данных. Предпосылкой обеспечения устойчивости нейросетевой модели является достаточная однородность обучающей выборки. Проблема неоднородности данных характерна для задач налогового контроля, основанных на налоговых декларациях. Она вызвана сознательным искажением данных налогоплательщиками в целях уменьшения налогооблагаемой базы. Как показывает практика, чаще всего искажаются расходные статьи бухгалтерского баланса, то есть налогоплательщик «дописывает» несуществующие расходы с целью снижения налогооблагаемой базы.

Для обеспечения устойчивости ГНСМ и повышения качества обучения сети были предложены две процедуры: метод удаления противоречивых наблюдений (противоречивых вектор-строк) и метод удаления аномальных наблюдений. Рассмотрим их подробно.

I. Суть «противоречивости данных» в следующем: двум близким по некоторой числовой мере вектор-строкам \bar{x}_α и \bar{x}_β могут соответствовать существенно отличающиеся значения выходных величин y_α и y_β . Предлагаемый алгоритм удаления противоречивых данных относится к процедурам предрегуляризации модели и проводится до непосредственного обучения нейросети. Для выявления локальных неоднородностей вычисляется аналог константы Липшица:

$$L_{\alpha,\beta} = \frac{|y_\alpha - y_\beta|}{\|\bar{x}_\alpha - \bar{x}_\beta\|} \geq \eta, \eta > 0, \quad (1)$$

где $\bar{x}_\alpha, \bar{x}_\beta$ - близкие по выбранной числовой мере вектор-строки, y_α, y_β - соответствующие им значения выходной величины, η - экспертно задаваемое число. При проведении вычислительных экспериментов [3] было выбрано значение $\eta = 1$. Если $L_{\alpha,\beta} > 1$, то это значит, что двум близким по норме векторам \bar{x}_α и \bar{x}_β соответствуют существенно различающиеся значения y_α и y_β , что может говорить о сознательном искажении данных налогоплательщиком. То есть пара вектор-строк \bar{x}_α и \bar{x}_β при обучении нейросети будет стремиться «растягивать» нейросетевое отображение $\hat{y}(\bar{x})$, что негативно влияет на устойчивость модели к изменению входных факторов. При обнаружении пары противоречивых строк с номерами α и β , неясно какая из них дает $L_{\alpha,\beta} > 1$. Поэтому при наличии достаточного количества исходных данных предлагается удалять обе строки.

Большие значения величины $L_{\alpha,\beta}$ могут быть вызваны двумя причинами: 1) для двух близких по норме векторов \bar{x}_α и \bar{x}_β модуль разности $|y_\alpha - y_\beta|$ велик, что говорит о сознательном искажении данных; 2) два вектора \bar{x}_α и \bar{x}_β очень близки по норме, т.е. $\|\bar{x}_\alpha - \bar{x}_\beta\|$ очень мало при нормальном значении $|y_\alpha - y_\beta|$. В этом случае $L_{\alpha,\beta} \gg 1$. Введем дополнительное условие. Для любой пары векторов \bar{x}_α и \bar{x}_β должно выполняться

$$\frac{\|\bar{x}_\alpha - \bar{x}_\beta\|}{\|\bar{x}_\alpha\|} \geq \zeta, \zeta \approx 0,01. \quad (2)$$

Вектор-строки, удовлетворяющие критериям (1) и (2) удаляются из исходной базы данных и не участвуют в последующем обучении нейросети. В итоге формируется достаточно однородная выборка, для всех вектор-строк которой $L_{\alpha,\beta} < 1$. Это означает, что обучающее множество обладает «сжимающими» свойствами и обученная на нем нейросеть будет менее чувствительна к изменениям входных факторов.

Итерационный алгоритм удаления локальных неоднородностей следующий:

1. Из налоговых деклараций формируется исходная база данных $\langle \bar{x}_i, y_i \rangle, i = \overline{1, N}$, где \bar{x}_i - векторы значений входов нейросети, y_i - значения моделируемой величины.

2. Для всех строк исходной базы данных $\langle \bar{x}_i, y_i \rangle, i = \overline{1, N}$ вычисляются евклидовы нормы векторов \bar{x}_i

$$\|\bar{x}_i\| = \sqrt{\sum_{j=1}^n x_{ij}^2}, i = \overline{1, N}, \quad (3)$$

где j - номер компоненты вектора \bar{x}_i .

3. Все нормы $\|\bar{x}_i\|$ ранжируются в порядке возрастания, то есть образуется вариационный ряд

$$\|\bar{x}_1\|, \|\bar{x}_2\|, \dots, \|\bar{x}_s\|, \dots, \|\bar{x}_{N-1}\|, \|\bar{x}_N\|, s = \overline{1, N}, \quad (4)$$

где s - номер члена вариационного ряда.

4. Вдоль вариационного ряда находим нормы разностей

$$\|\bar{x}_1 - \bar{x}_2\|, \|\bar{x}_2 - \bar{x}_3\|, \|\bar{x}_3 - \bar{x}_4\|, \dots, \|\bar{x}_s - \bar{x}_{s+1}\|, \dots, \|\bar{x}_{N-1} - \bar{x}_N\| \quad (5)$$

5. Для каждой пары векторов $\|\bar{x}_s\|$ и $\|\bar{x}_{s+1}\|$ вычисляем $L_{s,s+1}$ по критерию (1) при $\eta = 1$.

6. Вектор строки, удовлетворяющие критериям (1) и (2) удаляются из базы данных.

7. Проверяется условие репрезентативности оставшихся данных по правилу

$$N_k = \xi n, \quad (6)$$

где N_k - количество наблюдений на k -ой итерации очистки базы данных от противоречивых наблюдений; ξ - коэффициент запаса ($\xi = 5..10$); n - количество входных факторов, то есть компонент вектора \bar{x}_i .

Шаги 4-7 повторяются до тех пор пока в базе данных не останется пар строк для которых $L_{\alpha,\beta} > \eta$. В результате получим базу данных $\langle \bar{x}_i, y_i \rangle, i = \overline{1, N_0}$, очищенную от противоречивых вектор-строк.

II. Процедура удаления аномальных наблюдений проводится на этапе непосредственного обучения нейросети. Вектор-строку \bar{x}_i будем считать аномальной если значение выхода y_i существенно отклоняется от аппроксимируемого сетью значения \hat{y}_i . Цель данной процедуры - сглаживание поверхности функции $\hat{y}_i = F(\bar{X}_i, W)$. Удаление аномальных наблюдений также производится итерационно по следующему правилу:

$$i^{*(k)} : \delta_{i^*}^{(k)} = \left| \frac{y_{i^*} - \hat{y}_{i^*}}{y_{i^*}} \right| \cdot 100\% > \xi^{(k)}, \xi^{(k)} > 0, k=1,2,\dots \quad (7)$$

где k – номер итерации; i^* – номер удаляемой из данных вектор-строки; $\xi^{(k)}$ – задаваемый уровень отбраковки. Параметр $\xi^{(k)}$ на первой итерации составляет порядка сотен процентов, на второй итерации – порядка десятков процентов и т.д. Для оценки точности и устойчивости нейросетевой модели вводится обобщенный критерий J :

$$J(Y(\bar{X}, W)) = E \cdot S, \quad (8)$$

где $E = \|\hat{y} - y\| / \|y\|$ – ошибка обобщения НСМ, рассчитанная на тестовом множестве Ω^{test} наблюдений, не участвовавших в обучении НСМ; S – мера сжимающих свойств нейросетевого отображения $Y(\bar{X}, W)$:

$$S = \frac{1}{N_{(k)}^{\Omega^{\text{test}}}} \sum_{i=1}^{N_{(k)}^{\Omega^{\text{test}}}} \frac{|\hat{y}_i - \hat{y}_{i+1}|}{\|\bar{x}_i - \bar{x}_{i+1}\|} \quad (9)$$

Величина S также вычисляется на тестовом множестве Ω^{test} , при этом наблюдения упорядочиваются по правилу (4). Критерий S характеризует устойчивость НСМ к вариации независимых переменных \bar{X} : чем меньше S , тем меньше разброс значений $\hat{y}(\bar{x})$ на новых наблюдениях после обучения нейросети. По мере удаления аномальных по (7) наблюдений улучшается и точность (E) и устойчивость (S) модели. После каждой k -ой итерации проверяется условие

$$J^k < J^{k-1} ? \quad (10)$$

Процедура очистки данных от аномальных наблюдений останавливается в случае достижения желаемого значения J (порядка сотых) либо при нарушении условия (10). Более подробно алгоритм очистки данных от аномальных наблюдений изложен в [3].

Для оценки эффективности предложенных процедур повышения устойчивости модели приведем результаты вычислительных экспериментов.

Для построения исходной базы данных $\langle \bar{x}_i, y_i \rangle, i = \overline{1, N}$ использовались реальные квартальные данные бухгалтерской отчетности (1 и 2 форма бухгалтерского баланса) 24 предприятий за 2006-2009 гг. В качестве моделируемой величины y_i было взято отношение суммарных затрат к величине выручки предприятия. В качестве входных факторов, наиболее полно характеризующих финансовое состояние предприятия, были использованы 16 удельных показателей, предложенных в [4]. В итоге была сформирована база данных, состоящая из 276 наблюдений. Для повышения информативности данных была проведена проверка значимости факторов по t-критерию Стьюдента. В результате из 16 входных факторов было отобрано 6 значимо влияющих на моделируемую величину Y . Сравним показатели качества сети обученной на «сырых» данных и данных, очищенных от противоречивых и аномальных наблюдений.

Для обучения была выбрана нейросеть типа многослойный перцептрон, содержащая 2 скрытых слоя нейронов с активационной функцией гиперболического тангенса; алгоритм обучения – обратное распространение ошибки. Исходная база данных была разбита на обучающее и тестовое множество в соотношении 80:20%. После обучения сети были получены следующие характеристики: ошибка обобщения $E=0.449$, критерий устойчивости $S=5.249$, обобщенный критерий $J=2.36$. Показатели качества нейросетевой модели неудовлетворительные: ошибка обобщения велика, нейросетевое отображения является растягивающим, так как $S>1$.

Была проведена процедура удаления противоречивых вектор-строк, по алгоритму, описанному выше. Для каждой пары векторов \bar{x}_α и \bar{x}_β близких по норме была рассчитана величина $L_{\alpha,\beta}$. Вектор-строки, удовлетворяющие (1) и (2) при $\eta=1$, были удалены из базы данных. В итоге была сформирована выборка из 211 наблюдений, не содержащая противоречивых вектор-строк. Фрагмент расчетов представлен в таблице 1. Наблюдения в таблице упорядочены в порядке возрастания $\|\bar{x}_i\|$. Пары противоречивых вектор-строк выделены жирным.

Таблица 1

Удаление противоречивых наблюдений

№	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y	$\ \bar{X}_i\ $	$\ \bar{X}_\alpha - \bar{X}_\beta\ $	$L_{\alpha,\beta}$
232	0.125	-0.005	0.009	-0.009	0.086	0.091	1.053	0.177		
62	0.141	0.006	0.065	0.010	0.023	0.105	1.021	0.189	0.090	0.354
78	0.023	0.000	-0.036	0.000	0.030	0.198	1.075	0.205	0.182	0.294
79	-0.002	0.002	-0.042	0.007	0.049	0.197	1.216	0.207	0.032	4.406
...
240	-1.644	-0.124	-1.644	-0.251	0.075	0.397	2.660	2.376	3.271	0.508
231	-2.471	-0.005	-2.471	-0.013	0.024	0.717	5.886	3.567	1.242	2.596
176	-0.337	-1.820	-0.337	-3.199	0.376	-1.799	5.837	4.142	5.386	0.009

Далее была проведена итерационная процедура очистки данных от аномальных наблюдений. В таблице 2 и на рисунке 1 приведены показатели качества нейросетевой модели на каждой итерации.

Таблица 2

Характеристики показателей качества НСМ при удалении аномальных наблюдений

k	1	2	3	4	5	6
$N^{(k)}$	211	196	191	176	161	150
A	15	5	15	15	11	6
$\xi^{(k)}$	50%	30%	20%	15%	10%	10%
E	0.38	0.17	0.10	0.12	0.08	0.05
S	0.44	0.32	0.23	0.28	0.21	0.12
J	0.69	0.26	0.08	0.32	0.22	0.03

В таблице также приведено количество наблюдений в базе данных на каждой k-ой итерации $N^{(k)}$, количество аномальных наблюдений A и максимально допустимая погрешность $\xi^{(k)}$ на каждой итерации. Как видно из таблицы, уже на первой итерации ошибка обобщения E снизилась с 0.499 до 0.38 по сравнению с сетью, обученной на «сырых», не очищенных данных. Критерий устойчивости S уменьшился с 5.249 до 0.44. Повышение точности и устойчивости модели было достигнуто за счет удаления противоречивых вектор-строк.

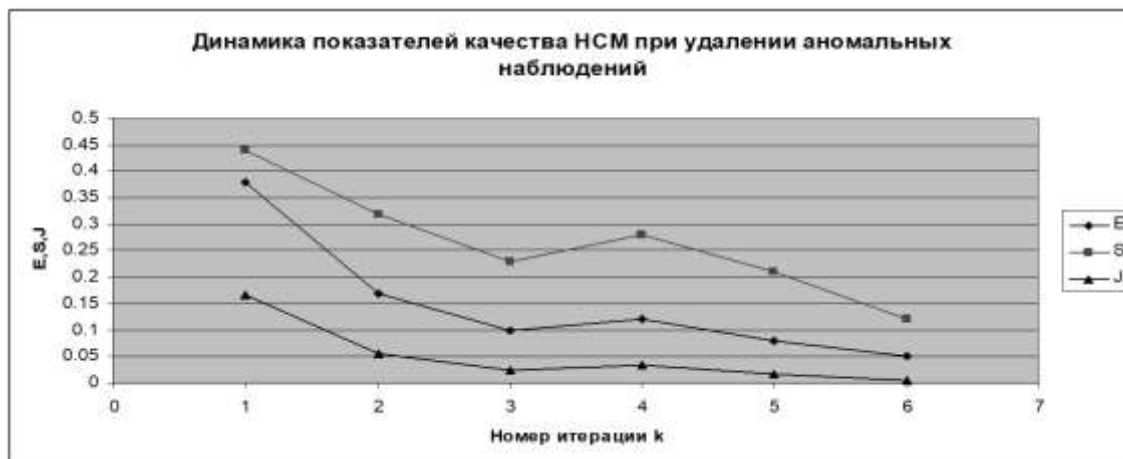


Рис. 1. Динамика показателей качества нейросетевой модели

Как видно из таблицы 2, после шести итераций ошибка обобщения E снизилась до 0,05; критерий устойчивости S – до 0,12; обобщенный показатель J – до 0,03. Показатели качества нейросетевой модели можно признать удовлетворительными, при этом в базе данных осталось 150 наблюдений, то есть выборку можно считать достаточно репрезентативной. Дальнейшее удаление аномальных наблюдений приведет к незначительному улучшению показателей качества модели. При этом есть риск снижения информативности

данных, поэтому процесс очистки останавливается. Более наглядно эффект от применения предложенных процедур показан в табл. 3.

Таблица 3

Сравнение показателей качества нейросетевой модели

	Показатели качества НСМ			
	Обучение на «сырых» данных	После удаления противоречивых наблюдений	После удаления аномальных наблюдений	Изменение, в %
E	0.45	0.38	0.05	88,8
S	5.25	0.44	0.12	97,7
J	2.36	0.17	0.01	99,5

Данные таблицы 3 говорят о том, что предложенные процедуры повышения качества модели, и повышения устойчивости в частности, можно признать состоятельными.

Библиографический список

1. Горбатков С.А., Полупанов Д.В. Методы нейроматематики в налоговом контроле / Под ред. д.т.н., проф. С.А. Горбаткова. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2008. – 136 с.

2. Горбатков С.А., Белолипец И.И., Фархиева С.А. Приближенный метод байесовской регуляризации и двухступенчатая оценка адекватности гибридной нейросетевой модели // Научная сессия НИЯУ МИФИ – 2011. XIII Всероссийская научно-техническая конференция «Нейроинформатика – 2011»: Сборник научных трудов. В 3-х частях. Ч.2. – М.:НИЯУ МИФИ, 2011, с. 144-154.

3. Горбатков С.А. и др. Нейросетевое математическое моделирование в задачах ранжирования и кластеризации в бюджетно-налоговой системе регионального и муниципального уровней. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2011. – 224 с.

4. Шевченко И.В., Халафян А.А., Васильева Е.Ю. Создание виртуальной клиентской базы для анализа кредитоспособности российских предприятий // Финансы и кредит, 2010, №1 (385), с. 13-18.

УДК 336.77

М. Р. ГАФАРОВ, М. В. ЛАНДАРЬ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЗАЛОГОВЫХ АКТИВОВ

Наиболее эффективным способом обеспечения исполнения обязательств является залог, поскольку удовлетворение требований кредитора за счет залога не зависит от финансового состояния ни должника, ни поручителя, что

позволяет реально выполнить обязательства должника перед кредитором за счет имущества, являющегося предметом залога.

Согласно ст. 334 ГК РФ в силу залога кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя), за изъятиями, установленными законом. Норма о приоритете при обращении взыскания также подтверждает преимущество залога перед другими способами обеспечения обязательств.

Процедура оценки залога всегда сопровождает вопрос о предоставлении банком кредита компании. Как правило, оценка того или иного имущества банк с точки зрения возможности использования этого имущества в качестве предмета залога. Существуют несколько видов залога, каждый из которых имеет особенности при оценке.

1. Ценные бумаги, имеющие биржевую котировку

Их рыночную стоимость принято определять текущими биржевыми котировками. С учетом ситуации рынка по конкретному эмитенту строится прогнозное изменение цен на период нахождения бумаги в залоге. рыночную стоимость акций можно определить только путем оценки их стоимости, которая отражает реальную стоимость бизнеса на дату оценки, а не биржевой котировкой, на величину которой влияют очень многие факторы, в том числе и политические. Аналогично должна определяться стоимость векселя.

Если ценные бумаги имеют документарную форму, то они принимаются банком в заклад, т. е. передаются на хранение в банк на срок действия кредитного договора. Кредитной организации потребуется некоторое время для оценки их ликвидности. Если банк не уверен в финансовом состоянии эмитента ценных бумаг, то он может отказаться принять их в качестве обеспечения. При залоге ценных бумаг самого банка-кредитора оценка обычно производится по их номинальной стоимости.

В случае если в залог передаются векселя, на них необходимо проставить бланковый индоссамент (передаточная надпись без указания наименования нового собственника), что позволит кредитору при непогашении кредита вписать туда свое наименование, продать бумаги и полученными денежными средствами погасить кредит. Векселя сторонних векселедателей при залоге банки оценивают обычно с дисконтом в среднем 2–15% (разумеется, без учета дисконта собственно по векселям).

Если в залог вы предоставляете акции, банк потребует копии договоров их приобретения, оплаты, а также выписку из депозитария, баланс, расшифровку по его основным статьям, выписку по действующим залогам и поручительствам. При оценке акций в качестве залога необходимо отметить следующее. Акции оцениваются в зависимости от того, какую долю они представляют в уставном капитале. И это должен делать только оценщик с

лицензией. В некоторых случаях необходимо получить согласование органов МАП на залог более 20% акций. Банк потребует свежую выписку из реестра акционеров с открытием информации о номинальных акционерах (если акции обезличены на счете депозитария). Акции обременяются залогом на счете либо компании, либо банка, что отражается в выписке из депозитария.

2. Торговое и производственное оборудование, техника, автотранспорт, инвентарь и т. п.

Стоимость оборудования, как правило, определяется путем изучения рынка аналогичного оборудования. Это наведение справок в фирмах, торгующих аналогичным оборудованием, уже бывшим в употреблении. Если эти фирмы не берутся за реализацию аналогичного оборудования, то скорее всего это будет являться фактическим отказом заемщику. На основании проведенной оценки делается вывод о ликвидационной стоимости имущества, т. е. о цене, по которой его можно реализовать в сжатые сроки. Ликвидационная стоимость имущества, как правило, ниже его рыночной стоимости на 10–30%. Затем производится расчет прямых затрат, которые понесет банк при его реализации. Таким образом, определяется залоговая стоимость имущества, которая обычно составляет 50–60% его текущей рыночной стоимости.

При оценке товаров в обороте в качестве залога основными требованиями банка прежде всего будут возможность (техническая, экономическая, организационная) для компании обеспечить основное условие такого залога – поддержание неснижаемого товарного остатка на складе; а также наличие документов, подтверждающих динамику выпуска и реализации товара в течение последнего года в стоимостном и натуральном выражении; ритмичность подвоза сырья и комплектующих; перечни постоянных поставщиков.

Заемщику было бы неплохо представить в банк долгосрочные договоры купли-продажи, поставки, контракты с зарубежными экспортерами или импортерами, а также открытые паспорта сделок по этим контрактам.

3. Недвижимость

Рыночная стоимость – отправная точка при определении залоговой стоимости объекта недвижимости. Она подтверждается в банке документально. Причем бухгалтерские бумаги не принимаются в качестве подтверждающих, т. к. в них не указана рыночная стоимость, поэтому требуется отчет независимого оценщика, отражающий все применяемые методики.

В связи с развитым рынком и достаточным количеством открытой информации по ценам продаж и предложений обычно определение рыночной стоимости недвижимости не вызывает затруднений. За основу принимается стоимость 1 кв. м. Для целей залога применяются три подхода к оценке: рыночный подход, основанный на сравнении со стоимостью 1 кв. м аналогичных по своим характеристикам и назначению объектов недвижимости; доходный подход определения рыночной стоимости на основании

предполагаемого дохода от сдачи объекта в аренду; затратный подход, основанный на использовании нормативных документов СССР (он позволяет определить стоимость объекта оценки, что называется, «до последнего гвоздя»).

Объекты коммерческой недвижимости могут быть предметом залога при условии выделения из всех активов компании в самостоятельный объект договора залога (офисное, торговое, складское помещение и т. п.). Не могут являться объектами и предметами залога объекты, признанные аварийными, не прошедшие техническую инвентаризацию и государственную регистрацию.

Не рекомендуется заемщикам до обращения в банк оценивать имущество, которое предполагается использовать в качестве залога, поскольку сначала банк будет проверять финансовое состояние заемщика. Если полученные сведения его не устроят, то предварительная оценка вообще не понадобится: каждый банк имеет доверительные отношения с конкретной оценочной компанией, и отчет вашего оценщика он не признает, тогда уплаченные вами деньги будут потрачены напрасно.

4. Поручительства третьих лиц

Наиболее распространена схема поручительства компании, имеющей устойчивое финансовое положение и достаточные объемы деятельности. Также широко применяется принятие поручительств компаний, участвующих в ведении бизнеса заемщика. При обеспечении кредита поручитель должен будет представить в банк комплект юридических и финансовых документов, аналогичный пакету заемщика. Принятие поручительства физических лиц за компанию-заемщика имеет в большинстве случаев функции дополнительного обеспечения, поскольку доходы лица, на основании которых рассчитывается лимит поручительства, обычно значительно меньше суммы рассматриваемого кредита.

При предъявлении залога потенциальные заемщики чаще всего допускают следующие ошибки:

- отсутствуют или не полностью оформлены в соответствии с действующим законодательством правоустанавливающие документы на предлагаемое в залог имущество (в документах БТИ, договоре и свидетельстве о собственности могут не совпадать адреса, номера домов, названия улиц, метраж, организационно-правовая форма организации собственника и др.; в документах БТИ могут не соответствовать номера и метраж отдельных помещений вследствие незарегистрированной перепланировки или ремонтных работ);

- на предлагаемое в залог имущество имеются обременения (залог, арест);
- имеет место аренда объектов недвижимости;
- имеет место лизинг оборудования;
- имеет место частичная неоплата имущественных прав;

- невозможно идентифицировать предлагаемые в залог товары в обороте, например однородные товарные или сырьевые запасы, которые хранятся сообща, без их фактического разделения по собственникам;

- нет документального подтверждения правовых оснований нахождения имущества на территории третьих лиц.

Более глубокое понимание роли залога позволяет банку оптимизировать условия кредитной сделки в отношении обеспечения. Разработка методологического аппарата работы с залогом, адекватного рыночным процессам и соответствующего современным требованиям к кредитования, позволит российским банкам существенно продвинуться в развитии своего бизнеса и экономики в целом.

УДК 336.71

Д.Р. ГИЛЬМАНШИНА, Э.Р. ФАТКУЛЛИНА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевой принцип в работе коммерческих банков – стремление к получению прибыли. Его обычно ограничивает ожидание возможных убытков. Это связано с наличием риска как стоимостного выражения вероятностного события, ведущего к финансовым потерям. Риски тем больше, чем выше шанс извлечь крупную прибыль. Риски образуются в результате отклонений действительных данных от формальной оценки сегодняшнего состояния и будущего развития. Эти отклонения могут быть как позитивными, так и негативными. В первом случае речь идет о шансах получить прибыль, во втором – о риске понести убыток. Доходность – важнейший критерий для принятия решений о вложении средств в тот или иной вид активов. Однако повышение доходности и снижение рисков – две противоположные задачи. Обычно высокую прибыль приносят операции, связанные с высоким риском, а низкий риск сочетается с незначительными доходами. Таким образом, получать прибыль можно только в тех случаях, когда возможности понести потери (риски) будут предусмотрены заранее (взвешены) и подстрахованы.

Существуют различные классификации рисков, связанных с банковской деятельностью. Например, банковские риски можно классифицировать в зависимости от уровня расположения источников их возникновения [1].

Рассмотрим подробнее виды рисков микроуровня.

Кредитный риск, обусловленный неспособностью или нежеланием партнера действовать в соответствии с условиями договора, является основным риском, с которым сталкиваются банки в процессе своей деятельности. Этот риск возникает при совершении кредитных операций, а также при сделках с

ценными бумагами, другими финансовыми активами, при выдаче банком гарантий, акцептов и прочих операциях.

Страновой риск – возможность потерь, связанная с размещением активов и деятельностью банка в конкретном государстве. Страновой риск охватывает широкий спектр рисков, связанных с экономической, политической и социальной средой другой страны. Поэтому этот вид риска может быть разделен на более мелкие составляющие: политический риск, географический риск. Один из компонентов странового риска – так называемый риск неперевода средств, когда обязательства заемщика выражены не в его национальной валюте. Этот риск связан со способностью заемщика получить иностранную валюту для платежей по его обязательствам. Может случиться так, что валюта, в которой выдан кредит, окажется недоступной заемщику независимо от его финансового состояния.

Рыночные риски возникают по мере того, как происходят непредвиденные и неблагоприятные изменения конъюнктуры на кредитном рынке, рынках ценных бумаг, валюты, драгоценных металлов. Специфическим элементом рыночного риска является валютный риск.

Операционный риск обусловлен нарушениями процесса внутрибанковского контроля и управления банком, а также возможными сбоями в операционных системах, особенно в тех, где осуществляются платежи и электронная обработка данных.

Процентный риск обусловлен влиянием на финансовое состояние банка неблагоприятного изменения процентных ставок на кредитном и финансовом рынках.

Риск потери ликвидности связан с возможным невыполнением банком своих обязательств. Этот риск возникает при нарушении банком «золотого банковского правила», когда требования и обязательства банка не соответствуют друг другу по суммам и срокам. Риск ликвидности следует рассматривать как базовый банковский риск, так как банк, являясь финансовым посредником, работает с привлеченными средствами, размещая их от своего имени и за свой счет.

Правовой риск включает в себя риск обесценения активов или увеличения обязательств по причине неправильных юридических решений, неверно составленной юридической документации в силу как добросовестного заблуждения, так и злонамеренных действий. Кроме того, может измениться законодательство, затрагивающее интересы банка и его клиентов.

Риск потери репутации банка возникает вследствие операционных сбоев в его работе, а также при возникновении подозрений в связях с криминальными структурами и т.п. Угроза потери репутации особенно разрушительна для банков, поскольку природа их бизнеса требует поддержания доверия кредиторов, вкладчиков и рынка в целом.

К макроэкономическим факторам относятся: общее состояние экономики страны, условия функционирования ее основных финансовых рынков и

банковской системы, степень развития банковского законодательства и политика государства в области банковского бизнеса. Механизм воздействия макроэкономических факторов проявляется в том, что каждый банк вынужден адаптироваться к созданным условиям для продолжения своего успешного функционирования, так как он не в состоянии напрямую ограничить отрицательные влияния этих факторов. Микроэкономические факторы возникновения рисков обусловлены операциями конкретного банка, которые он проводит. Среди вышеупомянутых факторов следует выделить:

- плотность сосредоточения клиентов банка в определенных отраслях или географических областях, особенно чувствительных к конъюнктурным изменениям в экономике, или степень концентрации определенного вида деятельности в какой-либо сфере;

- степень изученности клиентов банка;

- удельный вес банковских контрактов, приходящихся на клиентов, испытывающих определенные трудности;

- концентрацию деятельности банка в новых, нетрадиционных и малоисследованных сферах;

- одновременное введение в практику большого количества новых услуг;

- принятие в качестве обеспечения кредитных операций малоликвидных ценностей или ценностей, подверженных быстрому обесценению.

Ограничение отрицательного воздействия этих факторов – задача менеджмента банка.

Существует и другая классификация, согласно которой риски подразделяются на три категории [4, 5]:

- финансовые;

- функциональные;

- прочие по отношению к банку внешние риски.

Финансовые риски связаны с непредвиденными изменениями в объемах, доходности, стоимости и структуре активов и пассивов.

Функциональные риски возникают в процессе создания любого продукта или оказания услуги из-за невозможности своевременно и в полном объеме контролировать финансово-хозяйственный процесс, собирать и анализировать соответствующую информацию. Этим рискам подвержена деятельность каждого банка. Функциональные риски так же опасны, как финансовые риски, но их труднее идентифицировать и количественно определить. В конечном итоге функциональные риски также приводят к финансовым потерям. Финансовые и функциональные риски обычно разделены на ряд подкатегорий.

К финансовым рискам относятся:

- кредитный риск;

- риск ликвидности;

- ценовые риски;

- риск изменения процентных ставок;

- валютный риск;

- рыночный риск;
- риск инфляции;
- риск неплатежеспособности.

К функциональным рискам относятся:

– стратегический риск (связан с ошибками в стратегическом управлении, прежде всего с возможностью неправильного формулирования целей организации, неверного ресурсного обеспечения их реализации и ошибочного подхода к управлению риском в банковском деле в целом);

– технологический риск (возникает по мере внедрения в структуру банковской деятельности различных технологий и техники; типичные случаи проявления – компьютерное мошенничество и сбои в системе электронных платежей);

– риск операционных или накладных расходов или риск неэффективности (обусловлен опасностью возникновения несоответствия между расходами банка на осуществление своих операций и их результативностью);

– риск внедрения новых технологий (связан с риском экономического освоения, риском того, что не будет достигнута запланированная окупаемость новых банковских продуктов, услуг, операций, подразделений или технологий).

Прочие внешние риски. К данной группе относятся те нефинансовые риски, которые, в отличие от функциональных, являются внешними по отношению к банку. Воздействие этой группы риска на результативность работы банка исключительно велико, а управление ими формализуется наиболее трудно и требует особого искусства.

К прочим рискам относятся также:

– риск несоответствия (может быть обусловлен как непредвиденными трансформациями функций государственного регулирования, так и возможными проблемами во внутрибанковской системе управления и контроля деятельности банка);

– риск потери репутации.

Вопрос об определении банковского риска является дискуссионным. Некоторые авторы не согласны с определением банковского риска как возможных убытков банка и определяют риск как ситуацию принятия решения, характеризующуюся неопределенностью информации. Отсюда банковский риск – ситуация, порожденная неопределенностью информации, используемой банком для управления и принятия решения [3]. Причины риска – самые разнообразные: экономические кризисы, рост внешней задолженности, финансовые инновации, инфляционные процессы, рост расходов банка и т.д.

Классическое учение о банковской системе исходит из существования трех ведущих критериев, которые следует учитывать банкам: ликвидность, рентабельность и учет безопасности. Как свидетельствует зарубежная практика, содержательная сторона риска, способы его установления постоянно подвергаются модификации. На это влияет ряд причин, среди которых можно выделить следующие группы [7]:

1) Изменение структуры рынка: обострение конкуренции; универсализация банков; экспансия отделений; выравнивание структуры клиентов.

2) Колебания величины процентов, обусловленные внешними факторами: конъюнктурой, денежной политикой, усилением небанковской конкуренции.

3) Повышение требования клиентов, что ведет к растущей чувствительности цен и более дифференцированном спросе на банковские услуги.

4) Рост банковских расходов.

5) Повышение значения и количественный рост типичных банковских рисков, которые всегда имеют место (кредитный риск, процентный риск).

6) Тенденции стагнации темпов экономического роста, которые имеют значение для собственного развития банков.

Необходимо учитывать принципиальную особенность рисков, связанную со спецификой банковской деятельности. Это обусловлено действием ряда объективных факторов [2]:

1. в банке «предметом труда» (то есть основным используемым ресурсом) для сотрудников выступают денежные средства и ценные бумаги;

2. большая часть сотрудников банка непосредственно связана с управлением или организацией процесса движения денежных средств;

3. основными видами предпринимательских (хозяйственных) рисков выступают финансовые или так называемые спекулятивные риски.

В связи с этим сложно однозначно определить истинные причины отрицательного развития конкретной финансовой операции, поскольку в равной мере ими могут быть и неблагоприятная рыночная конъюнктура и сознательные действия банковского служащего (ошибка).

Самый большой риск связан с тем, что люди не придерживаются основных принципов, невыполнение которых обходится банку очень дорого. Самое трудное в организации – заставить человека, переживающего за свою репутацию, сказать, что ему нужна помощь. Расплачивается за ошибки банк.

В основе риска лежит не событие, как таковое, а именно ошибка, Ошибки бывают самого различного толка.

Во-первых, непреднамеренные (недостаток квалификации, уровня знаний) и преднамеренные. Последние являются проявлением таких факторов риска, как мошенничество, нелояльность персонала и т.д.

Во-вторых, в силу специфики банковской деятельности ошибки являются следствием: неправильных управленческих решений соответствующего уровня: стратегические, тактические, операционные. Это может касаться финансовых (оценочных при выдаче кредита, прогнозных при составлении планов и бюджетов и т.д.) управленческих решений любого уровня. Эти ошибки зависят именно от недостатка информации о будущих изменениях внешней среды.

В-третьих, ошибки организационные, в частности неправильная постановка документооборота, распределение обязанностей, контроля за исполнением операций и т.д.

В-четвертых, ошибки могут быть связаны с менеджментом, кадрами (мотивации, профессиональная компетентность, личностные характеристики сотрудников банка и пр.).

В-пятых, ошибки могут возникать вследствие страха принять неверное решение, поскольку эмоции часто мешают самоконтролю, а различная толерантность к риску лиц, принимающих решение, также связана с трудностью осознания риска [6].

Исследование причин возникновения банковских рисков с позиций различных отраслей знаний позволяет значительно расширить представление об их источниках и механизме реализации угрожающих банку опасностей, дополнить соответствующие разделы смежных наук новыми знаниями и более эффективно использовать полученную информацию для организации защиты коммерческого банка.

Библиографический список

1. Банковское дело: учебник / под ред. Белоглазовой Г.Н. – М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Грюнинг Х. Ван, Брайович Братанович С. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском. – М.: Весь мир, 2007.
3. Малашихина Н.Н., Белокрылова О.С. Риск-менеджмент. – Изд. 2-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2006.
4. Уткин Э. А. Риск-менеджмент. – М.: Эксмо, 2004.
5. Фомичев А.Н. Риск-менеджмент: учебное пособие. – Изд. 3-е. – М.: Дашков и Ко, 2004.
6. Герасимова Е.Б. Анализ кредитного риска: рейтинговая оценка клиентов // Финансы и кредит. – 2007. – № 17. – С. 30–31.
7. Ларионов И.В. Методы управления рисками в кредитных организациях и способы их ограничения // Бизнес и банки. – 2008. – № 40. – С. 1–3.

УДК 336.2

Е. Р. ДЖАНДАРОВА, Р. Н. ШАРИПОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

АНАЛИЗ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДИК ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ

В условиях рыночных отношений налоговая система является важным звеном российской экономики. От эффективности ее функционирования зависит экономический рост и потенциал страны, благосостояние и качество жизни населения. Обеспечение конкурентоспособности хозяйствующих

субъектов при данной системе налогообложения обуславливает необходимость поиска сбалансированного уровня платежей с учетом интересов государства и предприятий.

Для оптимизации финансовых потоков хозяйствующих субъектов и их налогового бремени необходимо исследовать показатели оценки обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, проанализировав при этом саму налоговую нагрузку предприятий.

В научной литературе встречается несколько методик определения налогового бремени. Они состоят в установлении соотношений между суммой уплачиваемых налогоплательщиком налогов и полученного им дохода. Различие их проявляется в разных оценках определения дохода хозяйствующего субъекта, а также в количестве включаемых в расчеты налогов.

Основная идея каждой из методик состоит в том, чтобы сделать показатель налоговой нагрузки экономического субъекта универсальным, позволяющим сравнивать уровень налогообложения в различных отраслях народного хозяйства. Предприятие может само выбрать коэффициенты и разработать свою методику расчета. Проведем сравнительный анализ некоторых методик определения налогового бремени хозяйствующих субъектов.

Таблица 1

Сравнительная характеристика методик определения налогового бремени

Автор	Цель расчета	Перечень налогов включаемых в расчет	Формула расчета налогового бремени
М.Н. Крейнина	Определить реальный уровень налогового бремени.	Все налоги, кроме НДС и акцизов.	$H = \frac{(B - Cp - Пч)}{Пч} \cdot 100\%$
Е.А. Кирова	Эффективно оценить налоговую нагрузку конкретных налогоплательщиков, проанализировать ее на этой основе обозначить пути и способы более или менее равномерного распределения налоговой нагрузки между различными их категориями	Все налоги	$H = \frac{НП}{Св} \cdot 100\%$
Методика, разработанная МФ РФ	Максимально точно определить реальный уровень налогового	Все налоги	$H = \frac{НП}{B} \cdot 100\%$

	бремени конкретных налогоплательщиков, а также ее оптимизации		
М.И. Литвин	Определение оптимальной налоговой нагрузки в зависимости от типа предприятия и его отраслевой принадлежности	Все налоги	$H = \frac{CH}{IH} \cdot 100\%$
А. Кадушин, Н. Михайлова	Оценка действительного объема налогового бремени и структурирование всех обязательных для предприятия платежей.	Все налоги	$H = НДС + СВ + Hn + Hnp$ $H = ДС \cdot (0,356 + 0,069 \cdot Kот - 0,24 \cdot Ka)$
Т.К. Островенко	Определение налоговой нагрузки на доходы экономического субъекта, на финансовые ресурсы, на собственный капитал, на одного работника	Все налоги	$H = \frac{НП}{В}$ $H = \frac{НП}{ВБср.г}$ $H = \frac{НП}{СКср.г}$

Обозначения:

Н – показатель налогового бремени организаций;

В – выручка от реализации;

НП – налоговые платежи;

Ср – затраты на производство продукции без учета налогов;

Пч – чистая прибыль предприятия;

СВ – страховые взносы на обязательное пенсионное страхование работников и от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

Св – вновь созданная стоимость;

СН – сумма всех уплачиваемых налогоплательщиками налогов;

ИН – сумма источника средств для уплаты;

Нпр – налог на прибыль;

Нп – налог на доходы физических лиц;

Кот – доля заработной платы в добавленной стоимости;

Ка – удельный вес амортизации в добавленной стоимости;

ВБср.г – среднегодовая валюта баланса;

СКср.г – среднегодовая сумма собственного капитала.

Методика расчета, разработанная МФ РФ, недостаточно корректна - здесь налоговые платежи соотносятся не только с вновь созданной стоимостью, но и с материальными затратами на производство продукции, которые между тем не

имеют отношения к налоговой нагрузке. Показатель налогового бремени рассчитанный по этой методике, позволяет определить долю налогов в выручке от реализации, однако он не характеризует влияние налогов на финансовое состояние экономического субъекта, поскольку не учитывает структуру налогов в выручке от реализации. Поэтому полученные здесь значения налоговой нагрузки можно сравнивать только у аналогичных организаций, имеющих сопоставимую структуру выручки.

Рассмотрим методику определения налоговой нагрузки М.Н. Крейниной, она состоит в том, что каждая группа налогов в зависимости от источника из которого они уплачиваются, имеет свой критерий оценки тяжести налогового бремени. Общий знаменатель, к которому приводятся все налоги, представляет собой прибыль предприятия. Основная особенность такого подхода к оценке налоговой нагрузки - косвенные налоги не принимаются в расчет и не рассматриваются как налоги, влияющие на размер прибыли экономического субъекта. Данная методика, как представляется, выступает как действенное средство анализа воздействия прямых налогов на финансовое состояние экономического субъекта. При рассматриваемом подходе недооценивается влияние косвенных налогов на финансовое состояние экономических субъектов. Между тем косвенные налоги, хотя и в меньшей степени, чем прямые, тоже влияют на величину прибыли. Поэтому применение разбираемой методики на практике должно обязательно сочетаться с оценкой влияния косвенных налогов на налоговую нагрузку экономического субъекта.

В методику Е.А. Кировой по оценке налогового бремени включается не только абсолютные показатели, но и относительные. Только вместе эти два показателя позволят в полной мере охарактеризовать налоговую нагрузку конкретного налогоплательщика. При этом в расчет не принимается налог на доходы физических лиц. Источником уплаты налоговых платежей признается добавленная стоимость. Добавленная стоимость - стоимость товаров и услуг за вычетом промежуточного потребления, т.е. за вычетом потребления ради последующего производства. Из добавленной стоимости исключаются амортизационные отчисления.

Позиция Е.А. Кировой кажется более приемлемой, так как при расчете налоговой нагрузки, по сравнению с другими методиками, она учитывает влияние косвенных налогов, потому что именно косвенные налоги повышают налоговую нагрузку организаций. Данная методика позволяет сравнивать налоговую нагрузку на конкретные экономические субъекты вне зависимости от их отраслевой принадлежности. Однако она не учитывает влияние таких показателей как фондоемкость, рентабельность, оборачиваемость оборотных активов.

Методика М.И. Литвина основана на включении в состав налоговой нагрузки количества налоговых платежей, их структуры и механизма взимания. В сумму налоговых платежей включаются все налоги, уплачиваемые организацией, с учетом налога на доходы физических лиц.

Эта методика предполагает рассчитывать налоговую нагрузку по группам налогов в соотношении с соответствующим источником уплаты. В качестве обобщенного показателя для всех налогов Литвин рекомендует применять добавленную стоимость, рассчитанную по формулам (1) и (2).

$$ДС = ВД - МЗ; \quad (1)$$

где ДС – добавленная стоимость;

ВД – валовый доход;

МЗ – материальные затраты.

$$ДС = \text{зарплата} + \text{амортизация} + \text{прибыль} + \text{налоги}. \quad (2)$$

Данная методика в отличие от предыдущей не предполагает исключения из добавленной стоимости амортизационных отчислений. Она позволяет определить долю налогов в выручке организации, прибыли и долю заработной платы, амортизации, налогов и чистой прибыли в каждом рубле созданной продукции. Однако включение в расчет налогового бремени таких показателей, как налог на доходы физических лиц, не всегда корректно.

Методика, предложенная А. Кадушиным и Н. Михайловой, позволяет определять налоговую нагрузку как функцию типа производства, изменяющуюся в зависимости от колебаний затрат на материальные ресурсы, оплату труда или амортизацию. Налоговое бремя при этом определяется как доля отдаваемой государству добавленной стоимости, а налоги соотносятся с источником их уплаты. Данная методика позволяет учитывать специфику конкретного предприятия. Расчет добавленной стоимости производится по следующей формуле:

$$ДС = А + (ОТ + СО) + НДС + П, \quad (3)$$

где ДС - добавленная стоимость;

А - амортизация;

ОТ - оплата труда;

СО – страховые отчисления в государственные внебюджетные фонды;

НДС - налог на добавленную стоимость;

П - прибыль.

Данная методика обуславливает использование структурных коэффициентов:

- доля затрат на оплату труда в добавленной стоимости (включая начисления на заработную плату), рассчитываемая по формуле:

$$Кот = (ОТ + \text{страховые взносы}) / ДС; \quad (4)$$

- доля амортизационных отчислений в добавленной стоимости:

$$Ка = А / ДС; \quad (5)$$

- доля добавленной стоимости в валовой выручке:

$$Ко = ДС / В. \quad (6)$$

По действующей системе налогообложения организация уплачивает следующие основные налоги: НДС; страховые взносы; налог на доходы физических лиц; налог на прибыль. Сумма основных налогов, уплачиваемых

организацией, позволяет определить налоговую нагрузку как долю добавленной стоимости, расходуемую организацией на налоговые платежи.

Таким образом, по этой методике сумма налогов соотносится с добавленной стоимостью, то есть с источником дохода, можно сравнивать количественные изменения доли налогов в добавленной стоимости в зависимости от типа производства и рентабельности. Недостаток методики заключается в том, что не учитывается влияние таких налогов, как налог на имущество, земельный налог и др.

Методика Т.К. Островенко предполагает разделение характеризующих ее показателей на частные (налоговая нагрузка на реализацию, на себестоимость, на прибыль до налогообложения, на чистую прибыль) и обобщающие (налоговая нагрузка на доходы предприятия, на финансовые ресурсы предприятия, на собственный капитал). Наиболее информативными считаются частные показатели, характеризующие налоговую нагрузку экономического субъекта. Они вычисляются по источникам возмещения. Это может быть себестоимость, выручка от реализации, финансовые результаты, чистая прибыль. В соответствии с указанными источниками формируется четыре группы налоговых издержек. Налоговая нагрузка определяется как соотношение налоговых издержек к соответствующей группе по источнику покрытия.

К достоинствам методики следует отнести то, что она позволяет с различной степенью детализации и в зависимости от поставленной управленческой задачи, рассчитать налоговую нагрузку. Кроме того, методика может применяться хозяйственными субъектами любых отраслей народного хозяйства. При расчетах показателей, используется информация, отражаемая в отчетности экономических субъектов. Это может сокращать процесс расчетов.

Практика использования перечисленных выше методик показывает, что в чистом виде ни одна из них не дает объективной картины по налоговым обязательствам хозяйствующего субъекта. Только комбинация различных показателей приближает к адекватной оценке налогового бремени.

При видимой схожести подходов и показателей есть и различия. Кроме того, из проведенного обзора можно сделать как минимум два вывода:

- во всех методиках рассматриваются типовые показатели, характеризующие состав налоговых обязательств организации;

- одна и та же информация в расчете по разным методикам, дает зачастую различные результаты.

Поэтому создать универсальный для всех показатель налогового бремени невозможно. Предприятие должно выбрать свои коэффициенты и утвердить методику их расчета. В основе выбора будут лежать интересы пользователей налоговой информации.

УДК 336

Р.К. ЗАЕРОВА, Н.И. ПАЩЕНКО

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ

Нормативно-правовые основы управления финансами в регионе

Основой для формирования внутрирегиональной системы межбюджетных отношений является Бюджетный кодекс, Федеральный закон от 06.10.2003 №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Республике Башкортостан", а также методические рекомендации для субъектов РБ по регулированию межбюджетных отношений на региональном уровне.

Требования к новой системе межбюджетных отношений состоят в следующем: формирование двух уровней местных бюджетов (районного и поселенческого); определение перечня собственных полномочий органов власти; введение субвенций на делегированные государственные полномочия; долгосрочное закрепление доходов за бюджетами всех уровней; использование принципа объективности при выравнивании бюджетной обеспеченности регионов и муниципалитетов; введение "отрицательных трансфертов"; установление института временной финансовой администрации.

Критерии эффективности управления общественными финансами

Оценка эффективности государственного управления необходима как для государственных органов власти, так и для общества. Обществу она позволяет контролировать качество деятельности государственных институтов. А руководителям и государственным служащим нужна для самоконтроля, для усовершенствования управленческого процесса.

Основными показателями эффективности ГФК могут служить:

- оценка результативности расходования средств, то есть количество результата (отдача от расходования средств);
- оценка возможности снижения уровня бюджетных расходов; оценка целесообразности финансовых расходов;
- оценка законности и целевого характера финансирования;
- контроль полноты и своевременности бюджетных расходов (т.е. их адресность и срочность);
- оценка обоснованности нормативов расходования средств (полезность, приходящаяся на единицу израсходованных средств);
- оценка прогрессивности методов финансово-хозяйственной деятельности.

Критерием эффективности финансово-бюджетного контроля в системе управления общественными финансами (средствами бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов) является уровень, характеризующий объемы

использованных средств по целевому назначению (и наоборот) - в соотношении с общим объемом ассигнований.

Анализ межбюджетных отношений на субфедеральном уровне

Республика Башкортостан – динамично развивающийся регион Российской Федерации, со стабильно высокими показателями развития различных отраслей экономики: добыча полезных ископаемых, переработка углеводородного сырья, металлообрабатывающие производства, сельское хозяйство и торговля. Башкортостан занимает седьмое место среди субъектов РФ по объему валового регионального продукта. По объему переработки нефтяного сырья, производству светлых нефтепродуктов республика сохраняет лидерство среди регионов России, перерабатывая 12% российской нефти, производит 17% автомобильного бензина и 15% дизельного топлива. Республика Башкортостан входит в первую тройку крупнейших регионов России по объемам производства продукции сельского хозяйства.

Региональная система горизонтального выравнивания доходной части местных бюджетов при реализации Федерального закона от 20.08.2004 №120-ФЗ "О внесении изменений в Бюджетный кодекс в части регулирования межбюджетных отношений" выполняет функции с набором следующих инструментов:

- стимулирование развития налоговой базы - нормативы отчислений от налогов;

- обеспечение финансовых возможностей из фондов: регионального фонда финансовой поддержки поселений (РБФПП), регионального фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов) (РБФПМР), районного фонда финансовой поддержки поселений (районный ФФПП);

- выполнение приоритетных задач через создание фонда муниципального развития (РБМР), фонда софинансирования социальных расходов (РБССР), фонда реформирования муниципальных финансов (РБРМФ). Одновременно изменена "степень свободы" в построении взаимоотношений с местными бюджетами;

- использование "отрицательных трансфертов" из бюджетов наиболее обеспеченных бюджетными доходами муниципальных образований - субвенции, перечисляемые в региональные ФФПП и региональные ФФПМР (пороговый уровень установлен не ниже двукратного среднего уровня подушевых расчетных налоговых доходов всех муниципалитетов соответствующего типа, размер изъятия не должен быть более 50% от средств превышения над пороговым уровнем); при обеспечении финансовых возможностей из фондов субъект РБ имеет право выбора варианта выравнивания (выравнивание бюджетной обеспеченности, подушевое выравнивание).

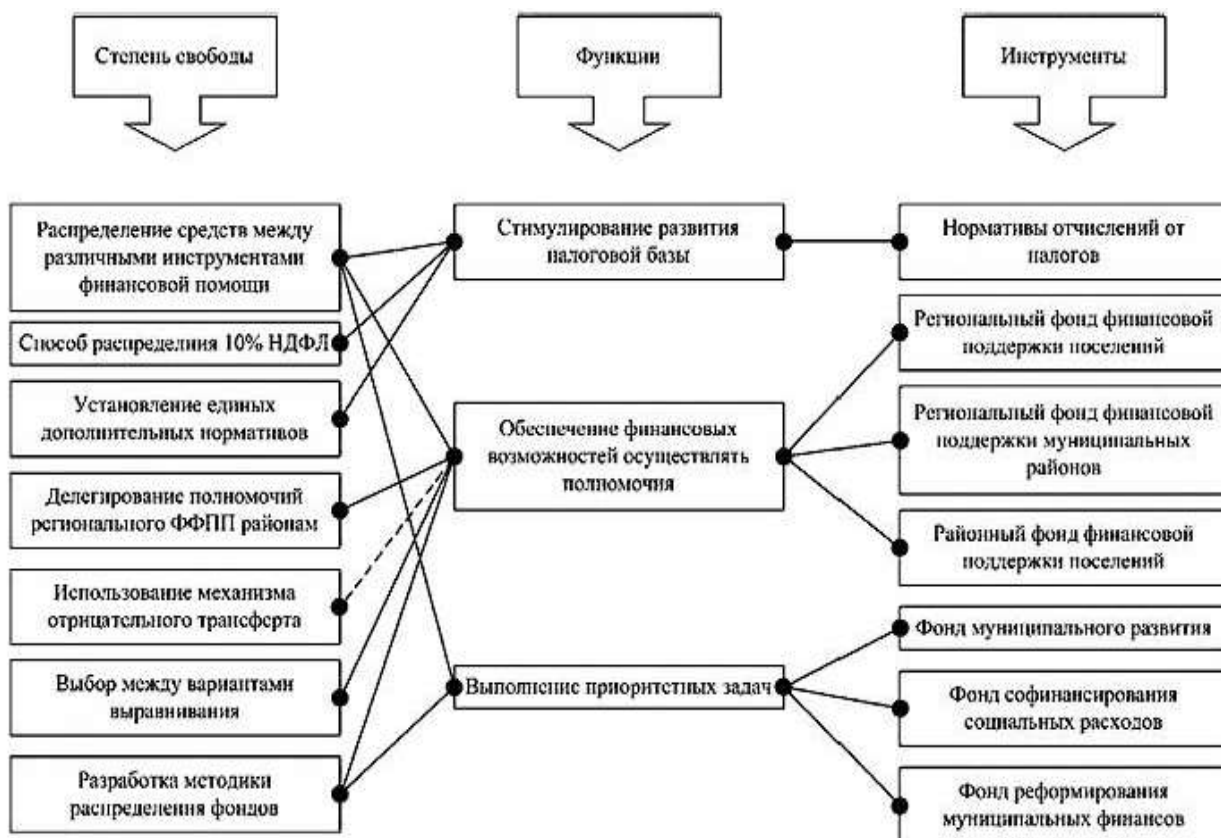


Рис. 1. Модернизированная региональная система горизонтального выравнивания

В современных условиях проблемы формирования и реализации на практике эффективной бюджетной политики в масштабах всей страны в целом и на субфедеральном уровне приобретают особую значимость. Последний аспект является сейчас наиболее важным. Финансовая стабильность Республики будет гарантирована только при условии финансового благополучия ее многочисленных территорий. Отсюда - значимость проблем разработки концепции эффективной бюджетной политики в регионах и на местах, позволяющей на деле обеспечить финансовую самостоятельность, получение населением достаточного объема общественных благ, доходную самодостаточность и ответственность субъектов РБ и их территорий.

Бюджетная политика РБ на долгосрочную перспективу должна формироваться исходя из необходимости улучшения качества жизни населения, создания условий для обеспечения позитивных структурных изменений в экономике и социальной сфере, решения проблем макроэкономической сбалансированности, повышение эффективности и прозрачности управления общественными финансами.

УДК 336.64

К. И. ЗВИЗЖУЛЕВА, М. В. ЛАНДАРЬ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Утверждение, что рынок жилой недвижимости пережил кризис, - лукавство. Судя по официальной статистике, говорить о серьезном оживлении в секторе жилищного строительства не приходится. В январе – августе 2009 года объем ввода жилья на территории Урало-Западносибирского региона упал на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2008-го. Восемь месяцев 2010-го оказались хуже прошлогодних еще на 10%. В 2011-м ситуация немного выправилась – плюс 3%. Но относительно восьми месяцев 2009-го спад – 7,5%. Строительство далеко от былых вершин.

Основная роль в стимулировании данной сферы по-прежнему принадлежит государству: ему нужно найти баланс между малоэтажным и высотным строительством. Существенное развитие в сегменте многоэтажных домов с полногабаритными квартирами вряд ли возможно. Ставки по ипотеке в связи с негативной конъюнктурой на мировых рынках поднимаются, доходы жителей не увеличиваются, квартиры не дешевеют.

Согласно данным Росстата наибольшее количество выполненных строительных работ за 9 месяцев 2011 года произошло в Тюменской области, второе место приходится на Ханты-Мансийский АО, а Республика Башкортостан занимает третье место (См. Таблицу 1).

Сегодня в республике ежегодно вводится в эксплуатацию чуть более 2 млн. квадратных метров жилья, а к 2015 году этот показатель должен составить 3,7 млн. квадратных метров.

В Уфе средневзвешенная стоимость продажи квадратного метра на первичном рынке упала с 43 до 39,4 тысяч рублей (9%). Это связано с изменением структуры продаж. Так, на середину сентября в центре продавалась всего 141 квартира, в районах, приближенных к центру (средняя цена – 40 тысяч рублей за квадрат), - чуть менее 450, а в отдаленных районах (32,4 тысяч рублей за квадратный метр) – 230 квартир. Генеральный директор сети агентств недвижимости «Эксперт» Елена Андреева: «стоимость квадратного метра стандартного жилья выше стоимости квадратного метра жилья улучшенных планировок в большинстве районов города. Чем менее престижен район, тем больше эта разница. Это свидетельствует о том, что, несмотря на активное состояние рынка, у покупателей существуют значительные финансовые ограничения, поэтому квартиры стандартных планировок ценятся выше.

В настоящее время на стадии согласования находится проект целевой программы «Стимулирование развития жилищного строительства Республике Башкортостан в 2011 – 2015 годах». В рамках этой программы будет

продолжено строительство малоэтажного жилья с использованием форм и методов социальной поддержки граждан в строительстве индивидуального жилья, нарабатанных в период осуществления другой Республиканской программы – «Свой дом».

Таблица 1.

Объем выполненных строительных 9 мес. 2011г.

Регион	Выполнено строительных работ		Ввод в действие жилых домов		Ввод в действие жилых домов на душу населения
	Объем, млн руб.	Рост, %	Объем, тыс. кв. м	Рост, %	Объем, кв. м
Республика Башкортостан	70394,9	106,2	1282,5	104	0,32
Удмуртская республика	12775,8	134,3	311,5	108,6	0,2
Пермский край	43131,8	87,7	421,4	102	0,16
Курганская область	5392,4	140,6	107,1	128,9	0,11
Оренбургская область	21567,1	100,7	397,5	100,1	0,19
Свердловская область	70041,5	106,1	747,1	95,9	0,17
Челябинская область	31107	103,6	680,7	135,7	0,19
Тюменская область	294790,7	95,7	1293,7	105,2	0,38
Ханты-Мансийский АО - Югра	147812,4	110,9	340,2	113,1	0,22
Ямало-Немецкий АО	99999,3	75,6	33,6	108,9	0,06
Урал и Западная Сибирь, всего	549201,2	99,7	5241,5	107,6	0,23

Предполагается развитие мероприятий ипотечного жилищного кредитования, направленных на приобретение жилья эконом-класса гражданами, нуждающимися в улучшении жилищных условий. Постановлением Правительства РБ от 18 апреля 2011 года №111 «О субсидировании из бюджета Республики Башкортостан части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в 2011 году гражданами в кредитных организациях на приобретение у застройщиков жилья эконом-класса» урегулирован порядок по субсидированию 3% ставки по ипотечному кредитованию.

В Башкортостане запущен пилотный проект по финансированию жилищного строительства с использованием жилищных строительных сбережений. В рамках проекта предполагается развитие системы мероприятий по улучшению жилищных условий граждан, основанной на формировании и поддержке целевых жилищных накоплений граждан и развитии строительства

жилья эконом-класса. Создаются условия для формирования сегмента доходных домов на основе механизма государственно-частного партнерства. Жилье, предназначенное для сдачи внаем, позволит снизить рост цен, сформировать прозрачный рынок арендного жилья, обеспечить размещение трудовых мигрантов.

Дальнейшее развитие жилищного строительства неразрывно связано с реализацией проектов с госучастием. Приоритетных направлений у уральских властей два. Первое – малоэтажка и индивидуальное жилищное строительство (ИЖС). Руководители региональных и муниципальных администраций не раз заявляли, что в их планах довести долю ИЖС в общем объеме ввода до европейских показателей (80%). Удастся ли этого достичь, вопрос открытый, однако тренд ясен.

Сегмент индивидуального жилищного строительства восстанавливается на Урале даже медленнее, чем многоэтажка. Объем ввода за восемь месяцев 2011-го ниже, чем за тот же период 2009-го на 19,1% (см. график 2). Доля сегмента максимальна в Башкирии — 80% от общего ввода, по 70% — в Удмуртии и Курганской области. Минимальный показатель у Тюменской области — 37%.

Вторая сфера интересов – малогабаритные квартиры-студии (до 30 кв. метров): первый системный проект в данной области реализуют власти Челябинской области. Стоимость данных квартир составляет — 870 тыс. рублей (33 тыс. рублей за метр). В будущем (после удовлетворения спроса) цена метра может упасть, нижний предел — 24 тыс. рублей. Появилась возможность отойти от наследия прошлого — хрущевок, которые были, по сути, адаптацией прототипа американских общежитий середины прошлого века. Студии ближе к современному пониманию дизайна жилой среды. Они продаются с отделкой, что является определяющим фактором при выборе квартиры покупателем. Кроме того, покупатели получают, по сути, муниципальные гарантии достройки дома. Минусы, конечно, тоже есть — коридорный тип планировочного решения, удаленность от центра, нескорое появление всей необходимой инфраструктуры. Несмотря на это, спрос на квартиры-студии будет, целевая аудитория — родители, покупающие жилье для детей, приезжие, студенты, пожилые люди, молодые семьи. Квартиры-студии в данный момент по стоимости заняли нишу между комнатой и самой дешевой однокомнатной квартирой. Этот товар на рынке в дефиците.

В России также необходимо возобновить практику использования доходных домов. В 2010 году Фонд содействия развитию жилищного строительства (РЖС) провел исследование на предмет интереса россиян к аренде жилья. Выяснилось, что 83% семей предпочли бы снимать жилье у государственной или муниципальной компании. Подавляющее большинство рассчитывает воспользоваться средне- и долгосрочной арендой (на сроки от года до пяти и более десяти лет). Доля договоров до года не превышает 5% от общего числа, 66% семей планирует арендовать одно- или двухкомнатную

квартиру в многоквартирном доме. При этом официальная аренда составляет в России всего 5% от жилищного фонда, тогда как в США этот показатель доходит до 35%, в среднем по Европе — до 60%.

В арендном обороте преимущественно жилье советской постройки, доставшееся собственникам по наследству, а также небольшой процент новостроек, приобретенных в спекулятивных целях частными лицами. Целенаправленного строительства многоквартирных домов с арендными квартирами в нашей стране почти не ведется. Едва ли не единственное исключение из общих правил – уникальный рентный проект, реализованный в Петербурге финской компанией IceCapital Housing Fund. Спрос колоссальный, вакантных площадей нет.

Фокус в том, что финская компания профинансировала проект из дешевых и долгосрочных ресурсов – средств зарубежных пенсионных фондов. Проекты строительства арендной недвижимости за рубежом всегда финансируются с помощью долгосрочных ресурсов либо ипотечных кредитов (под 5–6% годовых со сроком погашения до 30 лет). У российских инвесторов доступа к таким длинным деньгам нет. Если же привлекать средства на классических российских условиях, то любой рентный проект выглядит утопично.

Представители строительной отрасли должны находить новые подходы в решении поставленных задач. Кроме того, крайне важным является беспрепятственное получение строителями земельных участков под застройку и привлечение крупных девелоперов в регион.

УДК 336.7

А.Х. ИДРИСОВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

БАЗЕЛЬ III – НОВАЦИИ И РЕАЛИЗАЦИЯ БАЗЕЛЯ II

Прежде чем преступить непосредственно к новациям нового Базеля III и реализациям Базеля II хочется процитировать Алексея Юрьевича Симановского (заместитель Председателя Банка России, курирующий надзорный блок), который очень кратко и, по моему мнению, точно сказал, что же представляет собой новый Базель III: «Базель III – это комплекс регулятивных мер, направленных на совершенствование деятельности как банков, так и органов регулирования и надзора. Основными его компонентами являются **капитал** и **ликвидность**» [1]. Почему же эти показатели?

В числе основных причин мирового финансового кризиса, начавшегося в середине 2007 г., следует отметить быструю потерю ликвидности банковского сектора, несмотря на использование всех существующих на тот период мер по ее поддержанию, и неспособность банков противостоять финансовой угрозе. Более того, многие банки, наиболее подверженные риску потери ликвидности,

не имели методики его оценки и не могли адекватно судить о реалиях рынка, состоянии контрагентов и качестве собственных активов и обязательств.

Более того положение еще усугубила Федеральная резервная система США (ФРС), когда совсем недавно были обнародованы результаты проверки, которые стали известны летом 2011 года и оказались шокирующими для членов Конгресса и всех тех, кто ознакомился с аудиторским отчетом.

«В период с декабря 2007 г. по июнь 2010 г. ФРС выдала кредиты на сумму 16 триллионов долларов. Эти операции не отражались в балансах и другой официальной финансовой отчетности Федерального резерва. Следовательно, операции были тайными. Чтобы понять масштабность операций, отметим, что валовой внутренний продукт США в прошлом году составил около 14 трлн долларов, а общий государственный долг США сегодня оценивается в 14,5 трлн долларов.

Почти все деньги пошли на выкуп так называемых «токсичных» активов заемщиков или иначе говоря, секретная эмиссия долларов была осуществлена под бумаги, представляющие собой обычную макулатуру (мы выражаемся образно: часто «активами» оказывались вообще электронные записи, не имеющие никакого отношения к материальному миру). В «теории» имеется в виду, что «активы» будут со временем выкуплены должниками у Федерального резерва, и гигантская денежная масса в размере 16 миллиардов будет, в конце концов, аннулирована. На практике же ни один доллар, ни один цент долга до сих пор не погашен [2].

С учетом всего этого Базельскому комитету предстояла тяжелая задача, предотвратить повторения ошибок выявленных в 2007-2008 годах и выработать четкое представление о формировании достаточности капитала и норм ликвидности.

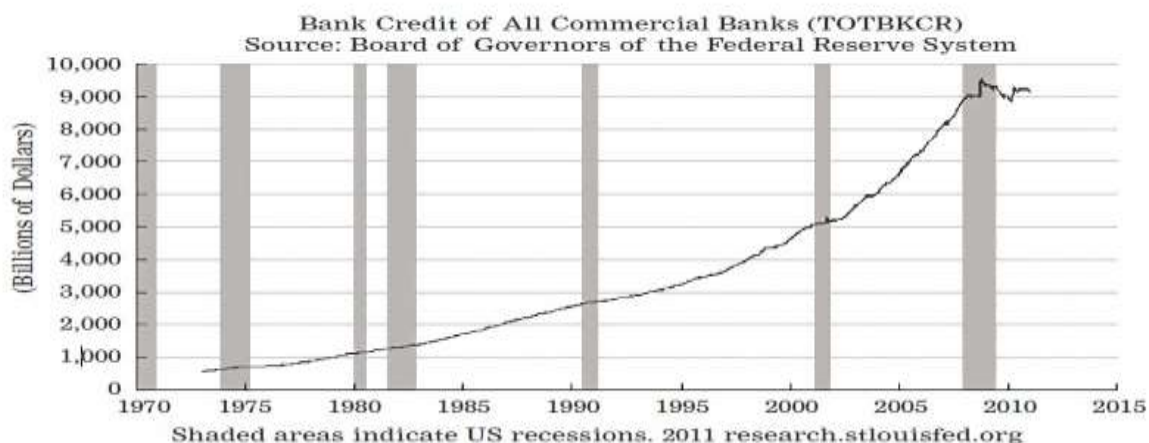
Начавшийся кризис на рынке ипотечных секьюритизированных активов в США, перерос в полноценную экономическую рецессию во многих странах мира — как развитых, так и развивающихся. Кризис выявил многочисленные недостатки в финансовом секторе экономики разных стран, в том числе и России. После нескольких лет сильного роста и высоких прибылей банки и финансовые компании начали осознавать огромные потери от инвестиций в жилищную ипотеку и ценные бумаги, обеспеченные ипотекой. Острые проблемы финансовых систем заставили центральные банки начать реализацию скоординированной политики по спасению пошатнувшихся финансовых институтов путем предоставления необходимой рынку ликвидности. Кризис отчетливо продемонстрировал подверженность мировой финансовой системы серьезным системным рискам, которые сложно было обнаружить до момента его наступления. Более того, даже экономисты с мировым именем признают, что оказались не готовы к подобному развитию событий. На рисунке 1 изображена динамика объемов кредитования в США. Видно, что за восемь лет с начала 2000 г. банки увеличили объем предоставленных заемщикам средств почти в два раза — с \$ 5 трлн до \$ 9 трлн (на столько же возросли объемы

кредитования за предшествующие 25 лет). Схожую докризисную картину чрезмерного роста кредитования можно было наблюдать и в других странах: России, Нидерландах, Италии, Испании, Турции, Англии, Швеции и некоторых других. Очевидно, что подобная динамика роста кредитования сулит большие проблемы не только банковской системе, но и экономике в целом, поскольку за периодом бурного роста следуют спад кредитной активности и рост объемов невозвращенных кредитов, а значит, и банкротств. В результате массовых банкротств растет безработица и падает платежеспособный спрос.

Помимо динамики кредитования проблемы банковской системы усугубляются как минимум тремя факторами, в результате воздействия которых проблемы на локальных кредитных рынках приводят к полномасштабному финансовому цунами.

Во-первых, это внутренняя взаимосвязь элементов финансовой системы. Любой банк через межбанковский рынок, платежную систему или рынок секьюритизированных финансовых продуктов одновременно связан с десятками и сотнями других финансовых организаций. Крах одного из элементов этой сложной цепочки может вызвать эффект домино и распространиться на всю или почти всю финансовую систему. Помимо этого, кризис ликвидности из одной страны через рынок межбанковских заимствований может перекинуться и на другие страны.

Во-вторых, значительный финансовый леверидж. Как правило, финансовые институты обладают незначительным размером капитала относительно суммарных обязательств. Основная причина подобной структуры пассивов заключается в стремлении увеличить доходность капитала за счет увеличения масштабов операций. Это приводит к тому, что в период повышательной волны бизнес цикла финансовые институты получают хорошие прибыли и в то же время в период рецессии несут дополнительные потери.



Источник: Федеральный резервный банк Сент-Луиса (<http://research.stlouisfed.org>).

Рис. 1. Динамика объемов кредитования в коммерческих банках США

В-третьих, финансовый сектор подвержен риску из-за несоответствия структуры обязательств структуре активов по срокам. Обычно банки и прочие финансовые компании финансируют долгосрочные активы за счет краткосрочных обязательств. Так, например, банки обычно используют вклады (депозиты) «до востребования» для выдачи долгосрочных кредитов. В период финансовых потрясений вкладчики совершают набеги на банки, что может привести к банкротству.

Перечисленные выше причины подвергают финансовую систему дополнительным системным рискам, которые органы регулирования не всегда способны распознать. Ко всему прочему, принципа обеспечения безопасности финансовой системы внутри страны оказывается недостаточно для обеспечения стабильности в условиях глобальных финансовых рынков.

Известно, что часть банковских рисков не идентифицированы в полной мере и оцениваются многими банками не в соответствии с рекомендациями Банка России. Как показывает опыт надзора, в части оценки рисков остается много проблем. Зачастую банки придумывают всевозможные схемы, чтобы обойти регулятивные нормы.

В этой связи назрела необходимость применения более консервативных подходов к оценке рисков и проведению некоторых операций. В частности, вносятся изменения в Инструкцию Банка России от 16.01.2004 № 110-И «Об обязательных нормативах банков», которые предусматривают введение повышенных коэффициентов риска при расчете достаточности капитала. Например, коэффициент риска 1,5 будет применяться к кредитным требованиям, если заемщик, не имеющий определенного рейтинга, направляет полученные кредитные средства на кредитование определенных третьих лиц. Данные изменения направлены на то, чтобы затруднить применение ряда схем, которые сегодня используются довольно широко.

Реализация Базеля II и требования Базеля III.

Базовым фактором модернизации банковской системы в России является переход банков, прежде всего наиболее передовых, на использование продвинутых подходов Базеля II. Продвинутое подходы предполагают использование банками внутренних рейтингов и внутренних моделей. Для того чтобы это реализовать, от банков потребуются очень большие усилия, тем более что практически одновременно будет осуществляться реализация мероприятий Базеля III. В свою очередь, главная задача Банка России будет заключаться в том, чтобы уже в ближайшее время подготовить нормативную методическую базу для внедрения новых подходов. Кредитным организациям, которые будут участвовать в новациях, предстоит перенастройка системы управления рисками и серьезная доработка внутрибанковских информационных систем.

В Основных положениях, принятых Базельским комитетом по банковскому надзору 12 сентября 2010 г., содержится немало изменений:

- достаточность акционерного (базового) капитала первого уровня будет повышена с текущих 2,0 до 4,5% (на 1 января 2015 г.). В базовый капитал первого уровня войдут обыкновенные акции и эмиссионный доход от их размещения, а также нераспределенная прибыль;

- 4%-ный минимальный уровень достаточности капитала первого уровня повысится с 4 до 6% (на 1 января 2015 г.);

- появится буферный капитал (резервный буфер) – 2,5% (на 1 января 2019 г.), формируемый равными долями 0,625%, начиная с 1 января 2016 г. Предполагается, что в периоды возникновения рыночных дисбалансов (пузырей) некоторые национальные регуляторы могут обязать банки формировать контрциклический резерв в размере 0–2,5% от совокупных активов, взвешенных по уровню всех видов риска (рыночного, кредитного и операционного);

- отношение собственного капитала к активам взвешенных по уровню риска (рыночного, кредитного и операционного) остается на прежнем уровне (8%). Однако с учетом резервного буфера (2,5%) можно говорить о минимальном уровне достаточности собственного совокупного капитала, который составит 10,5% (на 1 января 2019 г.);

- дополнительным нормативом достаточности совокупного капитала будет показатель левериджа (финансового рычага). Его значение официально пока не установлено. Предполагается, что оно будет удерживаться на уровне 3%;

- вводятся нормативы: текущей ликвидности, который представляет собой более жесткую интерпретацию действующего в российской банковской системе норматива НЗ – с 50 до 100% (на 1 января 2015 г.); долгосрочной ликвидности, который регулирует риск потери банком ликвидности в результате отсутствия на дату платежа стабильных пассивов – 100% (на 1 января 2018 г.).

Повышение капитализации

Предлагается внести изменения в определение капитала (которые соответственно скажутся на показателе адекватности капитала) в части вычитания из акционерного капитала. Базельский комитет согласился на признание миноритарного участия, которым поддерживаются риски дочернего банка. Избыточный капитал — выше минимального значения для дочернего банка — будет вычитаться пропорционально доле в капитале. Миноритарное участие в дочернем банке исключается из акционерного капитала материнского банка, если материнский или дочерний банк заключил соглашения о прямом или опосредованном инвестировании миноритарного участия в дочерней структуре через структуру специального назначения (SPV) или через другое предприятие либо соглашение. Также Базельский комитет предлагает, чтобы неконсолидированные инвестиции в финансовые учреждения вычитались из капитала, если удерживаемый пакет превышает 10% акций акционерного капитала этого учреждения. Цель такого нововведения заключается в том,

чтобы избежать двойного учета капитала. Вместо полного вычитания предлагается ограниченное признание при расчете суммы простых акций, включаемых в капитал 1-го уровня: не более 10% стоимости простых акций банка. Сюда включаются

- существенные инвестиции в простые акции неконсолидированных финансовых учреждений (под существенными понимаются более 10% выпущенных акций);
- права на обслуживание ипотек;
- отсроченные налоговые активы.

Банк должен будет вычитать ту сумму, на которую совокупная величина этих трех позиций превышает 15% его простых акций в капитале 1-го уровня. Включенные в 15-процентный лимит позиции должны в полной мере публично раскрываться. Вводится коэффициент левеиджа, который представляет собой простой, прозрачный показатель, не основанный на рисках, служащий дополнением к показателям адекватности капитала с учетом рисков. Он рассчитывается как отношение капитала 1-го уровня (акционерный капитал, резервы за минусом нематериальных активов, а также вычетов из капитала) к консолидированным активам.

Заключение

Новации и рекомендации Базеля III призваны повысить качество капитала банков, сдерживать их кредитную активность в периоды экономического подъема, создать запас ликвидности, резервов и капитала на время очередных потрясений. Влияние на банки новых требований по капиталу выглядит преувеличенным, поскольку на практике уровень капитализации приблизился к этой отметке, а в ряде стран превысил ее с большим запасом. Поэтому данная новация направлена больше на восстановление доверия к банкам со стороны участников рынка. Во многом рост капитализации определяется падением кредитной активности банков в условиях кризиса, ужесточением требований к заемщикам. Банки будут в большей мере ориентированы регуляторами на приобретение государственных ценных бумаг, кредитование менее рискованных контрагентов. Управление риском ликвидности и надзор в этом отношении будут совершенствоваться, что будет способствовать большей надежности банков. Однозначно будет расти привлечение капитала банками, но более привлекательными для инвесторов станут крупные учреждения как более безопасные с учетом новых требований. Постепенность внедрения новых стандартов дает банковским учреждениям достаточно времени для перестройки своих балансов и моделей бизнеса, а национальным органам надзора предоставляется время для того, чтобы модифицировать значения многих стандартов с учетом специфики местного рынка. Вместе с тем возникает проблема несогласованности в регулировании банковского бизнеса в масштабе всего мира. Увеличение размера капитала и создание запасов ликвидности «утяжеляют» банковский бизнес.

Библиографический список

1. «Правовое регулирование банковской деятельности и банковский надзор в Европейском союзе» / А.С.Линников М.: Статут, 2009, стр. 100.
2. «Банковская система в современной экономике»: учебное пособие / под ред. проф. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2011, стр. 189.
3. «Внутренний контроль в кредитной организации» / С.М.Карасева, 2011, №3(11), стр. 8.
4. «Банковское дело» / В.В. Мануйленко, 2011, №11, стр. 36.
5. «Аналитический банковский журнал» / Пьер – Этьен Шабанель, 2011, №10 (194) октябрь 2011, стр.54.
6. «Банковское кредитование» / М.И.Качаева, 2010, №6(34), стр. 48.
7. «Бухгалтерия и банки» / АртоС Саркисянц, 2010, №12, стр.34.

УДК 658.1

Д. Ф. ИЛАЛОВА, Р.Н. ШАРИПОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Экономический кризис и его последствия определили увеличение рисков устойчивого функционирования и развития предприятий, вызванных, прежде всего осложнением финансового обслуживания производственной деятельности предприятия: уменьшились накопленные средства и из-за высокой стоимости возможности вовлечения и использования кредитных ресурсов в операционную и инвестиционную деятельность.

Для решения задач адаптации, стабильного функционирования и развития предприятия должны постоянно отслеживать и оценивать свое положение на рынке, разрабатывать прогнозные сценарии поведения в зависимости от состояния конъюнктуры рынка и внешней среды. С точки зрения данных посылов важнейшее значение приобретают обоснованные и рациональные методы управления финансами предприятия, которые могут обеспечить бесперебойную и эффективную деятельность.

Постоянное изменение экономических условий функционирования предприятий требуют более совершенных и адекватных методов управления финансовыми потоками, обеспечивающими проведение продуманной финансовой политики.

В данном контексте концепция финансовых потоков позволяет управлять финансовыми ресурсами предприятия с точки зрения системного и процессного подходов к функционированию предприятия, тем самым оптимизировать и снизить риски его деятельности.

Рассмотрение финансовых потоков с этих позиций относится к недостаточно развитой области логистики – финансовому обслуживанию материальных потоков, что является объектом исследования финансовой логистики – системы управления, планирования и контроля финансовых потоков на основе информации организации и движения материальных потоков для достижения стратегических и тактических целей предприятия [2].

Управлению и анализу финансовых потоков посвящено немало научных исследований в основном в рамках финансового менеджмента. Обзор научной литературы показывает, что анализ хозяйственной деятельности предприятий в целом сводится к анализу их финансового состояния, т.е. к анализу финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности предприятия. Между тем, финансовая эффективность и успешность функционирования предприятия являются производными и определяются производственной деятельностью предприятия. Данные положения предполагают необходимость рассмотрения логистики, как взаимосвязанных и сбалансированных материальных и финансовых потоков.

Финансовые и материальные потоки тесно взаимосвязаны и обусловлены информационными потоками: данные об условиях, сроках и характере взаимоотношений участников логистического процесса, информация о движении и направлении материальных потоков используются при построении схем движения финансовых ресурсов [3]. Моделирование и проектирование логистических потоков позволяют определить последовательность включения источников финансирования, порядок распределения поступающих ресурсов, выявить узкие места в движении потоков.

Обобщенно соотношение между финансовыми и материальными потоками можно представить в виде схемы, представленной на рисунке 1 [1].

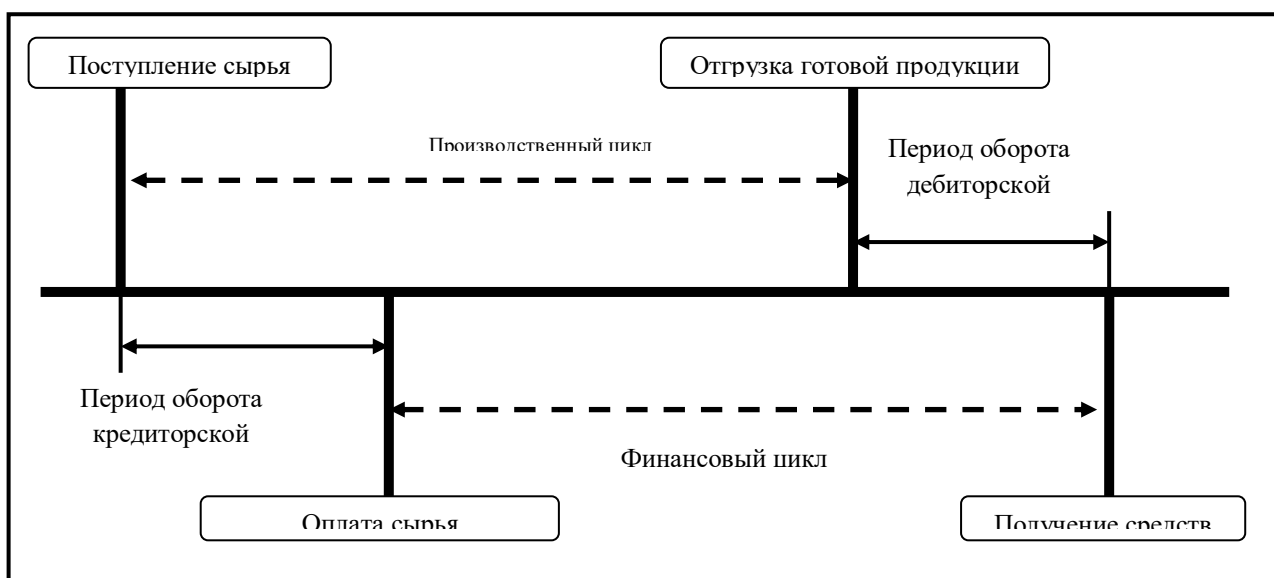


Рис. 1. Соотношение между производственным и финансовым циклами операционной деятельности предприятия

Согласно представленной выше схеме продолжительность производственного цикла определяется:

- периодом оборота запасов;
- периодом оборота незавершенного производства;
- периодом оборота готовой продукции;
- периодом оборота кредиторской задолженности.

Признавая системообразующую роль материальных потоков в управлении производством, в современных рыночных условиях повышение эффективности деятельности предприятия возможно главным образом за счет улучшения финансового сопровождения потоков ресурсов (материальных, информационных, транспортных и др.). Также следует отметить, что при формировании материального потока нужны потоки транспортных средств, информационный и финансовый. Отсутствие хотя бы одного из них переводит материальный поток в запас.

Управление финансовым обслуживанием потоков заключается в достижении цели обеспечения их движения финансовыми ресурсами в необходимых объемах, в требующиеся сроки, с использованием наиболее эффективных источников их привлечения. Одной из основных задач анализа финансовых потоков является выявление причин недостатка или избытка финансовых ресурсов.

Регулируя движение ресурсов в соответствии с финансовыми параметрами, можно получить своевременное оптимальное обеспечение операционной деятельности требующимися ресурсами, повысить устойчивость предприятия путем снижения восприимчивости к изменениям внешней среды. В процессах закупок, поставок, транспортировки, складирования и сбыта ориентация на финансовые показатели позволяет оптимизировать потоковые процессы, выявлять способы и методы сокращения затрат без негативного влияния на качество продукции [5].

Таким образом, управление системой логистики финансовых потоков может обеспечить:

- согласование материальных, финансовых и информационных потоков;
- минимизацию уровня производственных и финансовых рисков;
- снижение негативного влияния нестабильности экономической среды;
- эффективное использование ресурсов предприятия;
- повышение эффективности деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Управление финансовыми потоками предприятия: учебное пособие / под ред. С.Н. Губкевич – Хабаровск: ДВГУПС, 2007. – 110 с.
2. Коровин, Е.Г. Реализация финансовых потоков логистической системы коммерческого предприятия. // Промышленное развитие России: проблемы и перспективы – 2010: сб. науч. тр. по материалам Международной науч.-практ. конф. — Н.Новгород, 2010. – С.56-60.

3. Покараева Н.Г. Финансовая логистика: вчера, сегодня, завтра // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция – 2009 г. – С. 127-130.

4. Савелова, И.И. Управление финансовыми потоками промышленного предприятия в условиях кризиса / И.И. Савелова, А.Л. Савина // Материалы региональной научно-практической конференции «Инжиниринг–2009» – Орел: ОрелГТУ, 2009. – С. 235-239.

5. Иванов В.В., Кусакин С.П., Гутарева Е.Ю. Финансовые потоки в логистических системах [электронный ресурс]. URL: <http://www.cfin.ru/press/loginfo/2001-09/8-11.shtml>.

УДК 336.64

И.С. КАРНАУХОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ПУТИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современная экономическая действительность заставляет руководителей предприятий постоянно принимать решения в условиях неопределенности. В условиях финансовой и политической нестабильности коммерческая деятельность чревата различными кризисными ситуациями, результатом которых может стать несостоятельность или банкротство. Одним из инструментов антикризисного управления, восстанавливающим платежеспособность, является финансовое оздоровление. Определение финансового оздоровления содержится в Законе о несостоятельности (банкротстве), а именно, это процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности. Однако данное определение подразумевает процедуру банкротства в отношении предприятия-должника. В широком смысле "финансовое оздоровление" означает систему мер, направленных на устранение неплатежеспособности, стабилизацию финансового состояния предприятия. Также под "финансовым оздоровлением" понимают документ – программу мероприятий.

Совместным Приказом от 28.06.2001 Минэкономразвития России N 211 и ФСФО России N 295 (в Приложении 2) была утверждена типовая структура программы финансового оздоровления неплатежеспособной организации.

На основе проведенного анализа финансового состояния организации и маркетинговых исследований составляется стратегический план основных направлений развития и преобразования организации, с конкретным обоснованием, где выделяют следующие разделы:

- прирост выручки организации, в том числе ее денежной составляющей;
- сокращение издержек организации;
- оптимизацию управления товарно - денежными потоками;
- создание условий для своевременного расчета по обязательствам;

упорядочивание активов организации с целью создания эффективной рыночной структуры активов;
совершенствование организационной структуры управления;
упорядочение задолженности организации;
привлечение инвестиций.

Отдельным разделом среди направлений финансового оздоровления необходимо выделить и подробно обосновать предлагаемые организацией условия, сроки и график реструктуризации задолженности в федеральный бюджет. Для этого требуется подробно проанализировать внутренние и внешние источники погашения накопленной задолженности с учетом необходимости выплат всех обязательных платежей. При анализе должны быть учтены как источники, уже имеющиеся на данный момент, так и те, что возникнут в результате проведения программы финансового оздоровления.

Условия и сроки реструктуризации могут включать:

период отсрочки уплаты задолженности до момента появления источников ее погашения при реализации данной программы;

равномерный или неравномерный (нарастающим темпом) график уплаты задолженности, учитывающий эффект от проводимых мероприятий по финансовому оздоровлению организации.

Необходимо так же доказать производственные возможности организации по проведению мероприятий финансового оздоровления, привести доказательства финансового эффекта проводимых мероприятий и реальности финансового оздоровления организации [1].

Существующая в стране арбитражная практика финансового оздоровления предприятий не является эффективным рыночным механизмом. Нормативно-правовой подход к определению финансового оздоровления является достаточно узким и ограниченным. Во-первых, он предлагает улучшение финансового состояния предприятия уже в состоянии его глубокого кризиса (банкротства). Во-вторых, по содержанию, изложенному в Федеральном законе о банкротстве (несостоятельности), данную процедуру можно охарактеризовать как пассивную.

Следует подчеркнуть, что финансовое оздоровление для восстановления платежеспособности коммерческих организаций совсем не обязательно связывать с их несостоятельностью и принимать соответствующие меры, когда хозяйствующий субъект входит в предбанкротное состояние [4].

Очевидно, что кризисная ситуация возникает на предприятии задолго до банкротства, которое является лишь ее логическим завершением. Многие предприятия, как показывает практика, могли бы восстановить свою устойчивость и платежеспособность, не подвергаясь процедуре банкротства. Для этого необходимо было при первых признаках кризисных явлений вместо обычных методов управления применить антикризисное управление и сохранять его до исчезновения угрозы финансовой безопасности. Предупредительное (досудебное) принятие мер по финансовому оздоровлению

именно для целей восстановления платежеспособности производственной компании понимается как системная работа и обязанности каждого добросовестного предпринимателя.

Досудебное финансовое оздоровление хозяйствующего субъекта определяется как комплекс форм, моделей и методов приведения финансовых обязательств и требований данного юридического лица в состояние, которое позволяет своевременно и в полном объеме исполнять денежные обязательства и обязательные платежи, обеспечивать надлежащий оборот потоков финансовых ресурсов, исключая их дисбаланс и проявление признаков неплатежеспособности. Ключом для достижения положительного результата финансового оздоровления – восстановления платежеспособности являются своевременное начало и системный характер соответствующих мероприятий.

Начальным этапом финансового оздоровления любого предприятия является формирование концепции предотвращения кризиса и разработка пути финансового оздоровления.

Жарковская Е.П. и Гизатуллин М.И. в своих трудах предлагают проводить финансовое оздоровление в три этапа.

I этап. Устранение неплатежеспособности. Самой неотложной задачей в системе мер финансовой стабилизации является восстановление способности к осуществлению платежей по неотложным финансовым обязательствам (с тем, чтобы предупредить возникновение процедуры банкротства). Обеспечивается уменьшением текущих обязательств и увеличением суммы денежных средств. Здесь применяется принцип "отсечения лишнего", который требует сокращения размеров текущих потребностей в материально-технических, трудовых ресурсах и т.д., и перевод отдельных видов ликвидных активов в денежные средства. Допускаются любые потери (в том числе и будущие), ценой которых можно добиться восстановления сегодня.

II этап. Восстановление финансовой устойчивости. За счет ряда аварийных финансовых операций неплатежеспособность можно устранить, но необходимо одновременно устранить (ограничить) негативные причины, генерирующие неплатежеспособность – это позволит устранить угрозу банкротства в более продолжительном промежутке времени. Происходит как продолжение реализации принимаемых мер по сокращению потребления и увеличения положительного потока прироста финансовых ресурсов.

III этап. Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде. Полная финансовая стабилизация достигается, когда организация создала условия для самофинансирования, развития производства, мониторинга финансовых результатов, когда она устойчива к внешним воздействиям [3,5].

Финансовое оздоровление на различных кризисных предприятиях может осуществляться разными темпами и включать комплекс различных мероприятий в зависимости от степени разрушения их финансовой системы, обусловленной проявившими себя признаками кризисного состояния предприятия.

Согласно методологическому подходу М. Портера, который обосновал стратегии развития хозяйствующих субъектов, базирующиеся на определении и создании конкурентных преимуществ [6], в основу разработки пути финансового оздоровления может быть положен определенный фактор, выделенный как стратегический ориентир. В соответствии с данным подходом стратегия финансового оздоровления предприятия как составляющая общей финансовой стратегии может быть построена по принципу выбора доминирующего фактора, установленного в результате анализа финансового положения предприятия и на основе SWOT-анализа. Потенциал SWOT-анализа позволяет выявить сильные и слабые стороны деятельности предприятия, а также позитивное или негативное влияние отдельных внешних факторов на условия ее осуществления в предстоящем периоде.

Путь финансового оздоровления кризисных предприятий может быть задан совокупностью следующих доминантных направлений:

- мобилизация финансово-инвестиционных ресурсов;
- оптимизация структуры капитала;
- повышение платежеспособности и ликвидности;
- рост положительных финансовых результатов [2].

Выбор пути финансового оздоровления кризисного предприятия, основанной на повышении положительного финансового результата, предполагает применение инструментов, с помощью которых руководство предприятия организует или восстановит рациональное и эффективное распределение денежных доходов и поступлений по всем стадиям хозяйственного кругооборота.

В зависимости от способа воздействия на финансовую систему кризисного предприятия следует различать внешние и внутренние инструменты финансового оздоровления.

Внешние инструменты представляют собой систему приемов и способов повышения финансовой стабильности предприятия за счет оптимизации влияния факторов внешней финансовой среды и широкого использования ее возможностей в финансовой деятельности предприятия.

Внутренние инструменты финансового оздоровления направлены на осуществление этого процесса за счет оптимизации влияния внутренних факторов развития финансовой системы кризисного предприятия, выявления скрытых возможностей и резервов.

В зависимости от характера проводимых на предприятии оздоровительных мероприятий инструменты финансового оздоровления целесообразно классифицировать на методические и организационные.

Методические инструменты финансового оздоровления представляют собой различные приемы и способы воздействия на финансовую систему кризисного предприятия с целью восстановления ее функций и ликвидации признаков кризисного состояния.

Организационные инструменты финансового оздоровления - это совокупность действий, направленных на повышение эффективности процесса управления и улучшение организационной структуры кризисного предприятия с целью осуществления его финансового оздоровления. Организационные инструменты целесообразно классифицировать на инструменты, связанные с реорганизацией предприятия, и инструменты, связанные с реорганизацией процесса управления.

Можно выделить несколько методологических подходов к проведению финансового оздоровления: финансово-экономический, психологический, структурно-технологический, политический.

Финансово-экономический подход трактует финансовое оздоровление как процесс восстановления платежеспособности, ликвидации дисбаланса входящих и исходящих финансовых потоков с целью достижения финансового равновесия для обеспечения деятельности предприятий. Этот подход используется достаточно часто во внутренней деятельности предприятий при финансовом оздоровлении как методе антикризисного управления, направленном на предотвращение неплатежеспособности предприятия посредством составления планов и программ финансового оздоровления.

Психологический подход рассматривает финансовое оздоровление с точки зрения нерационального человеческого поведения, стремления к быстрому обогащению, результатом которого являются финансово-экономические кризисы и кризисные явления. Значение данного подхода состоит в том, что он является превентивным, кризисы можно предотвращать, устранив неэффективное для предприятий поведение людей и, соответственно, управление.

Структурно-технологический подход базируется на инновационном обновлении предприятий, и его можно вполне использовать в условиях прогнозируемой инновационной экономики.

Политический подход рассматривает различные способы финансового оздоровления в зависимости от причин, вызывающих неплатежеспособность предприятия: нерезультативного управления из-за неэффективного собственника, формирования неоптимальной структуры затрат на производство и реализацию продукции, неэффективной налоговой системы. Это требует изменения финансово-экономической политики на макроуровне для ликвидации данных недостатков, т.е. определения иных, нежели сейчас, концептуальных основ содержания финансового оздоровления [7].

В зависимости от глубины кризиса финансовому оздоровлению могут способствовать и деструктурирующие меры – добровольная ликвидация, банкротство. Во многих странах банкротство используется как способ вывода хотя бы части денег из неэффективного бизнеса, также оно может служить финансовому оздоровлению его кредиторов, которые получают возможность вернуть себе хотя бы часть средств через конкурсное производство. Таким

образом, путями преодоления кризиса являются конкретные действенные меры, а не попытки оттянуть кризис, превратить его в вялотекущий процесс.

Поскольку финансовая состоятельность организации для ее акционеров, участников, учредителей оборачивается их доходом на вложенный капитал либо исполнением важной социальной функции, очевидно, что устойчивая платежеспособность прямо отражается на состоянии экономики и финансов коммерческой организации, так и на финансовом (социальном) результате ее владельцев. В этой связи главными заинтересованными лицами в работе по финансовому оздоровлению предприятий для восстановления их платежеспособности видятся прежде всего акционеры, участники, учредители производственных компаний. Вместе с тем эта систематическая работа является неотъемлемой частью повседневной правовой и финансовой работы специалистов организаций.

Таким образом, основными долгосрочными мерами финансового оздоровления являются маркетинг и инвестирование. Наличие инвестиций и инноваций на предприятии обычно является подтверждением финансовой устойчивости и серьезных намерений развивать свои рыночные позиции; однако бывают ситуации, когда без них невозможен и вывод из кризиса.

Основная методологическая посылка досудебного финансового оздоровления в том, что даже успешные хозяйствующие субъекты должны заботиться об укреплении своего «финансового здоровья» с целью дальнейшего развития.

Для выживания на рынке и сохранения конкурентоспособности предприятия должны постоянно вносить изменения в свою хозяйственную деятельность, обладать способностью к правильной и своевременной трансформации структуры своего бизнеса, проводить адекватные стратегические и оперативные изменения. Для достижения восстановления конкурентоспособности предприятиям необходимо выработать маркетинговую стратегию, адекватную условиям рынка, преобразовать слабые стороны производственных процессов. Также осуществить качественные изменения системы управления.

Необходимо уделять особое внимание научному осмыслению, государственно-правовому обеспечению комплексной политики финансового оздоровления для восстановления платежеспособности предприятий. Системный процесс финансового оздоровления должен состоять в сочетании усилий самих предприятий с активной финансовой политикой государства, направленной на поддержание благоприятной институциональной среды, создание условий для конкуренции, защиты прав кредиторов, инвесторов и др.

Библиографический список

1. Приложение 3 к Приказу Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации и Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 28 июня 2001 г. N 211/295

2. Богатырева О.В. Реализация стратегического подхода к финансовому оздоровлению кризисных предприятий в современной экономике России // Экономический анализ: теория и практика. - 2008. - N 19

3. Гизатуллин М.И. Как избежать банкротства. Рецепты финансового оздоровления предприятия – М.: ЗАО "ГроссМедиа Ферлаг", 2008. – 304 с.

4. Гончаров А. Досудебное финансовое оздоровление коммерческой организации //Право и экономика. – 2004. - №8

5. Жарковская, Елена Павловна. Антикризисное управление: учебник. Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2009. – 357с. – (Успешный менеджмент)

6. Портер М. Конкуренция. - М.: ИД "Вильямс", 1999.

7. Салпагаров М.А. Методологические подходы к категории "финансовое оздоровление" предприятий //Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - N 31

УДК 658

Р.Ф.КУРБАНГАЛЕЕВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БАНКА И БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

Конкуренция — это экономическое соревнование между субъектами хозяйственной деятельности за возможность получения максимума прибыли и упрочения положения на рынке. Для современной России острейшая конкуренция в банковском бизнесе является уже объективной реальностью, которая с каждым годом по мере развития сети кредитных учреждений и других различных институтов постоянно возрастает.

Конкуренты, как известно, это — физические и (или) юридические лица - соперники, которые производят продукты-аналоги, продукты-заменители или осуществляют свою деятельность на одном и том же рынке (в рыночном сегменте, "нише"), что и другие производители. Иными словами, банки являются конкурентами, когда предоставляют одинаковый набор банковских продуктов (услуг) на одном и том же рынке на схожих условиях.

Отсюда банковская конкуренция представляет собой динамичный процесс состязательства коммерческих банков и прочих кредитных институтов, в рамках которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг. Именно наличие конкуренции вызывает расширение круга предоставленных услуг, регулирование цены на них до приемлемого уровня. Кроме того, конкуренция стимулирует банки к переходу на более эффективные способы предоставления услуг, т.е. обеспечивает обстановку, благоприятную для их развития и совершенствования.

Сферой банковской конкуренции является банковский рынок — сложное образование, имеющее весьма широкие границы и состоящее из множества элементов. В настоящее время коммерческие банки функционируют в роли продавцов или покупателей практически во всех рыночных секторах. Рассмотрим рыночную систему с точки зрения объектов купли — продажи. В нее входят следующие сектора:

1. Рынок средств производства и производственных услуг. На него коммерческие банки выходят в роли продавцов банковских услуг для предприятия (расчетное обслуживание, ведение счетов, управление финансами корпораций), финансовых посредников (кредитование производственных объектов), а также в роли покупателей производственных ресурсов (приобретение офисного оборудования).

2. Рынок предметов потребления и потребительских услуг. Здесь банки выступают как финансовые посредники (выдача ссуд на потребительские цели), но в ряде случаев и как покупатели (организация приемов в рамках работы с общественностью).

3. Рынок труда. Он имеет особое значение в рамках кадровой политики банков, которым приходится постоянно обновлять или пополнять свой персонал, выступая на этом рынке в качестве покупателей.

4. Рынок интеллектуально-информационного продукта. Здесь банки действуют и как продавцы банковских услуг (финансовое консультирование), и как покупатели производственных ресурсов (программное обеспечение для ЭВМ).

5. Рынок недвижимости, на котором банки выступают как финансовые посредники (ипотечное кредитование) и как покупатели (приобретение земельных участков и помещений для офиса) или продавцы (реализация залога по невозвращенному ипотечному кредиту).

6. Финансовые рынки. В данной сфере банки представляют главных действующих лиц.

Следовательно сфера банковской конкуренции обширна, а конкурентная среда многообразна и разнообразна.

Наряду с соперничеством между коммерческими банками все более серьезную конкуренцию они испытывают со стороны небанковских кредитно-финансовых институтов (страховые компании, финансовые брокеры, пенсионные фонды, инвестиционные фонды, компании по выпуску кредитных карточек и др.), а также со стороны нефинансовых организаций (почта, торговые дома, предприятия автомобильной промышленности и др.). Универсализация банковского дела и усиление конкуренции со стороны других организаций привело к быстрому развитию конгломератов. Финансовые супермаркеты скорее всего выступают прототипом финансового института будущего. Помимо упомянутого выше следует выделить: индивидуальную конкуренцию, при которой конкурентами являются отдельные кредитные

институты, и групповую конкуренцию, когда в качестве конкурентов выступают группы родственных кредитных институтов.

Для банковского бизнеса особое значение имеет конкуренция продавцов и конкуренция покупателей. Конкуренция продавцов — их соперничество за наиболее выгодные условия сбыта товаров (банковских услуг). Конкуренция покупателей — соревнование между ними за доступ к этим товарам. Обе эти формы обычно сосуществуют рядом. Их соотношение на каждом конкретном рынке определяется рыночной позицией продавцов и покупателей. Так, на рынке продавца, где продавцы могут диктовать покупателям свои условия (вследствие ненасыщенности рынка, его монополизации и т.д.), преобладает конкуренция покупателей. На рынке покупателя, на котором последние обладают рыночной силой, более значительной, нежели продавцы (например, из-за перенасыщения рынка товарами), основной формой является конкуренция продавцов.

На современном этапе можно выделить три измерения конкуренции:

- реальные цены;
- удобство для клиентов;
- доверие публики.

Важное условие сохранения конкурентоспособности банка состоит в том, что на стабильность работы, прибыльность, последовательное развитие могут рассчитывать только те банки, которые не противопоставляют количество продуктов их качеству, не видят в качестве и цене две непримиримые категории. Отсюда прослеживается стратегическая линия поведения банка в рыночных условиях — хорошее качество услуги с приемлемой для клиента ценой.

Чтобы потребители банковских продуктов могли относиться к банкам с доверием, им нужен легко осуществимый и не требуемый больших издержек доступ к надежной информации, в особенности к данным о величине чистых активов и об изменчивости доходов. Модель доверия публики к банку можно представить в следующем виде:

Доверие = чистые активы + устойчивость доходов + качество информации.

Все функциональные отношения здесь прямые, т.е. при возрастании объемов (за вычетом обязательств), при повышении устойчивости доходов и качества информации доверие к банку возрастает.

Рассмотрим функцию удобства пользования. Большинство клиентов отправляясь в банк надеются на высокое качество обслуживания. Модель удобства для клиента можно представить в следующей форме:

Удобство = география рынка + спектр продуктов (услуг) + издержки + качество.

География рынка обозначает совокупность территорий, на которых банк осуществляет свою деятельность, палитру продуктов (услуг) — предлагаемых

клиентам банка, издержки — средние издержки доступа к предоставляемым услугам, качество — скорость предоставления услуг и их надежность. За исключением факторов издержек, все остальные — положительные аргументы функции удобства клиента. С расширением территории, повышением качества и расширением спектра предоставляемых услуг привлекательность банка для клиента растет.

В сфере банковских услуг жизнеспособными в конкурентной борьбе окажутся три категории банков. К первой относятся крупные бывшие спецбанки, мало восприимчивые к новаторству, но имеющие высокий уровень обслуживания и персонал, прошедший определенную "школу". Ко второй категории следует причислить банки, которые неустанно экспериментируют в сфере банковских услуг и имеют свои приоритеты. К третьей относятся банки, разрабатывающие услуги не по заказу элитных клиентов, чаще всего учредителей, а ориентируясь на индивидуального клиента, на потребности рынка.

В настоящее время в российской практике банковского бизнеса особое значение приобрела не только конкурентоспособность кредитных учреждений, но и банковских продуктов. Понятие "конкурентоспособность" является частью более широкого понятия "конкуренция". Если банк безуспешно конкурирует на рынке, его продукция неконкурентоспособна. К понятию "конкурентоспособность" имеется ряд подходов. Один из них следующий: конкурентоспособность — свойство объекта, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Приведем и другое определение. Конкурентоспособность — это способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами в условиях конкретного рынка. Конкурентоспособность продукта и конкурентоспособность банка-производителя продукта (услуги) соотносятся между собой как часть и целое. Возможность банка конкурировать на определенном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности продукта и совокупности экономических методов деятельности банка, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы. Конкурентоспособность банковских продуктов определяется в сравнении с продуктами одного уровня качества и, соответственно, цены.

Управление конкурентоспособностью банковских продуктов осуществляется на основе анализа и прогнозирования динамики жизненного цикла продукта, что позволяет дать правильную оценку перспектив его сбыта, выработать стратегию продаж, форму и методы деятельности банка. Жизненный цикл продукта (услуги) — это концепция, которая учитывает все элементы маркетинга с момента принятия решения о предоставлении конкретной услуги, ее поступления на определенный рынок и до времени ее устранения с рынка.

Жизненный цикл продукта обычно прослеживается по колебаниям объема его продажи, а также полученной прибыли и состоит, как правило, из следующих стадий: внедрение, рост, зрелость, насыщение, спад. Такая схема лишь приблизительно отражает реальный жизненный цикл отдельного продукта. Временные рамки каждой стадии обычно отличаются. Поэтому при прогнозировании затрат на маркетинг по каждому виду продукта важно в полной мере предусмотреть изменение стадий, а в текущей деятельности учитывать любые отклонения от прогноза.

Немало трудностей порой вызывает внедрение нового банковского продукта. Оно начинается с момента, когда услуги впервые попадают на рынок и становятся товаром. Увеличение объема продажи происходит, как правило, довольно медленно: продукт завоевывает рынок постепенно. Помимо рекламы большое значение имеет интерес потребителя к новинке. Опыт убеждает, что модификация знакомой услуги увеличивает объем продаж быстрее, чем крупное нововведение. Большое значение имеет разъяснение потенциальной клиентуре престижности, надежности банка.

Следующая стадия — период роста характеризуется резким увеличением объема продаж и прибыли, связанных с признанием услуги на рынке. Слабая конкуренция дает возможность потребителям приобретать необходимые услуги у ограниченного числа банков. В соответствии с растущим рынком предлагаются модифицированные варианты базовой услуги, что удовлетворяет интересы конкретного клиента, расширяет сбыт. Для этого используется широкий диапазон цен и убеждающая реклама.

Новый этап жизненного цикла банковского продукта — зрелость. Рост объемов продаж замедляется, но на протяжении определенного времени еще продолжается. Здесь специалистам по маркетингу приходится тщательно анализировать динамику и величину прибыли. На первых порах она продолжает увеличиваться, но вскоре наступает выравнивание ее уровня, несмотря на продолжающийся рост объема продаж. Связано это с тем, что начинают возрастать расходы на маркетинг, чтобы не упустить имеющихся шансов.

Стадия насыщения начинается тогда, когда большинство потенциальных клиентов стали реальными. Максимальная точка объема продаж осталась позади. Иногда здесь может наблюдаться рост объема реализации, но его темпы обычно невелики. Особо ожесточенной становится конкуренция цен, распространяется предоставление скидок. На данном этапе услуги предлагаются массовому рынку, клиентам со средними доходами. В отдельных банках предоставляется полный ассортимент услуг с минимальными уровнями цен.

Маркетинговые усилия на стадии насыщения направляются на продление жизненного цикла продукта. Наиболее часто здесь встречаются следующие варианты интенсивного маркетинга:

- улучшение качества услуги, придание ей новых свойств;

- создание новых модификаций продукта;
- поощрение и стимулирование более частого обращения клиента за такой услугой;
- расширение рынка, освоение новых каналов сбыта;
- снижение цен на услуги;
- ориентация рекламы на более глубокое изучение клиентуры и воздействие на нее.

Последнюю стадию — спад рано или поздно проходит большинство продуктов. Резкое снижение объемов продаж обычно обусловлено изменениями спроса на данный банковский продукт. На этой стадии жизненного цикла продукта прибыль становится минимальной, затем сводится к нулю, а в случае непринятия своевременных мер может обернуться убытками.

Наблюдение за жизненным циклом продукта открывает возможность своевременно обновлять продуктовый ассортимент и управлять им таким образом, чтобы один из разрабатываемых банковских продуктов находился в стадии роста, другой — в стадии зрелости, третий — насыщения. Подобная продуктовая политика предопределяет устойчивое положение банка на рынке, а также обеспечит ему долгосрочный успех и преимущества в конкурентной борьбе.

Как было отмечено ранее, наиболее очевидными способами роста конкурентоспособности банковских продуктов является снижение издержек потребителя (клиента), повышение качества услуг и уровня обслуживания клиентов. Однако существует и другой метод превзойти конкурента. Он состоит в том, чтобы постараться достичь высокой компетенции банка в какой-то области на рынке банковских продуктов. Выраженная компетенция имеет место тогда, когда банк в области разработки банковского продукта или его распространении делает что-то лучше, чем его конкуренты. Это позволяет ему привлекать новых и сохранять прежних клиентов. Иными словами вовсе не обязательно в целях повышения конкурентоспособности продукта пытаться уменьшить издержки, проводить все мероприятия в совокупности. Иногда эффективнее оказывается поиск какой-то рыночной ниши, которая придаст банковскому продукту престиж или обеспечит компетенцию банку.

В области конкуренции в банковском бизнесе в современных условиях российского рынка прослеживаются следующие тенденции.

1. Резкое усиление конкурентной борьбы.
2. Активизация усилий, направленных на сохранение и приумножение клиентской базы.
3. Поворот большинства банков к расширенному обслуживанию физических лиц на основе индивидуального подхода.
4. Переход на более эффективные способы предоставления услуг, повышение их качества, привлекательности для потребителей.
5. Увеличение сети филиалов, отделений банков, осуществление экспансии в различные регионы страны.

6. Перестройка и постоянное совершенствование технической базы банков с целью обеспечения возможностей предложения новых банковских продуктов, создания условий для функционирования на основе самых современных требований и представлений.

7. Привлечение к работе в банке специалистов высокой квалификации, постоянное обучение и переобучение имеющихся кадров, в том числе и за рубежом.

8. Проведение последовательной политики, направленной на уменьшение стоимости банковских услуг и увеличение денежных поступлений. В системе доходов банков существенно возрастает роль различных комиссий за услуги.

9. Осуществление большой информативной работы о банке, его финансовом положении, стабильности, ликвидности, имеющей целью упрочение имиджа кредитного учреждения.

10. Внедрение управления конкурентоспособностью банковских продуктов на основе анализа и учета жизненного цикла каждой отдельной услуги.

Библиографический список

1. Инновационный менеджмент. Научно-практическое издание. Уткин Э.А., Морозова Н.И., Морозова Г.И. –М.: АКАЛИС,2009

2. Инновационный менеджмент/Под ред. С. Д. Ильенковой. -М.: ЮНИТИ,2009

3. «Пути повышения конкурентоспособности Российских банков» Е.В. Рябин, Москва «Финансы и Статистика» 2008г.

УДК 336.6

Л. Р. ЛУКМАНОВА, С.Н. ПАЩЕНКО

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Коммерческие банки являются важнейшим звеном рыночной экономики. В процессе их деятельности опосредствуется большая часть денежного оборота в государстве, происходит формирование источников капитала для расширенного воспроизводства, путем перераспределения временно свободных денежных средств всех участников производственного процесса - государства, хозяйствующих субъектов и населения. При этом коммерческие банки способствуют переливу капиталов из наименее эффективных отраслей и предприятий национальной экономики в наиболее конкурентоспособные.

Банковская система России до кризиса 2008 года имела высокие темпы развития и определенную устойчивость функционирования. Финансово-экономические трудности государства затрагивали ее меньше, чем другие сферы

экономики, а потому казалось, что она может успешно функционировать как относительно изолированная и самодостаточная система. Однако невозможно создать сильную банковскую систему со слабой экономикой.

Еще 3 года назад считалось, что банковская система неуязвима и практически безопасна для капиталов, ищущих прибежища на время кризиса. Банкротство российских банков было маловероятно. Российские банки за III-IV квартал 2008 года пережили многое: банковский кризис, кризис ликвидности, закрытие для российских банков рынков международного капитала; потери от сектора, предоставлявшего услуги трейдинга на фондовых биржах; значительный отток средств вкладчиков, остановку роста сегмента потребкредитования и проблемы «расшивки неплатежей» по кредитам. Последнее – главный риск-фактор мировой банковской системы. Задача возврата просроченных задолженностей решается банками по-разному: от продажи некачественных кредитных портфелей коллекторам до ужесточения условий новых кредитов или полной остановкой этого направления.

Банковский кризис 2008 года, а затем последовавший за ним кризис банковской системы по всему миру казалось ставил под сомнение надежность всей финансовой системы, делал реальным банкротство банков любой величины, любого государства. А значит были сомнения и в инвестиционной привлекательности коммерческих банков. Инвесторы начали аккуратно выбирать банки.

Инвестиционная привлекательность и устойчивость коммерческих банков является предметом особого беспокойства для акционеров, вкладчиков, органов контроля и т. д., поскольку банковские банкротства оказывают большие неблагоприятные воздействия на экономику, чем банкротства предприятий. Потеря вкладов затрагивает сбережения вкладчиков и оборотный капитал многих коммерческих структур. В связи с этим определение инвестиционной привлекательности коммерческих банков является одной из главных задач оценки их деятельности.

В экономической литературе, не важно, по анализу деятельности банков или предприятий, понятие инвестиционной привлекательности чаще всего используется в значении целесообразности вложения средств в акции того или иного банка или предприятия, т.е. речь идет об инвестициях.

Например, авторы публикации «Инвестиционная привлекательность коммерческих банков» И.А.Баев и С.В.Кожин, хотя и не дают четкого определения термина «инвестиционная привлекательность», придерживаются следующей точки зрения: «В современных российских условиях одной из проблем, стоящих перед коммерческими банками, является их низкая капитализация. Увеличение собственного капитала, в том числе путем эмиссии акции, является необходимым условием дальнейшего развития банковской системы страны. Однако в современной России ввиду незрелости фондового рынка банки не могут привлечь денежные средства путем открытой подписки на акции, и акции размещаются главным образом среди учредителей банка. Безусловно, такая

ситуация является временной, и в будущем коммерческие банки смогут увеличить свой капитал путем открытой продажи акций, и ими будет востребован опыт западных коммерческих банков по увеличению своей акционерной стоимости и инвестиционной привлекательности» [1].

Таким образом, по мнению И.А.Баева и С.В.Кожина, инвестиционная привлекательность коммерческого банка зависит от прибыли, которую могут принести вложения в акции данного банка, т.е. чем больше получаемая в будущем прибыль, тем больше инвестиционная привлекательность банк.

Несколько иначе дело обстоит с инвестиционной привлекательностью предприятия. Так, например, М.Н.Крейнина в своей монографии «Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле» говорит, что: «инвестиционная привлекательность зависит от всех показателей, характеризующих финансовое состояние. Однако если сузить проблему, инвесторов непосредственно интересуют показатели, влияющие на доходность капитала предприятия, курс акций и уровень дивидендов» [2].

Автор статьи «Факторы инвестиционной привлекательности предприятия» д.э.н. В.А.Москвин рассматривает инвестиционную привлекательность предприятия-заемщика, как составную часть инвестиционной кредитоспособности предприятия-заемщика. В результате чего для оценки инвестиционной кредитоспособности не следует, по словам В.А.Москвина, обходиться лишь оценкой финансового состояния; при этом первостепенное значение приобретает анализ инвестиционной привлекательности предприятия. Инвестиционная привлекательность предприятия зависит от множества факторов, которые условно В.А.Москвин предлагает разделить на две группы: внешние и внутренние. В состав внешних факторов входят: отрасль, местоположение, отношения с властью, владельцы; а к внутренним автор относит: производственный потенциал, финансовое состояние, менеджмент, инвестиционную программу. Оценка финансового состояния, по мнению В.А.Москвина, служит лишь основанием для последующего изучения всех факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность [3].

Наиболее полное и четкое определение понятия инвестиционная привлекательность дают Э.И.Крылов, В.М.Власова и И.В.Журавкова. В своей работе они делают вывод о том, что «инвестиционная привлекательность — это экономическая категория, характеризующаяся эффективностью использования имущества предприятия, его платежеспособностью, устойчивостью финансового состояния, его способностью к саморазвитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции» [4]. Для оценки уровня инвестиционной привлекательности, по мнению авторов статьи, следует проанализировать:

- достигнутый уровень эффективности использования имущества предприятия и рентабельности продукции, а также соответствие этого уровня их нормативным значениям;

- степень финансовой устойчивости предприятия и соответствие этого уровня нормативным значениям;

- платежеспособность предприятия и ликвидность его баланса, а также соответствие показателей платежеспособности и ликвидности баланса их нормативным значениям;

- качество продукции, ее конкурентоспособность, технико-экономический уровень производства и способность предприятия к саморазвитию на базе инновационной стратегии.

Таким образом, очевидно, что инвестиционная привлекательность гарантируется надежностью финансового состояния.

Возвращаясь к понятию инвестиционной привлекательности коммерческого банка, следует отметить, что данное понятие употребляется, не только в разрезе целесообразности вложения средств в акции конкретного банка, которая зависит от множества факторов, в том числе и от финансового состояния, главным образом; но и в более узком смысле, например, когда речь идет о предпочтениях граждан, желающих положить свои сбережения на депозитный счет под определенный процент с целью их преувеличения. В данном случае целесообразно также говорить об инвестиционной привлекательности банка, т.к. денежные средства, которые граждане могут положить на депозит, так же можно рассматривать как инвестиции, потому как эти средства в дальнейшем принесут их обладателю доход в виде процентов.

В экономической литературе существует достаточное количество трудов различных ученых, посвященных проблемам определения и понимания «инвестиционной привлекательности».

Изучив существующие подходы к сущности инвестиционной привлекательности, можно систематизировать и объединить существующие трактовки в четыре группы по следующим признакам:

1) инвестиционная привлекательность как условие развития организации;

Инвестиционная привлекательность фирмы – состояние его хозяйственного развития, при котором с высокой долей вероятности в приемлемые для инвестора сроки инвестиции могут дать удовлетворительный уровень прибыльности или может быть достигнут другой положительный эффект.

2) инвестиционная привлекательность как условие инвестирования;

Инвестиционная привлекательность – это совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в основной капитал.

3) инвестиционная привлекательность как совокупность показателей;

Инвестиционная привлекательность предприятия – совокупность экономических и финансовых показателей предприятия, определяющих возможность получения максимальной прибыли в результате вложения капитала при минимальном риске вложения средств.

4) инвестиционная привлекательность как показатель эффективности инвестиций.

Таким образом, в настоящей работе под инвестиционной привлекательностью коммерческого банка можно понимать следующее: инвестиционная привлекательность — это экономическая категория, зависящая, главным образом, от финансового состояния конкретного банка, а также от множества внешних и внутренних факторов. Если попытаться сузить проблему, то инвестиционная привлекательность коммерческого банка зависит от прибыли, которую могут принести вложения в данный банк (в акции, либо на депозитный счет). Получаемый в будущем доход, в основном, зависит от размера процентной ставки, например, по депозитам, т.е. чем выше ставка, тем больше инвестиционная привлекательность банка для вкладчиков.

Библиографический список

1. Баев И.А., Кожин С.В. Инвестиционная привлекательность коммерческих банков//Деньги и кредит.-2009.-№2.-С.59-61.
2. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле.- М.: Дело и сервис, 1998,- 256с.
3. Москвин В.А. Факторы инвестиционной привлекательности предприятия// Банковское дело.- 2010.- №12.-С.29-33
4. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия.- М.: Финансы и статистика, 2006.-190с.

УДК 65.01.001

Л.Г. НАЗМЕТДИНОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ИННОВАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В настоящее время реальным источником инвестиций в жилищной сфере являются средства населения, организаций и бюджетов всех уровней. Вовлечение в активный инвестиционный оборот средств большего масштаба возможно только при создании целостной системы регулирования инвестиционных интересов на рынке жилья. Учет общественных потребностей, обеспечение доступности комфортабельного жилья для проживания всех слоев населения предполагают необходимость институционального регулирования рынка жилья и основных направлений инвестиционной активности в жилищной сфере. Поскольку благосостояние большинства семей зависит от решения их жилищного вопроса, социально ориентированная рыночная экономика России требует участия государства в воспроизводстве жилья и

улучшении жилищных условий населения страны. Совершенно очевидно, что для оптимизации инвестиционной деятельности всех участников рынка жилья необходимо одновременное использование механизмов и государственного, и рыночного регулирования.

Рынок жилья является сложным механизмом, способствующим переводу сбережений и накоплений его участников из пассивной формы запасов в производительный капитал, приносящий доход инвестору. При этом сама жилищная недвижимость как один из наиболее надежных и эффективных объектов инвестирования служит своеобразной страховой гарантией инвестиционных рисков.

Инвестиционную деятельность на рынке жилья в широком смысле слова можно охарактеризовать как *экономическую деятельность, связанную с созданием и рыночным оборотом объектов жилой недвижимости в целях получения дохода и (или) социального эффекта*. Несомненно, домохозяйство, совершая покупку жилья для личных нужд, также является субъектом инвестиционной деятельности, так как, во-первых, оно инвестирует средства в надежный актив, который затем можно передать другим поколениям (выступает инвестором), во-вторых, при этом оно может выступать реципиентом инвестиционных вложений других участников, приобретая жилье в кредит, ипотеку или другими способами займа, в-третьих домохозяйство имеет возможность продать жилье через определенный промежуток времени, получив определенный доход от прироста стоимости недвижимости.

В странах с развитой рыночной экономикой удовлетворение потребности населения в жилье в основном обеспечивается с помощью рыночных механизмов. Реализация подобного подхода возможна при наличии широкой прослойки «среднего класса» - групп населения, чей уровень доходов дает возможность удовлетворять не только текущие, но и вновь возникающие потребности в жилище с помощью развитого жилищного рынка. Семьи с высоким и средним достатком планируют свои потребности в жилье и реализуют их по мере накопления сбережений. Положительная динамика цена на жилье также способствует тому, что домохозяйства используют покупку жилой недвижимости как способ накопления и сбережения своих средств от инфляции. Для наименее обеспеченных слоев населения, как правило, предусматривается государственная поддержка в решении жилищной проблемы – государство берет на себя ответственность за создание так называемого социального сектора жилья, наличие которого позволяет предоставить малоимущим группам населения жилье на условиях найма (аренды) по низким, дотационным ценам.

Основой рынка жилья этих государств является частный жилищный фонд, в процессе более чем полувекового формирования которого, несмотря на культурно-исторические различия между экономически развитыми государствами, прослеживаются общие черты и тенденции.

В России продолжается формирование новой жилищной системы, неотъемлемым элементом которой является рынок жилья; однако на каждом шаге этого процесса сохранившиеся элементы старой системы, в том числе устоявшиеся десятилетиями психологические ожидания «бесплатного предоставления жилья», препятствуют становлению новых форм и отношений. Кроме того, даже несмотря на то, что право собственности на жилье и рынок жилья стали неотъемлемой частью экономических отношений в жилищной сфере, рынок оказался не обеспечен необходимыми кредитно-финансовыми механизмами, которые могли бы восполнить сокращение бюджетных ассигнований в строительство.

Большая часть существующего жилищного фонда в РФ не соответствует современным представлениям о комфортности, а иногда и элементарным санитарно-гигиеническим и техническим требованиям: ветхое и аварийное жилье составляет 90 млн. кв. м. (4 %), капитального ремонта и модернизации требуют 540 млн. кв. м. жилья, или около 1/4 общего фонда. Важным аспектом данной проблемы является несоответствие существующего жилищного фонда функционально-потребительским требованиям, предъявляемым к жилым помещениям: неудобная планировка, недостаточный уровень благоустройства, низкие теплостойкость, влагостойкость, звукоизоляция и другие параметры жилых помещений. Отсутствие современных видов благоустройства и конструктивные недостатки жилых зданий приводят к завышенному потреблению энергоресурсов и воды, с этой точки зрения жилищный фонд является неэффективным. Это во многом объясняется тем, что в существующем жилищном фонде России значительную долю (в некоторых регионах до 80 %) составляют дома из сборного железобетона, имеющие значительные теплопотери, которые к тому же на 20-30 % выше проектных из-за низкого качества строительства и эксплуатации.

Невыполнение требований по содержанию и своевременному ремонту жилищного фонда приводит к ухудшению технического состояния жилья и нарастанию его износа. Часть жилищного фонда находится в неудовлетворительном техническом состоянии, часть – в ветхом, что представляет собой потенциальную угрозу жизни и здоровью жителей. Имеют место случаи обрушения конструктивных элементов и элементов декора зданий.

Опыт развитых стран показывает, что для успешного решения жилищной проблемы необходимо повысить средний уровень жилищной обеспеченности в 2-3 раза.

Сегодня инвестиционная деятельность в сфере жилой недвижимости может принимать различные формы, в том числе осуществляться путем прямого приобретения объекта недвижимости (прав на него) с целью последующего развития (девелопмента); путем покупки квартир и домов с целью их эксплуатации и получения дохода. Отличительной чертой инвестиционной деятельности в сфере недвижимости на современном этапе

является высокая степень интеграции рынка жилья с кредитно-финансовым рынком в целом, что подтверждается широким распространением программ ипотечного кредитования и прочих финансовых инструментов.

Таблица 1

Основные модели инвестиционной деятельности на российском рынке жилья

Модель / Основные участники	Особенности модели
Приобретение жилья на рыночных условиях	
1. Приобретение жилья на вторичном рынке / Продавец, покупатель жилья	Количество сделок постоянно растет по мере развития рынка жилья. В целом рыночный оборот жилья может производиться различными способами: основаниями для перехода прав собственности служат купля-продажа, мена, дарение, договор пожизненного содержания (ренты), наследование и др. Большинство операций требуют значительных инвестиционных вложений. Часть инвестиционных ресурсов может быть получена с использованием залога.
2. Участие в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости / Строительная компания, инвестор, дольщики – физические и юридические лица	Самая распространенная форма инвестирования в жилье физическими лицами, модель выгодна для застройщика, нашла широкое применение. Однако после принятия ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости...» от 30.12.2004 появилось множество схем «обхода» без оформления договора участия в долевом строительстве, право собственности у гражданина оформляется после завершения строительства. Часто встречающееся несоответствие строительной документации нормам ФЗ сдерживает развитие ипотеки первичного (строящегося) жилья.
3. Продажа первичного жилья в рассрочку / Строительная компания, гражданин	Право собственности переходит к покупателю после полной оплаты жилья и сдачи дома в эксплуатацию. Модель выгодна для застройщика, носит локальный характер. В сданных домах таким образом продаются наименее ликвидные квартиры.
4. Накопительные программы жилищных кооперативов / Жилищный накопительный кооператив (небанковская организация), физические лица	Право собственности переходит к покупателю после полной оплаты жилья, модель выгодна для руководства кооператива, носит локальный характер, однако до сих пор отсутствует государственная поддержка жилищных накоплений. Кооперативы, созданные ранее 2005 года, должны привести свою деятельность в соответствие с ФЗ от 30.12.2004 г. N 215 «О жилищных накопительных кооперативах». Существует опасность построения кооперативов по пирамидальному принципу.
5. Одноуровневая модель ипотеки / Банк, гражданин	По принципу кассы взаимопомощи, кредит в размере, равном сумме сбережений, момент приобретения жилья растянут во времени, модель не получила широкого распространения в России
6. Двухуровневая модель ипотеки / АИЖК, банк,	Модель, получившая наиболее широкое распространение в России в 2003-2006 гг. Разработаны как собственные

заемщик, институциональные инвесторы вторичного рынка ипотечных ценных бумаг	банковские программы, так и федеральная ипотечная программа с организацией вторичного рынка ипотечных ценных бумаг. Обеспечивается рефинансирование ипотечных займов и приток инвестиционных ресурсов на вторичном рынке.
Схемы жилищного инвестирования с государственной поддержкой	
7. Муниципальные жилищные облигации / Органы власти муниципального образования, банки, население	Накопление оплаченных метров путем облигаций, нет возможности выбора квартиры. Участие в программе возможно лишь для определенных категорий граждан. Модель носит локальный характер и применяется все реже.
8. Предоставление предприятиями своим сотрудникам займов на приобретение жилья / Предприятие (организация), сотрудники, банк	Займ без процентов или по льготным процентам, модель носит локальный характер, в последнее время чаще применяются схемы льготного ипотечного кредитования сотрудников с субсидированием части процентных выплат
9. Строительство и продажа жилья через некоммерческие организации в рассрочку / Фонд поддержки жилищного строительства, гражданин, муниципалитет	Фонд является застройщиком и продавцом одновременно, продажа жилья по такой схеме нашла распространение в некоторых регионах, выгодна гражданам вследствие фиксации в договоре цены на квартиру.

Все многообразие форм жилищного инвестирования, характерных для рынка жилой недвижимости на текущем этапе развития, сведено нами к девяти основным моделям, важнейшими характеристиками которых служат сроки реализации данной формы инвестирования, существующие риски и источники инвестируемых ресурсов (табл. 1).

При этом вся совокупность моделей инвестиционной деятельности разделена нами на две группы, исходя из признака наличия государственной поддержки участников инвестиционной деятельности: это модели приобретения жилья на рыночных условиях и модели жилищного инвестирования с государственной поддержкой.

При этом можно утверждать, что наиболее широкое распространение получили три основные модели, за счет реализации которых создается основной инвестиционный поток на рынке жилья.

1) *Операции купли-продажи жилья на вторичном рынке* – исторически первые и наиболее простые в оформлении перехода прав собственности процедуры. Для приобретения жилья до последнего времени домохозяйства использовали лишь собственные накопления и средства от продажи имеющегося жилья. При этом участниками инвестиционной деятельности в данной модели выступали покупатель (инвестор), продавец жилья и в некоторых случаях посреднические организации (риэлтерские агентства, агентства недвижимости). Однако высокая стоимость недвижимости – наиболее дорогого из общественно значимых товаров, относительная простота

оформления перехода права собственности и недоработки в системе регистрации прав приводили (особенно до 1998 года – вступления в действие федерального закона №122 «О Государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»)) к многочисленным нарушениям при оформлении сделок и расцвету деятельности мошеннических структур. До сих пор существует ряд оснований, по которым судебными органами может быть вынесено решение о возврате квартиры прежнему владельцу и возврату средств добросовестному покупателю, что свидетельствует о значительных рисках инвестора при приобретении жилья даже с помощью посреднических структур. Кроме того, данная модель приобретения жилой недвижимости остается недоступной для большей части населения вследствие высокой стоимости жилья и недостатка собственных средств для инвестирования.

2) *Долевое строительство и продажа жилья в рассрочку* является первой в России схемой мобилизации частных инвестиционных ресурсов, принадлежащих населению и использования их для организации строительства жилых объектов. Инвестиционный доход дольщиков состоит в разнице между объемом вложенных в долевое строительство средств и рыночной стоимостью готового продукта. При этом недостатками данной схемы является узкая потребительская база, значительный риск мошенничества с последующей потерей денег «дольщиками», существует опасность затягивания строительства и удорожания жилья, недостаточно проработаны механизмы страхования рисков. Правовая база, хотя и достаточно проработанная на данный момент, все же недостаточно стимулирует участников инвестиционной деятельности к расширению строительства жилых домов. В частности, именно со вступлением в силу ФЗ № 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» многими исследователями связывается снижение объемов предложения на рынке первичного жилья (в новостройках), наблюдаемое с 2005 года.

3) Достоинствами модели приобретения жилья *с привлечением ипотечных заемных средств* является высокая степень надежности сделки как для кредитной организации, так и для заемщика и возможность возврата средств в течение длительного периода (до 30 лет). Ориентация на рыночные механизмы ценообразования позволяет обеспечить экономическую целесообразность организации ипотечных программ для кредитных организаций и способствует массовому распространению модели. Недостатками данной модели является ориентация ее в большей степени на объектную базу вторичного рынка жилья, высокая степень зависимости от благоприятных макроэкономических условий, проблематичность обращения взыскания на заложенное имущество и выселения должника в случае неуплаты долга.

Однако, несмотря на многочисленные меры, принимаемые органами государственной власти в целях регулирования инвестиционной деятельности в жилищной сфере, все же в течение последнего года на российском рынке

жилой недвижимости появилось множество новых проблем, ставящих под сомнение возможность достижения декларируемой цели – создание рынка доступного жилья.

Именно государственная поддержка инвестиционной деятельности в жилищной сфере стала одним из основных факторов ускорения экономического развития многих стран мира. Поэтому Россия, на наш взгляд, должна в полной мере использовать выгоды, получаемые от реализации экспортно- ориентированной сырьевой модели развития и преобразовать их в совокупность позитивных мультипликативных эффектов, возникающих от массового удовлетворения потребности граждан в жилище.

Библиографический список

1. Назметдинова Л. Г., Перспективные направления развития инвестиционного процесса на российском рынке жилья: монография / Л. Г. Назметдинова, Р. А. Шуваров. – М.: Издательство «Палеотип», 2007. – 100 с.
2. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: национальный доклад. – М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008.- 168 с.
3. Кузык Б. Н. Россия- 2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – 2-е изд., доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 624 с.
4. Ларионов А.Н. Социально-экономический потенциал современного рынка жилья в России. – М.: 2003. – 218 с.
5. Назметдинова Лилия Габдулбареевна. Механизм управления инвестиционным процессом на рынке жилья : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – Уфа, 2006. – 190 с.

УДК 336.719

П.Ю. НИКИТИН, И.Н. ПАЩЕНКО

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ

В наше время кредитные организации нуждаются в оптимизации своей деятельности, направленной на повышение прибыли. Такая деятельность представляет собой специфическую сферу рыночных отношений, которая развивается по двум взаимосвязанным направлениям:

- 1) совершенствование банковских операций;
- 2) удовлетворение потребностей клиентов.

Банковская деятельность включает в себя большое количество операций, результатом которых является продукт или услуга. Соответственно, банковская инновация может возникнуть в любом сегменте всей совокупности операций.

Инновации в настоящее время — не просто одно из явлений, определяющих экономический рост, развитие, структурные сдвиги и т.п., а основное направление современного развития во всех сферах экономики, в том числе и в банковском секторе. Инновации представляют собой внедренные в производство или в сферу услуг новшества в форме объектов, технологий, продуктов, являющихся результатом научных исследований, изобретений и открытий и качественно отличающихся от своих аналогов (или не имеющих аналогов) [3].

В период стремительного роста конкуренции в финансовом секторе выделение банковских продуктов и клиентов, на которых следует сосредоточить максимум усилий, является приоритетной задачей современного коммерческого банка. Именно поэтому определение доходности банковских продуктов и управление доходностью по банковским продуктам и по клиентам становится приоритетом развития [3].

Банковский продукт — конкретный метод оказания банком (клиенту) услуги или логически связанного набора услуг [3].

При этом первоначальный смысл термина — разновидность полезных для людей результатов банковской деятельности — отошел на второй план. В то же время нет никакой разницы между услугами, предоставляемыми клиенту, и услугами, используемыми «для внутреннего потребления», т.е. в ходе обеспечения деятельности банка. Примерами банковских продуктов являются предоставление клиентам возможности открытия вкладов (депозитов) определенного вида, так же как и формирование отчетности или учет наличия и движения ценностей внутри подразделения Банка. Важно, что для продаваемых и используемых в собственных целях банковских продуктов обобщающим признаком становится наличие регламента исполнения, определяемого действующими законодательными, нормативными актами, регулирующими банковскую деятельность и/или внутренними распорядительными документами Банка [3].

Современные условия развития банковского рынка и запросы клиентов требуют развития существующих и разработки новых банковских продуктов. Для разработки нового продукта и нужны определенные ресурсы, знания, организация работ, поэтому можно говорить об определенной технологии. Создание такой технологии — значительный шаг в формализации деятельности банка, и ее применение имеет большое значение и выгоды для развития банковского сектора России [3].

Для того чтобы конкретизировать цели и результаты инновационной деятельности в банках, а также систематизировать подходы к множеству ее возможных проявлений, необходима классификация инноваций. Попытки структурирования и сведения к единой системе всего многообразия инноваций предпринимали многие исследователи — Л. С. Барютин, П. Н. Завлин, С. В. Ильдеменов, А. Л. Ипатов, Л. С. Кулагин, Л. Я. Косалс, А. Г. Кругликов, Н. И. Лапин, А. И. Пригожин, А. В. Муравьева, И. П. Хоминич, Э. А. Уткин и др.

Существует более тридцати классификаций, но несмотря на общность предмета каждый инновационный процесс обладает признаками уникальности [1].

Первопричиной инноваций могут быть «технологический толчок» и «вызов спроса». Соответственно тому, какой из указанных стимулов является ведущим, выделяют *инновации предложения* и *инновации спроса*. С точки зрения клиента этот признак можно интерпретировать как характер удовлетворения потребности. А. Шумпетер, К. Фриман, Н. Розенберг, Р. Нельсон, А. Филипс считают, что исходными являются научно-технические предпосылки. Й. Шмуклер, Г. Менш, Э. Вонхиппель полагают, что определяющим является спрос [1].

Классифицировать банковские инновации можно по причинам зарождения, подразделяя их на *реактивные* и *стратегические*. Реактивные инновации относятся к проведению банком оборонительной стратегии, направлены на выживание и являются реакцией на нововведения банка-конкурента. Стратегические инновации направлены на упреждение необходимости инновационных преобразований, их основная цель – получение определенных конкурентных преимуществ в перспективе (например, внедрение комплексной системы удаленного управления счетами и предложение данного продукта своим клиентам). По источнику принятия решения банковские инновации можно разделить на *централизованные* (решение об их внедрении принимается руководством) и *децентрализованные* (разрабатываются и принимаются в подразделениях). По направлению развития банковские инновации делят на *восходящие* и *нисходящие*. Первые тесно связаны с научными исследователями, вторые – с процессом коммерциализации [1].

По инновационному потенциалу выделяют: *радикальные* (базовые) инновации, подразумевающие внедрение принципиально новых видов банковских продуктов и услуг, применение качественно новых технологий их реализации и оказания, использование абсолютно новых методов управления; *комбинаторные* – использование множества сочетаний различных имеющихся элементов; предлагается впоследствии на рынке как единый продукт; *модифицирующие*, призванные вносить необходимые изменения и дополнения в существующие банковские продукты для продления их жизненного цикла (выдача дополнительных дисконтных карт). Радикальные инновации имеют наибольшую ценность, поскольку обладают самым значительным эффектом, внося нечто принципиально новое в механизм функционирования кредитной организации. К ним можно отнести внедрение системы Customer relationship management (CRM-системы) (система управления взаимоотношениями с клиентами). Однако в большинстве случаев преобладают инновации, относящиеся к двум последним группам. Они не имеют столь мощного резонанса, но их основным предназначением являются корректировка и адаптация уже произошедших и внедренных базовых преобразований в соответствии с меняющейся рыночной конъюнктурой и внутренними целями [1].

Банковский сектор могут изменить три новейшие технологии: интернет, электронный бэнкинг и смарт-карты. Современные коммерческие банки стремятся к концепции создания “банка будущего”, т.е. банка как универсального финансового института, предоставляющего различные виды услуг. Одним из приоритетов развития является развитие виртуального банкинга, использование единой автоматизационной банковской системы, эмиссия и обслуживание банковских карт как универсального инструмента (оказание не только дебетово-кредитовых операций, но и накопительных, посреднических). При создании банка будущего инновационные технологии в сфере банковских услуг обладают «стратегическим эффектом» прироста клиентской базы, привлечения значимых персон, а также характеризуются сокращением издержек на обслуживание банковских операций при оптимальном уровне операционного риска и операционных затрат [2]. Управление банковскими услугами и продуктами, а так же их внедрение, ложится на такой инструмент как автоматизированная банковская система.

Автоматизированная банковская система (АБС) — комплекс программного и технического обеспечения, направленный на автоматизацию банковской деятельности. Прикладные программы АБС представляют собой набор программных модулей, функционально и информационно связанных между собой. Функциональные связи модулей обеспечивают необходимую последовательность их выполнения, а информационная связь определяется использованием модулем в своей работе информации, сгенерированной другим модулем. Как правило, обмен информацией между модулями идет через базу данных. Один модуль пишет информацию в базу данных, а другой ее считывает при реализации своих функций.

Каждая фирма-разработчик АБС самостоятельно решает проблему выделения модулей, но и здесь можно проследить некоторые закономерности. Анализ проектных решений ряда АБС показал, что эти модули группируются примерно в одинаковые комплексы. Типовой состав этих комплексов показан на рисунке 1.



Рис. 1. Составные комплексы АБС

Функции, решаемых автоматизированной банковской системой (АБС), можно разделить на три большие группы:

- учетные функции,
- аналитические функции,
- технологические функции.

Функции автоматизированных банковских систем (АБС):

- операционный день;
- операции на фондовом рынке, работа банка с ценными бумагами;
- внутрихозяйственная деятельность;
- розничные банковские услуги;
- дистанционное банковское обслуживание;
- электронные банковские услуги;
- расчетный центр и платежная система (карточные продукты);
- интеграция бэк-офиса банка с его внешними операциями;
- управление деятельностью банка, реализация бизнес-логики, контроль, учет, в том числе налоговый, и отчетность;
- управление рисками и стратегическое планирование;
- программы лояльности клиентов, маркетинговая, рекламная и PR-службы.

Внедрение АБС имеет целью повысить уровень автоматизации операционной деятельности и создать единое информационное пространство банка. Это позволяет:

- увеличить эффективность работы подразделений банка;
- уменьшить затраты на выполнение операций;
- повысить качество клиентской работы с юридическими и физическими лицами;
- организовать дистанционное обслуживание клиентов;
- обеспечить максимальную прозрачность технологических процессов;
- создать механизм разделение доступа к информации и увеличить ее защиту;
- интегрировать бухгалтерский и управленческий учет;
- обеспечить высокую надежность и скорость обслуживания клиентов.

Наличие единого информационного пространства обеспечивает единый и целостный взгляд на процессы, происходящие в банке, что, в свою очередь, повышает управляемость и надежность банка.

Наряду с АБС достаточно широкое развитие получает обслуживание состоятельных лиц или private banking. Очевидно, что банковские организации заинтересованы в наибольшем количестве VIP-клиентов. Даже один клиент с суммой на счете в 1 миллион долларов выгоднее, чем сотни мелких вкладчиков. Чтобы привлечь и удержать владельцев крупных состояний, банки готовы пойти на дополнительные расходы, обеспечивая VIP-клиентам соответствующее обслуживание [2].

Исторически стандарт обслуживания private banking сформировался в среде швейцарских банков, задачей которых было сохранить и преумножить доверенные им миллионные состояния. Впрочем, для повышения количества VIP-клиентов имеет смысл снизить порог вхождения (от 100 тысяч долларов). Россию в связи с ростом цен на нефть, развитием отечественной экономики и повышением ее инвестиционной привлекательности для иностранцев, относят вместе с Индией и Китаем к числу стран, где ожидается бум спроса на услуги private banking [2].

Специфика индивидуального банковского обслуживания наиболее значимых клиентов состоит в экономии их времени, комплексном подходе к проведению операций и курировании всех финансовых вопросов персонально закрепленным менеджером. Идеология развития private banking в настоящий момент требует адекватной ИТ-поддержки. В настоящий момент финансовым структурам предлагаются решения класса PBS (Private banking system), позволяющие повысить оперативность обслуживания, получать аналитическую, статистическую и управленческую отчетность о работе с крупными частными клиентами, а также контролировать деятельность персональных клиентских менеджеров [2].

Таким образом, инновации в банковской сфере в условиях глобализации – настоятельная необходимость для российских банков. Чтобы выстоять в глобальной конкуренции, российским банкам нужно ориентироваться только на самые передовые технологии и продукты [3].

Библиографический список

1. Иванова О.В. Классификация банковских инноваций // Вестник ВГУ. серия: экономика и управление. – №1 – 2010.
2. Леонтьев П.А. Инновационная система организации управления сферой банковских услуг // Экономические науки. Серия: финансы, денежное обращение и кредит. – №5 – 2010.
3. Серебрякова О.С. Инновационные банковские продукты – основная задача российского банковского сектора // Институт экономики и права Ивана Кушнира. Международный форум. Категория: Инновации

УДК 658.1

Д.А. ОРЛОВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях для осуществления эффективной деятельности организации особо актуальной является проблема привлечения и эффективного использования инвестиций.

Любые инвестиции связаны с инвестиционной деятельностью предприятия, которая представляет собой процесс обоснования и реализации наиболее эффективных форм вложений капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия. Для осуществления инвестиционной деятельности каждое предприятие вырабатывает инвестиционную политику.

В экономической литературе проблеме инвестиций уделялось и уделяется достаточно много внимания, в том числе раскрытию сути инвестиционной политики [12]. Прежде всего, под ней часто подразумевается выбор и реализация наиболее эффективных форм вложения капитала с целью расширения объема операционной деятельности и формирования инвестиционной прибыли [9]. Содержание инвестиционной политики организации охватывает определение объема, структуры и направлений использования инвестиций для достижения полезного эффекта.

В большинстве научных работ отсутствует точное определение понятия «инвестиционная политика предприятия». Хотя точное определение достаточно важно как с теоретической, так и с практической точки зрения, так как позволяет более целенаправленно проводить научные исследования и формировать основные пути развития предприятия.

Для определения наиболее точного понятия «инвестиционная политика» была сформирована сводная таблица определений (таблица 1), сформулированных исследователями в данной области. Каждое определение было проанализировано, выделены ключевые слова.

В результате анализа ключевых слов сформулировано наиболее точное определение инвестиционной политики предприятия: инвестиционная политика предприятия – это часть стратегии предприятия, которая определяет подходы и способы реализации наиболее рациональных путей обновления и расширения производственного, научно-технического и экономического потенциала предприятия в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения.

Основная цель инвестиционной политики предприятия представляет собой обеспечение высоких темпов развития и расширение экономической деятельности предприятия для создания лучших условий в конкурентной борьбе и обеспечение роста доходов на вложенный капитал [6].

Таблица 1

Анализ понятия «инвестиционная политика»

Определение	Ключевые слова
Инвестиционная политика – составная часть финансовой стратегии предприятия, которая заключается в выборе и реализации наиболее рациональных путей расширения и обновления производственного потенциала [1]	часть финансовой стратегии, выбор и реализация наиболее рациональных путей
Под инвестиционной политикой подразумевают систему хозяйственных решений, определяющих объем, структуру и направления инвестиций как внутри хозяйствующего объекта (предприятия, фирмы, компании и т.д.), региона, страны, так	система хозяйственных решений, цель – развитие производства, предпринимательства,

и за пределами целью развития производства, предпринимательства, получения прибыли или других конечных результатов [4]	получение прибыли
Инвестиционная политика – составная часть экономической политики, проводимой предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня [8]	часть экономической политики
Инвестиционная политика представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающуюся в выборе и реализации наиболее эффективных форм реальных и финансовых инвестиций с целью обеспечения высоких темпов его развития и расширения экономического потенциала хозяйственной деятельности [2]	часть общей финансовой стратегии предприятия, высокие темпы развития и расширение экономического потенциала
Инвестиционная политика определяет выбор и способы реализации наиболее рациональных путей обновления и расширения производственного, научно-технического финансового потенциала предприятия. Данная политика направлена на достижение финансовой устойчивости и создание условий для будущего развития [3]	способы реализации наиболее рациональных путей обновления и расширения финансового потенциала
С другой стороны инвестиционная политика - это совокупность различных подходов и решений, используемых для эффективных вложений средств в какое-либо предприятие (дело) [10]	совокупность различных подходов и решений
Инвестиционная политика - политика капиталовложений, ориентированная на достижение определенных целей (безопасность, высокие прибыли, возможность постоянного обладания наличностью и т.д.) [11]	политика капиталовложений

Инвестиционная политика использует стандартные подходы для принятия решений при выборе и реализации инвестиционных проектов [7].

1. Анализ внешней и внутренней среды инвестирования.
2. Формирование целей, приоритетов и критериев инвестиционного проекта.
3. Создание альтернативных вариантов инвестирования (выбирается лучший проект по критериям).
4. Разработка системы управления проектом.
5. Мониторинг реализации проекта.
6. Оценка результатов внедряемого проекта.

Наряду с основной целью предпринимательские структуры в процессе осуществления инвестиционной политики стремятся к достижению отдельных целей или подцелей. Прежде всего, к таким целям или подцелям относятся:

- 1) выработка стратегии и тактики экономической деятельности предприятия на краткосрочный и долгосрочный период;
- 2) поиск эффективных объектов для инвестирования;
- 3) выбор наиболее оптимального варианта инвестиционного проекта;
- 4) разработка и оценка альтернативных источников финансовых ресурсов

для осуществления инвестиционного процесса;

5) достижение максимально возможного результата в процессе реализации инвестиционной политики при минимально возможном объеме капитала, продолжительности его эксплуатации и организационных усилий.

При разработке инвестиционной политики предприятия соблюдают следующие принципы:

- неразрывность инвестиционной политики и стратегических целей предприятия;

- учет инфляции и различных факторов риска;

- экономическое обоснование инвестиций;

- формирование оптимальной структуры инвестиций;

- ранжирование проектов и инвестиций по их важности в зависимости от имеющихся ресурсов и с учетом привлечения внешних источников;

- выбор надежных и более дешевых источников и методов финансирования инвестиций.

Учет этих и других принципов позволит избежать многих ошибок и просчетов при разработке инвестиционной политики предприятия.

Таким образом, при разработке и реализации инвестиционной политики обосновывается экономическая эффективность альтернативных проектов, анализируется их доходность, проводится проектный анализ, позволяющий сопоставлять затраты с полученными (прогнозируемыми) результатами (выгодами) [5].

Во времени инвестиционная политика ориентирована на достижение среднесрочных и долгосрочных целей инвестиционной деятельности и определяет основные пути их достижения. Следовательно, инвестиционная политика – одна из наиболее важных частей стратегии предприятия, которая определяет путь его развития.

Библиографический список

1. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 224с.

2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 2. – К.: Ника-Центр, 2007. – 512 с.

3. Бочаров В.В. Инвестиции. СПб.: Питер, 2009. – 384 с.

4. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Учебник для вузов. - М.: Дело, 2008. – 248с.

5. Золотогоров В.П. Инвестиционное проектирование: Учебное пособие. – Мн.: ИП Перспектива, 2005. – 368 с.

6. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 447 с.

7. Лапыгин Ю.Н. Инвестиционная политика: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2005. – 320 с.

8. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш. Современный экономический словарь. - М. ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
9. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 400 с.
10. Стерлигова А.Н. Инвестиционная политика в организации: Учебное пособие. М.: 2002. – 97 с.
11. Финансовый словарь - <http://vslovare.ru/slovo/investitziionnaja-politika>
12. Шарп У., Александр Г., Инвестиции.- М.: ИНФРА-М, 2009. – 1028 с.

УДК 332

Р.В. ТАКИУЛЛИНА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Обеспечение интенсивного и стабильного экономического роста, а, следовательно, и достойного уровня жизни, является основной задачей правительства страны и органов местной власти. Достижению высоких темпов экономического роста позволяет привлечение инвестиций. Инвестиции, как один из важнейших элементов экономики, образуют основу хозяйственного развития региона. От масштабов, структуры инвестиций и эффективности использования инвестиционного потенциала во многом зависит уровень развития региона и его перспективы.

В настоящее время, когда сохраняются различия, определенные не только географическим положением, но и уровнем экономического и социально-политического развития, продолжает оставаться актуальным проведение исследования положения отдельных регионов, оценка их инвестиционного потенциала. Инвестиционный потенциал как специфический индикатор региональной экономики позволяет выявить диспропорции в развитии отраслей хозяйства, регионов страны, является отправной точкой при формировании и корректировки механизмов государственного регулирования инвестиционных процессов в регионе [4]. Ориентация региона на устойчивое развитие предполагает разработку инвестиционной политики и стратегии, качество которых обуславливает возможность использования основных факторов инвестиционного потенциала территории. Управление инвестиционным потенциалом региона, да и страны в целом, в настоящее время является одной из важнейших задач российской экономики.

В 1970-х - начале 1980-х г.г. вышли в свет публикации, содержащие различные определения понятия «потенциал». В большинстве работ отмечалась важность изучения оценки потенциала регионов, и указывалось на существование значительных различий в определении самого понятия потенциала, его сущности, состава и соотношения с другими категориями. В экономической литературе советского периода печатались работы экономистов,

посвященные национальному богатству, национальным счетам, разновидностям национального и валового продукта, однако говорилось и о важности категории экономического потенциала.

При оценке инвестиционного потенциала необходимо учитывать множество факторов, это и инфраструктурная освоенность территории, инновационный потенциал и интеллектуальный потенциал населения, ресурсная составляющая. Инвестиционный потенциал региона также формируется за счёт природных особенностей региона, географического положения. В современных условиях развития российской экономики наблюдается соперничество регионов за инвестиционные ресурсы. Оценка инвестиционного потенциала требуется также для того, чтобы правильно позиционировать регион в глазах инвесторов[2].

Существует достаточно большое количество оценок инвестиционного потенциала регионов, основанных, в конечном счете, на вычислении интегрального показателя. Подобного рода исследования проводятся за рубежом более 30 лет, и одними из первых в этом вопросе были представители Гарвардской школы. Основу их методики составляют экспертные оценки ряда характеристик, среди которых определенные качественные показатели (к примеру, законодательные условия для инвесторов) и небольшой круг макроэкономических показателей. Далее разработка методик шла по пути расширения круга оцениваемых экспертами показателей[8]. В настоящее время комплексные рейтинги инвестиционной привлекательности стран мира публикуются ведущими журналами «Euromoney», «Fortune», «The Economist». Портфельные инвесторы ориентируются на результаты оценок наиболее известных экспертных агентств: «Moody's», «Arthur Andersen», «Standart & Poor's», «IBCA» и др. Для оценки инвестиционного потенциала применяются комплексы методов: анализ статистики, экспертные оценки, факторный анализ и экономико-математические методы.

За последние годы в России появился целый ряд различных методов оценки инвестиционной привлекательности регионов России, применяемых как перечисленными выше известными международными консалтинговыми агентствами, так и некоторыми организациями России. Среди них можно назвать: рейтинговое агентство «Эксперт»; российский Институт экономики города; инвестиционную компанию «Альфа-Капитал»; экспертный институт Российского союза промышленников и предпринимателей; лабораторию регионального анализа и политической географии МГУ и т.д. Отметим также, что из отечественных организаций на постоянной основе присвоением рейтингов регионам России занимается агентство «Эксперт», в то время как исследования других организаций имеют разовый характер. Ученые, представляющие «РА-Эксперт», рассматривают инвестиционный климат как комплексную систему, состоящую из двух важнейших подсистем: инвестиционного потенциала — количественной характеристики системы и инвестиционного риска — ее качественной характеристики. Экспертная оценка

инвестиционного потенциала региона позволяет выявить наиболее перспективные сферы инвестирования; секторы экономики, требующие первоочередного инвестирования; стимулы и барьеры для инвестирования (в том числе законодательные, экономические, политические, административные); наличие ресурсов для развития инвестиционного потенциала региона[5].

Каждый частный показатель характеризуется рядом уточняющих показателей. Данный подход к сущности и содержанию инвестиционного потенциала положен в основу определения инвестиционного климата. Инвестиционный потенциал региона включает следующие интегрированные его виды:

1. Ресурсно-сырьевой потенциал представляет собой совокупность накопленных запасов основных видов природно-сырьевых и материальных ресурсов, выражающую возможность инвестиционной сферы обеспечить процесс воспроизводства капитала.

2. Трудовой потенциал характеризует возможности инвестиционной сферы в восполнении выбывающих трудовых ресурсов с целью обеспечения инвестиционного процесса.

3. Производственный потенциал тесно взаимосвязан с ресурсно-сырьевым потенциалом и представляет собой совокупность средств производства, не используемых в данный момент времени (законсервированных), которые инвестиционная сфера может выделить в качестве инвестиций для воспроизводства капитала. Эти два потенциала можно объединить в один — производственный.

4. Инновационный потенциал характеризует уровень развития научных знаний и степень внедрения в производственно-технологические процессы достижений научно-технического прогресса.

5. Институциональный потенциал представляет собой степень развития ведущих институтов рыночной экономики, способствующих обеспечению функционирования механизмов инвестиционного рынка.

6. Инфраструктурный потенциал имеет взаимосвязь с институциональным потенциалом и представляет собой совокупность производственной и социальной инфраструктуры, способной создать необходимые условия для нормального функционирования инвестиционного процесса.

7. Под финансовым потенциалом понимается совокупность накопленных финансовых ресурсов, выраженных в форме денежного капитала, которую хозяйствующий субъект может выделить в целях обеспечения инвестиционного процесса[3].

8. Потребительский потенциал характеризует потенциально возможный объем продаж определенных товаров в границах конкретной инвестиционной сферы в течение заданного периода. Объем продаж зависит от величины спроса на товар, общей конъюнктуры рынка, доходов населения и деловой активности.

Таким образом, оценка инвестиционного потенциала строится на поэтапной оценке по ряду показателей каждого из восьми приведенных видов

потенциалов, а затем на этой информационной базе производится формирование единой, интегральной оценки.

Второй составляющей методики ранжирования регионов является показатель инвестиционного риска. Величина инвестиционного риска показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них. Рассчитываются следующие виды риска:

- экономический (тенденции в экономическом развитии региона);
 - финансовый (степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий);
 - политический (распределение политических симпатий населения по результатам последних парламентских выборов, авторитетность местной власти);
 - социальный (уровень социальной напряженности);
 - экологический (уровень загрязнения окружающей среды, включая радиационное);
 - криминальный (уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений);
 - законодательный (юридические условия инвестирования в те или иные сферы или отрасли, порядок использования отдельных факторов производства).
- При расчете этого риска учитываются как федеральные, так и региональные законы и нормативные акты, а также документы, непосредственно регулирующие инвестиционную деятельность или затрагивающие ее косвенно.

На предварительном этапе из всех статистических показателей, относящихся к тому или иному виду риска и потенциала, с помощью корреляционного анализа выводятся наиболее индикативные показатели. Затем методом факторного анализа определяется вклад каждого индикативного показателя в величину соответствующего потенциала или риска[1]. На последнем этапе с помощью метода кластерного анализа выделяются регионы, ранжированные по потенциалу и риску и относящиеся к различным типам законодательного климата. В результате этой процедуры составляется рейтинг, т.е. линейный ряд объектов, в котором они по сочетанию выбранных признаков находятся на равном расстоянии друг от друга[8]. Каждому из них присваивается порядковый номер (ранг), соответствующий его месту в общем ряду. Наиболее предпочтительному объекту, как правило, присваивается первый ранг.

На основе, как рейтингов, так и абсолютных значений показателей составляются группировки, каждый регион относится к определенному классу (типу), выделенному экспертами по сочетанию условий инвестирования и уровню предпочтительности для инвестора. Включение субъекта Федерации в ту или иную группу определяется сочетанием двух его основных характеристик: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. «Эксперт-РА» выделяет 12 основных групп регионов:

1А - регионы с высоким потенциалом и минимальным риском

- 1В - регионы с высоким потенциалом и умеренным риском
- 1С - регионы с высоким потенциалом и высоким риском
- 2А - регионы со средним потенциалом и минимальным риском
- 2В - регионы со средним потенциалом и умеренным риском
- 2С - регионы со средним потенциалом и высоким риском
- 3А - регионы с низким потенциалом и минимальным риском
- 3В1 - регионы с пониженным потенциалом и умеренным риском
- 3С1 -регионы с пониженным потенциалом и высоким риском
- 3В2 -регионы с незначительным потенциалом и умеренным риском
- 3С2 - регионы с незначительным потенциалом и высоким риском
- 3D- регионы с низким потенциалом и экстремальным риском[12].

Очевидно, что полученные результаты отражают лишь самую общую тенденцию, имеют иллюстративное значение и требуют детального анализа факторов, определяющих ситуацию в инвестиционной сфере каждого региона с целью определения эффективных мер воздействия на динамику инвестиционной активности и региональные воспроизводственные пропорции. Недостатком данной методики для инвестора является отсутствие видимости, насколько один регион привлекательнее другого, насколько один регион рискованнее другого, так как различия между регионами, занимающими последовательные порядковые номера, могут быть как незначительные, так и весьма ощутимые[2]. При использовании интегральных рейтингов для дальнейших исследований необходимо помнить, что они дают лишь обобщенную характеристику эффективности инвестиций в регионе без достаточного учета их отраслевой структуры. Для подробного анализа необходимо определить количественную взаимосвязь интегрального показателя с эффективностью инвестиций. В итоге формируется обобщенная оценка инвестиционной привлекательности регионов.

Большинство методик рейтинговой оценки инвестиционного потенциала регионов строится на экспертных опросах. Однако их повсеместное применение создаёт множество проблем, связанных с проверкой их на достоверность. Эксперты находятся на разном расстоянии от сравниваемых объектов. Географическое пространство является фактором, который влияет на “полноту” информации. Географическое пространство создаёт внутренние препятствия и вносит посторонние шумы в информационные потоки, которые влияют на конечные оценки экспертов[8]. Оценки экспертов субъективны, на них оказывают влияние политические, культурные, социальные, образовательные и другие факторы, что приводит к различиям в интерпретации одних и тех же экономических индикаторов и явлений[1]. При публикации обобщенных рейтинговых систем, за кадром остаётся система статистических индикаторов, на основе которых формируются итоговые оценки, что не позволяет проверить их объективность.

Несмотря на значительное количество научных трудов в рассматриваемой области, методические основы оценки инвестиционного

потенциала региона и создание механизма его реализации проработаны не в полной мере, требуют теоретических и практических исследований. При различных существующих методиках оценки инвестиционного потенциала регионов нет ни одной, которая в полной мере может охарактеризовать инвестиционный потенциал, и могла быть применима ко всем регионам РФ. Оценка инвестиционного потенциала регионов должна постоянно совершенствоваться как в методическом, так и в содержательном отношении.

Библиографический список

1. Гришина И.В. Региональные особенности инвестирования в современной России: методология и результаты исследования//Финансы и кредит.-2006.-№6.-с.46-57.
2. Десятниченко О.Ю. Управление инвестиционными процессами и инвестиционным потенциалом региона// Экономика и управление.-2009.-№7.-с.51-55.
3. Дриго М.Ф. Оценка инвестиционного потенциала региона на основе ресурсно-результативного подхода//Экономика и математические методы.-2009.-№4.-с.29-41.
4. Игонина Л.Л.; Инвестиции : учеб. пособие / под ред. В.А. Слепова. — М.: Экономисту, 2005. —478с.
5. Жуков Л. Роль регионов в формировании инвестиционного климата в России//Инвестиции в России.-2006.-№7.-с.8-12.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика,2000
7. В. В. Пилипчук. Управление инвестициями. - Издательство Дальневосточного университета.- Владивосток, 2003.
8. Райская Н.Н., Сергиенко Я.В., Френкель А.А.. Кластерный анализ регионов России по уровню инвестиционного потенциала//Вопросы статистики.-2007.№5.-с.3-9.
9. Тумусов Ф. С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. - М.: «Экономика», 1999.- 272с.
10. Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации: Монография / Быстров О.Ф., ПоздняковВ.Я., Прудников В.М., Перцов В.В., Казаков С.В. — М.:ИНФРА М, 2008. – 358 с.
11. Рейтинговое агенство «Эксперт РА»// [http:// raexpert.ru / ratings/ regions](http://raexpert.ru/ratings/regions)

Э.Р. ФАТКУЛЛИНА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

РИСКИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В последнее время характерен спад процесса слияний и поглощений кредитных организаций, количество которых в условиях современного финансового рынка многократно возросло. Без быстрого укрупнения банков, повышения их капитализации, концентрации капитала, расширения регионального присутствия, спектра и качества предоставляемых услуг невозможно полноценно соответствовать предъявляемым требованиям постфинансового кризиса. В настоящей статье рассмотрены основные аспекты недостатков и рисков, возникающих в процессе слияний и поглощений кредитных организаций.

Начиная анализировать возможные риски процесса слияний и поглощений в банковском секторе необходимо помнить о том, что кредитные организации созданы в форме ОАО, ЗАО, ООО и несут на себе аналогичные риски, указанных хозяйственных обществ в процессе М&А (Mergers and Acquisitions – слияния и поглощения), включая специфику деятельности кредитных организаций.

Основным из факторов, способствующих активизации слияний и поглощений банков в России, является экономическая политика Центрального банка РФ. Его действия по укрупнению кредитных организаций и повышению финансовой устойчивости и прозрачности всей банковской системы в целом отражены в Законе «О банках и банковской деятельности» [1].

Важным фактором процесса М&А в консолидации банков является положительный синергетический эффект, который проявляется в увеличении показателей объединенной кредитной организации, по сравнению с общими количественными и качественными показателями отдельно работавших ее частей. Другим важным фактором является диверсификация бизнеса, которая позволяет расширить региональную банковскую сеть и осуществить наиболее полную диверсификацию, включая увеличение предложения банками небанковских продуктов и услуг. Учитывая это, стремление крупных банков расширить свою филиальную сеть (наличие ее сегодня является неременным условием для эффективного рефинансирования) является также одной из основных причин роста числа слияний и поглощений в российском банковском секторе.

Самый серьезный риск при сделках М&А, по мнению многих экспертов – это отсутствие прозрачности. Главными слабыми сторонами российских финансовых учреждений, выступающих неблагоприятными для сделок М&А,

являются недостаточно развитое управление рисками и низкое качество руководства банков.

Процедура слияний и поглощений могла бы быть интенсивнее, если бы не препятствия со стороны действующего законодательства РФ. К примеру: в соответствии с Федеральными законами об Акционерных обществах и об Обществах с ограниченной ответственностью, чтобы соединить две и более кредитные организации, нужно персонально проинформировать всех кредиторов и вкладчиков [2, 3]. В связи с чем, для крупных банков эта процедура имеет длительный и затратный характер. Одним из вариантов замены указанной процедуры явилось бы опубликования уведомления о реорганизации кредитных организаций в СМИ.

Другим препятствием на пути к росту сделок M&A в банковском секторе, является непрозрачное корпоративное управление. Непрозрачность любого бизнеса, в том числе и банка, приводит к срыву сделок и затягиванию сроков. Еще одной из проблем, мешающей быстрому слиянию банков, является, разрозненная площадка информационных систем банков. К примеру: довольно часто при слиянии банков устанавливается факт разных производителей IT-платформ, обслуживающих данные банки. В связи с чем, при слиянии на объединение этих платформ уходит много времени и сил. Тем не менее, если отдельные нормативные акты можно изменить, то принудительно унифицировать IT-платформу, на которой работают банки невозможно. Однако участникам рынка придется мириться с этим фактором слияний банков.

При покупке бизнеса покупатель всегда проводит всестороннюю проверку приобретаемой организации для оценки степени риска. Основной причиной возникновения рисков сторон сделок является отсутствие информации (полной и/или достоверной) о приобретаемом активе и неправильное структурирование сделки по приобретению бизнеса.

Перед структурированием самой сделки проводится Due diligence организации – процедура обеспечения должной добросовестности. Всестороннее исследование информации о приобретаемом бизнесе необходимо проводить после подтверждения серьезных намерений сторон в отношении сделки, но до совершения каких-либо конкретных шагов. Due diligence это и есть самый первый шаг, который позволяет минимизировать риски и отвечает на вопрос: стоит ли вообще идти дальше?

Как правило, проверка осуществляется в следующей последовательности:

- проверка финансовой отчетности (с целью подтверждения наличия активов, обязательств и капитала и их адекватного отражения по балансу, показателей доходов и расходов по счету прибылей и убытков);
- проверка качества управления и ведения операций (для определения качества и достоверности финансовой отчетности и для того, чтобы определить возможно не отраженные обязательства);
- проверка соблюдения действующего законодательства (для оценки возможных юридических рисков);

- проверка документации по сделке (для того, чтобы удостовериться, что документация подготовлена и оформлена правильно, что сделка правильно структурирована).

Тщательное изучение приобретаемой организации должно дать ответы на следующие вопросы:

- Есть ли в финансовой отчетности признаки неплатежеспособности или наличия хищений и злоупотреблений?
- По итогам анализа операций проверяемой компании, выявлены ли признаки недостаточности и/или неэффективности внутреннего контроля?
- Существует ли потенциальная угроза судебных разбирательств, которые могут возникнуть после поглощения?

Важные проблемные аспекты организации при M&A:

- финансовые – изменение учетной политики, продажа акций инсайдерами, «нестандартные» финансовые показатели: выявление подобных фактов может свидетельствовать о потенциальной неплатежеспособности или хищениях и злоупотреблениях;
- операционные – очень высокая или очень низкая оборачиваемость, некачественная информация по нефинансовым показателям, как качество или комплаенс;
- угроза возникновения судебных исков – возможные судебные иски со стороны органов государственного регулирования, потребителей или работников компании;
- трансакционные – риски нарушения действующего антимонопольного законодательства или законодательства о ценных бумагах, которые могут возникнуть в результате сделки по поглощению, а также конфликты между бухгалтерскими и налоговыми целями сделки).

Риск оценки систем внутреннего контроля включает:

- подход к системе контроля в кредитной организации, включая стиль и методы управления, применяемые менеджментом, соответствие действий менеджмента директивам и рекомендациям совета директоров;
- оценку рисков, то есть выявление, анализ и мониторинг основных видов рисков, с которыми сталкивается кредитная организация;
- политику и процедуры, которые обеспечивают выполнение указаний менеджмента в части внутреннего контроля;
- информацию – отчетность для акционеров и другая отчетность в части внутреннего контроля;
- мониторинг – текущую оценку систем и мероприятий, а также оценку качества мониторинга.

Эксперты отмечают четыре основных аспекта оценки возможности интеграции корпоративных культур:

- интеграция фактора корпоративной культуры в начальные стадии обсуждения проблемы слияния или поглощения;

- формирование и подготовка «команды проверки» с учетом фактора корпоративной культуры;
- сбор информации с учетом «культурных аспектов»;
- использование формальных инструментов (методик) для оценки возможности интеграции корпоративных культур.

Что касается риска потери деловой репутации, то процесс поглощения должен сопровождаться, с одной стороны, продуманной информационной кампанией на всех стадиях сделки; с другой стороны, обеспечение непрерывного и качественного обслуживания клиентуры есть одно из основных условий для минимизации этого риска.

Риск интеграции информационных систем – одна из ключевых проблем, подлежащих решению. Хотя принципиальные решения принимает руководитель поглощаемого банка, роль руководителя службы информационных технологий нельзя недооценивать: по разным оценкам, плановая доля экономии на издержках за счет интеграции информационных систем составляет от 15 до 25% от плановой экономии на издержках, которую предполагается получить в результате слияний и поглощений.

Трансформация информационных систем поглощаемой компании требует наименьшего времени, так как здесь имеет место простая замена. Создание гибрида на основе двух информационных систем требует больше времени, но информационные службы, как правило, обладают опытом системной интеграции. Создание новой платформы требует наибольших усилий, потому что информационные службы участников сделки, как правило, не обладают подобным опытом.

Сопротивление персонала интеграционному процессу при слияниях и соглашениях расценивается экспертами как частный случай реакции сотрудников на любые организационные изменения.

К числу негативных воздействий организационных изменений на трудовой коллектив практики относят следующее:

- напряженная психологическая атмосфера;
- снижение лояльности работников по отношению к организации;
- уменьшение инновационной активности сотрудников, нежелание принимать даже разумные риски;
- рост числа конфликтных ситуаций между работниками и руководством, внутри трудового коллектива;
- изменение требований работников к уровню вознаграждения;
- уход некоторых ведущих специалистов;
- снижение производительности труда.

Сокращения персонала М&А особенно в банковском секторе – практически неизбежно, и это не случайно: до двух третьих общих административных расходов универсального (особенно розничного банка) приходится на прямые и косвенные затраты на персонал. Рекомендуется придерживаться следующих подходов при сокращениях персонала:

- тщательная подготовка процесса сокращения с учетом необходимости строгого соблюдения действующего законодательства;
- должны рассматриваться все возможные альтернативы сокращению;
- сокращения следует проводить в соответствии с четкой схемой и жестким графиком;
- работникам должны быть разъяснены причины, цели, основные принципы и временные сроки планируемого сокращения;
- требуется провести определенную подготовку менеджеров, непосредственно задействованных в процессе сокращения;
- следует продумать и осуществить возможные меры по поддержке увольняемых работникам;
- необходимо акцентировать внимание оставшихся работников на развитии бизнеса и позитивных аспектах проходящих перемен.

Покупатель бизнеса, совершая сделку, может провести самый тщательный правовой анализ организации, но все равно риск остается. Одним из таких ярких примеров является внезапное появление в недавно приобретенном бизнесе внебалансовых обязательств, которые не были отражены в документах организации и ни юристы, ни аудиторы их обнаружить не смогли. Это могут быть выданные векселя, договоры поручительства, расписки о получении на организацию денежных средств и т. д.

Спасает то, что внебалансовые обязательства обычно выданы с нарушениями законодательства, установленных процедур и правил бухгалтерского учета. Это, как правило, обязательства, связанные с превышением должностных полномочий исполнительных органов, нарушением процедуры одобрения крупных сделок и сделок с заинтересованностью. Они в большинстве случаев оспоримы и могут быть разрушены в суде.

Существуют еще два варианта выхода из указанной ситуации для покупателя. Первый – страховать свои риски по сделке. Сделка будет дороже по затратам, но скупой платит дважды. К тому же такую сделку будут еще раз проверять службы страховщика, что дает дополнительный шанс обнаружить различные риски на стадии подготовки сделки. Второй вариант – расписка должностных лиц продавца о том, что такие долги у организации отсутствуют, а в случае если возникнут, эти должностные лица обязуется лично по ним отвечать. Расписки надо получить от всех лиц, которые в последние 3 года имели право принимать от имени организации обязательства [4].

Проводя подготовку к совершению сделок, направленных на приобретение бизнеса, особое внимание необходимо уделить такому фактору, как административные риски. Фактор административного риска как раз и состоит в том, что невыполнение требований административного законодательства способно создать серьезные проблемы как приобретателю, так и продавцу. В некоторых ситуациях, чтобы произвести ту или иную сделку, необходимо получить разрешение ФАС России либо уведомить о ее совершении ФСФР России, причем в установленные законодательством сроки.

Пропуск этих сроков или невыполнение действий, которые организация была обязана совершить, является основанием для применения к ней различного рода санкций, а в худшем случае – признание совершенной сделки недействительной.

Создание прозрачной и стабильной экономической среды, в которой банкам будет выгодно объединять активы, а также в условиях усиления конкуренции будут способствовать повышению уровня М&А сделок в России. Усиление конкуренции, в том числе и со стороны иностранных финансовых институтов, является действенным фактором банковских слияний и поглощений в развитых странах. К особенностям осуществления М&А сделок в банковском секторе относится и то, что они могут проходить только в следующих формах: реорганизации, ликвидации предприятия с передачей его активов поглощающей компании, а также включения предприятия в группу холдинговых компаний. Законодательство строго регулирует процедуры слияний и присоединений и не выделяет отдельно поглощения как форму реорганизации банковского бизнеса. В связи с чем, вместо слияний и поглощений банки зачастую предпочитают оформление сделок купли-продажи активов различных финансово-кредитных учреждений и затем добровольной ликвидации банка-цели. Это значительно сокращает сроки и стоимость слияний. Еще одним способом осуществления банковских слияний и поглощений являются дополнительная эмиссия акций и обмен акциями аффилированных структур [5].

Для дальнейшего развития вновь созданным путем слияния и поглощения банкам придется повысить качество корпоративного управления, особенно в таких областях, как принятие решений и управление рисками, раскрытие информации, а также распределение полномочий между ключевыми органами корпоративного управления.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. №395-1 «О банках и банковской деятельности» (в ред. от 06.12.2011).
2. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (в ред. от 07.12.2011).
3. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (в ред. от 06.12.2011).
4. Информационно-аналитический журнал «Политическое образование: <http://www.lawinrussia.ru/node/32401>
5. <http://www.finam.ru/analysis/conf00007003F5/default.asp>

Ю.Р.ХАБИБРАХМАНОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОБ ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЮ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

В настоящее время инновационная активность организаций оценивается как необходимое условие их конкурентоспособности, а инновационное развитие экономики как необходимое условие национальной безопасности.

Последние десятилетия инновационная активность российских организаций, под которой понимается внедрение новшеств в любой области деятельности организации остается на крайне низком уровне, недостаточном для выхода российских организаций на мировой уровень конкурентоспособности и российской экономики на уровень развития ведущих экономических держав. Так, по данным российского статистического ежегодника [7], в РФ только порядка 9-10 % организаций осуществляют технологические инновации, в странах ЕС [6] аналогичные показатели для большей части стран свыше 40 % и даже на уровне 60 % (Германия). В республике Башкортостан инновационно-активных организаций, осуществляющих все виды инноваций порядка 13%, что существенно ниже значений аналогичного показателя для стран ЕС (свыше 50%) и США (свыше 30%). Т.о. существует проблема повышения инновационной активности субъектов хозяйственной деятельности в РФ. Для решения которой необходимо определить факторы, влияющие на инновационную активность хозяйствующих субъектов, и условия необходимые для повышения их инновационной активности.

С целью эффективного управления инновационным процессом у менеджмента организации должно быть четкое представление как о самом инновационном процессе, так и о возможностях организации относительно его осуществления. В республике Башкортостан респонденты [5], среди основных и решающих факторов, препятствующих инновационной деятельности на первое место ставят недостаток собственных денежных средств (порядка 25 % ежегодно), второе и третье место делят недостаток финансовой поддержки со стороны государства (15 %) и высокая стоимость нововведений (15 %). Т.е. порядка 55 % респондентов РБ среди решающих факторов, препятствующих инновационной деятельности выделяют финансовую сторону вопроса. Поэтому возникает вопрос: как такой взгляд на проблему инновационной активности коррелирует с теорией инновационного менеджмента, и какие существуют возможности для преодоления данных ограничений.

Среди исследователей, занимающихся вопросами инновационной деятельности, существует практически единое мнение, что успех

инновационного развития зависит от правильно выбранной стратегии инновационного развития и инновационного потенциала организации. Т.е. о возможностях организации относительно осуществления инноваций можно судить исходя из оценки ее инновационного потенциала.

Результатом оценки является качественный показатель уровня инновационного потенциала (высокий, средний, низкий; достаточный, недостаточный). При этом оценка инновационного потенциала может осуществляться в двух плоскостях: как оценка достаточности инновационного потенциала организации для осуществления конкретного инновационного проекта или как оценка уровня инновационного потенциала безотносительно к конкретному проекту, а с точки зрения возможности осуществления инновационной деятельности, выбора стратегии инновационного развития и определения мер по формированию инновационного потенциала.

Среди исследователей нет единого подхода к определению сущности инновационного потенциала и, соответственно, его оценке.

В целом все определения сущности инновационного потенциала можно свести в определенные группы в зависимости от составляющих инновационного потенциала. В первой группе определений акцент делается на наличие у организации возможностей в виде внутренних ресурсов (различных видов или только финансовых) и факторов внешней среды, необходимых для осуществления инновационной деятельности. В этом случае исходят из сущности слова потенциал заключающейся в определении тех возможностей, которые могут быть задействованы для достижения результата. Тогда для оценки инновационного потенциала выбирают показатели по каждой группе составляющих его элементов. Каждому показателю может быть присвоен весовой коэффициент; в результате дается обобщенная характеристика уровня инновационного потенциала. Но закономерно возникает вопрос, на который обращают внимание многие исследователи: почему при приблизительно одинаковых ресурсах и внешнем окружении результат реализации потенциала будет отличаться у разных субъектов хозяйствования.

Поэтому рядом исследователей сущность инновационного потенциала рассматривается исключительно как результат осуществления инновационного проекта, или программы инновационных преобразований. Результат реализации потенциала несомненно важная характеристика инновационной деятельности, но на наш взгляд следует разграничивать потенциал и результаты его использования.

Но при оценке инновационного потенциала следует учитывать характеристику, которая при равных ресурсах и условиях приводит к разным результатам деятельности. Именно на эту характеристику и обращают внимание авторы третьей группы определений, где акцент делается на инновационную активность предприятия. В этом случае говорится о готовности и восприимчивости к реализации новшеств, или о способности разрабатывать и внедрять инновации в различных сферах деятельности. Т.е. авторы

определений данной группы обращают внимание на то, что одного наличия ресурсов недостаточно для осуществления инновационной деятельности, необходимо также и желание осуществлять эту деятельность.

Существует также группа определений, в которых сущность инновационного потенциала рассматривается как совокупность трех составляющих элементов: ресурсов, способности организовать инновационный процесс и результатов осуществления инновационных проектов. На наш взгляд результаты осуществления инновационных проектов следует рассматривать при оценке полноты использования потенциала организации.

Поэтому инновационный потенциал можно охарактеризовать как наличие возможностей для осуществления инноваций и готовность предприятия их использовать.

Проявлением готовности предприятия использовать открывающиеся возможности для инноваций и является инновационная активность организации. Т.о. инновационная активность и инновационный потенциал - взаимозависимые характеристики инновационной деятельности. Оценка инновационного потенциала – исходное условие его формирования с целью повышения инновационной активности. Несомненно, факторы внешней среды (инфраструктура инновационного процесса и государственная политика в области поддержки инноваций) влияют как на формирование инновационного потенциала, так и на его использование, т.е. на инновационную активность организаций. Здесь можно воспользоваться опытом стран с высокой инновационной активностью [1,2,3,4] по созданию благоприятных институциональных условий для осуществления инноваций. Но, здесь важно отметить, что без четкого осознания руководством и персоналом необходимости инновационных преобразований невозможно добиться инновационной активности. Поэтому, при оценке готовности предприятия к инновационной деятельности следует учитывать корпоративную культуру и ценностные установки персонала, существующую систему мониторинга открывающихся возможностей инновационной деятельности.

Библиографический список

1. Клавдиенко В. Стимулирование инновационной активности в странах ЕС: национальный и наднациональный аспекты // Проблемы теории и практики управления. - 2007. - № 10.

2. Клепиков А. Использование возможностей технопарков для модернизации предприятий // Проблемы теории и практики управления.- 2010.- № 12.

3. Лапочкина Л.В. Возможности применения концепции обучения на примере скандинавских стран // Менеджмент в России и за рубежом.- 2011.- № 2.

4. Московкин В. Европейская инновационная политика: адаптация к условиям стран СНГ // Проблемы теории и практики управления.- 2009. - № 10.

5. Наука и информационные технологии в Республике Башкортостан: статистический сборник – Уфа: Башкортостанстат, 2010. – 83 с.

6. Российский инновационный индекс / Под ред. Л.М. Гохберга. – М. : Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. – 84 с.

7. Россия в цифрах. 2011: Крат.стат.сб./Росстат- М., 2011. - 581 с.

УДК 336.7

М.А. ХАСАНОВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

Прошедший финансовый кризис, затронувший почти все сферы экономики страны привел к некоторому экономическому спаду, прежде всего неустойчивости банковской системы. Банковская система сильно ослаблена и ей предстоит серьезная трансформация для обеспечения в дальнейшем устойчивости функционирования, полного, разностороннего обслуживания экономики, на которых у нее в настоящее время явно недостаточно собственных сил и возможностей. Начиная с сентября 2008 года, когда кредитные организации испытывали наибольшие проблемы с ликвидностью, произошло сжатие банковской системы как через сокращение количества банков за счет произошедших слияний и поглощений, а также из-за прекращения деятельности ряда банков, у которых из- за допущенных нарушений требований банковского законодательства и нормативных актов Банка России были отозваны лицензии на совершение банковских операций и в завершение потерпевшие банкротство. За прошедшие годы финансового кризиса произошло существенное снижение банковской активности, сокращение объемов ряда банковских операций и сделок до минимума, замораживание новых направлений развития и банковского обслуживания и приостановление реализации принятых ранее стратегий деятельности. В результате снижения ликвидности кредитных организаций, а следовательно также и их возможностей финансирования и кредитования предприятий и организаций произошло существенное перераспределение клиентов между кредитными организациями из- за поисков финансовых ресурсов и финансирования. По итогам прошедшего кризиса государство, Центральный банк Российской Федерации усиливают регулирование банковских отношений, создают условия и способствуют повышению ликвидности кредитных организаций, их надежности, создают условия для укрепления среды функционирования кредитных организаций. В связи с этим были приняты ряд действенных мер и направлений по изменению и уточнению

действующего банковского законодательства, осуществлена государственная финансовая поддержка банков путем выделения средств из бюджета. 27 октября 2008 года был принят федеральный закон №175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления банковской системы в период до 31 декабря 2011 года, наделяющую государственную корпорацию при Центральном банке Российской Федерации «Агентство по страхованию вкладов» функциями по финансовому оздоровлению и поддержке кредитных организаций. Также 3 июня 2009 года был принят федеральный закон №103-ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» и за прошедший период внесены 8 уточнений и изменений в действующий федеральный закон «О банках и банковской деятельности» (от 30 декабря 2008 года №315-ФЗ, от 28 февраля 2009 года №28-ФЗ, от 28 апреля 2009 года №73-ФЗ, от 3 июня 2009 года №121-ФЗ, от 24 июля 2009 года №213-ФЗ, от 25 ноября 2009 года №281-ФЗ, от 27 декабря 2009 года №352-ФЗ, от 15 февраля 2010 года №11-ФЗ) и 8 уточнений, изменений и дополнений в федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (от 13 октября 2008 года №171-ФЗ, №174-ФЗ, от 27 октября 2008 года №176-ФЗ, от 25 декабря 2008 года №274-ФЗ, №276-ФЗ, от 30 декабря 2008 года №317-ФЗ, от 19 июля 2009 года №192-ФЗ, от 25 ноября 2009 года №281-ФЗ). Тем не менее важным для формирования государственной политики в области банковской деятельности, которая будет реально создавать новые дополнительные условия для функционирования кредитных организаций, как основы обеспечения стабильного экономического развития, возникла потребность в принятии и реализации ряда крупных важных мер, которые позволят снять здесь существующие в настоящее время проблемы. К основным таким проблемам можно отнести низкое доверие к банкам и банковской системе, неразвитость финансовой инфраструктуры, низкая капитализация банковской системы и невысокая инвестиционная привлекательность для неспекулятивного капитала. Данные проблемы выходят за рамки банковского сектора и финансовой системы в целом и являются важнейшими общегосударственными задачами. Поэтому предлагается ряд мер, которые в настоящее время наиболее актуальны претворение которых позволит российским кредитным организациям и в целом банковской системе более эффективно преодолеть возникшие по итогам прошедшего кризиса трудности и значительно укрепить их позиции.

Первая наиболее важная и востребованная мера- совершенствование и развитие механизма управления кредитной организацией и прежде всего риск-менеджмента. Для повышения надежности, обеспечения экономической и финансовой безопасности кредитных организаций необходимо обеспечить систему качественного управления рисками, возникающими и сопровождающими деятельность (снижение уровня принимаемых рисков является одним из важнейших факторов повышения уровня стабильности как отдельной кредитной организации так и в целом банковской системы).

Произошедшие процессы и итоги деятельности за последние годы свидетельствуют, что управление рисками в кредитных организациях находилась, за редким исключением, на крайне низком уровне. Также в целом на уровне банковской системы и со стороны регулирующего и надзирающего органа данной системы Центрального банка Российской Федерации оценка рисков, регулирование их уровня была недостаточно эффективной, действенной и во многом она без соответствующего обоснования, апробации принимала международные стандарты и нормы за основу, при этом национальные рейтинговые агентства, являющиеся одним из источников данной информации по данным проблемам, находятся только в стадии становления. При этом каких-либо стандартов по деятельности рейтинговых агентств не разработано и они начали свою работу разрозненно. Применяемый метод управления рисками, определенный обязательными нормами Центрального банка Российской Федерации основанный на создании и списание создаваемых по рискам резервов, действует недостаточно эффективно. Всеобъемлющая система управления рисками должна быть построена на комплексной оценке основных видов рисков, сопровождающих основные составные элементы банковской деятельности и более высокого уровня их оценки, регулирования как через систему обязательных нормативов, так и через систему оценки рейтинговых агентств- кредитного, рыночного, операционного, ликвидности, финансовых инструментов.

Вторым направлением данной работы является повышение доверия предприятий малого и среднего бизнеса к кредитным организациям и кредитных организаций также к предприятиям малого и среднего бизнеса. Одним из направлений решения данной проблемы это внедрение в практику банковской деятельности страхования средств юридических лиц в кредитных организациях. Данная мера наряду со страхованием средств, вкладов физических лиц широко применяется в развитых странах и позволяет существенно повысить уровень доверия юридических лиц к банковской системе и банковской системы – к малому и среднему бизнесу, а также обеспечить единой системы подхода ко всем клиентам. Гарантирование государством всех счетов до определенной суммы уже в продолжительное время применяется как в развитых странах, так и в странах развивающейся экономики, о положительных итогах свидетельствуют слаженная работа банковских систем и экономики этих стран. Одним из преимуществ такой системы является то, что гарантирование на основе страхования всех счетов, на которые привлечены и держатся средства клиентов кредитной организации, делает систему расчета взносов, производимых расчетов прозрачными, находящийся на счете объем средств и осуществления выплат по ним понятной для всех участников данного процесса. Введение в перечень объектов страхования средств юридических лиц в большей степени важно тем клиентам, которые относятся к категории малых и средних предприятий, так как гарантии государства на сумму до 700 тысяч рублей незначительна для

крупных предприятий и организаций. Являясь клиентом например трех банков, малое предприятие сможет защитить средства уже на сумму 2 млн. руб., предприятия с таким остатком средств на счете наиболее характерны широкой прослойке предприятий среднего и малого бизнеса. Таким образом, введение такой системы гарантирования будет стимулировать средние и малые предприятия дифференцировать размещение своих средств и следовательно снижать возникающие характерные риски. Кредитные организации, значительную долю клиентов которых составляют предприятия и организации, относящиеся к категории малого и среднего бизнеса, также очень заинтересованы во внедрении такой системы страхования. При этом необходимо иметь в виду, что возникнуть определенное сопротивление к введению такой системы страхования со стороны крупных банков, основную клиентскую базу которых составляют также большие промышленные предприятия, так как, не получая видимых материальных преимуществ от данной системы, они будут вынуждены уплачивать взносы в общем порядке, то есть будут несколько уменьшаться оперируемые ресурсы.

Также важной мерой в решении затрагиваемой проблемы явится страхование средств, размещенных в негосударственных пенсионных фондах. Введение страхования на средства пенсионных фондов также будет способствовать повышению доверия субъектов финансового рынка к системе в целом, что позволит создать условия для более активного развития указанного вида финансовых институтов и обеспечить определенную степень стабильности их функционирования. Пенсионные фонды также могут стать важным стабильным источником формирования долгосрочных ресурсов и развития капитала банковской системы. Очень убедительный опыт в этом направлении накоплен в развитых странах. Поэтому в настоящее время назрела необходимость принятия специального федерального закона о страховании средств, размещенных в негосударственных пенсионных фондах. Основным сдерживающим фактором решения данной проблемы является отсутствие должной, схожей с системой банковского надзора и регулирования, определенной системы надзора и регулирования за функционированием пенсионных фондов. Создание системы страхования на финансовых рынках не должно ограничиваться только пенсионными фондами. Как показывает международный опыт для сбалансированного развития финансового рынка возникла потребность введение страхования всех субъектов финансового рынка- инвестиционных фондов, финансовых компаний, управляющих компаний, ипотечных агентств и т.д., что также позволит создать условия для стабильного функционирования кредитной организации и банковской системы в целом, особенно в направлении обеспечения наращивания капитала и источника привлечения стабильных, долгосрочных ресурсов.

Также значительной мерой для решения имеющихся проблем банковской системы является развитие и совершенствование инфраструктуры «проблемных» активов. Активно обсуждается вопрос создания банка «плохих

активов», куда будут переведены или проданы активы кредитных организаций низкого качества. Но вместе с тем эффективность деятельности таких банков «долгов» из-за действия сложных факторов экономики, рынка оценить очень сложно. Но вместе с тем достаточно перспективным представляется предложение наделить Агентство по страхованию вкладов, имеющий большой опыт работы с проблемными задолженностями кредитных организаций, с правом выкупа проблемных активов кредитных организаций на условиях РЕПО (с обязательной обратной продажей) на срок до 3-5 лет и передачи их в оперативное управление. В настоящее время актуальным является вопрос неразвитости необходимой инфраструктуры проблемных активов, сложность их правовой оценки и реализации по адекватной цене. Также отсутствуют или требуют существенной доработки достоверная и полная информация по схожим объектам торговли. Основными трудностями, возникающими при законодательном обеспечении мер по совершенствованию инфраструктуры рынка проблемных активов являются:

- во-первых не решен вопрос легитимизации деятельности коллекторских агентств в вопросах урегулирования проблемных задолженностей, проведения открытых общероссийских аукционов, покупки и продажи прав требований по долгам, а также сопровождения исполнительного производства на стадиях взыскания долгов, в том числе и в судебном порядке. По действующему законодательству коллекторской деятельностью могут заниматься не только специализированные коллекторские агентства, но также любые юридические и частные фирмы. Но их деятельность также не попадает под сферу какого – либо надзорного органа и являются они саморегулируемыми. Это зачастую создает определенные затруднения в выборе методов взыскания долгов и воздействия на должников.

В настоящее время особую актуальность приобрела проблема сокращения оттока капитала из страны. Важнейшей мерой борьбы с данным явлением может стать открытие в Российской Федерации финансовой офшорной зоны. Многие развитые страны и развитые финансовые системы имеют сеть офшорных зон, обслуживающих интересы ее экономики. Они позволяют более эффективно осуществлять управление собственностью, защищать активы бизнеса при недостаточно стабильной политической ситуации, легально оптимизировать налоговые последствия крупных финансовых операций и сделок с собственностью. Создание такой зоны в одном из регионов позволило бы осуществить комплекс эффективных мер защиты привлекаемого иностранного капитала, повысить инвестиционную привлекательность страны.

Другой проблемой остается низкая транспарентность банков и проблема достоверности их отчетности – которые также являются факторами повышения уровня рисков и недоверия к кредитным организациям и в целом банковской системы. Российскими банками практически не составляется консолидированная отчетность в целом по требованиям МСФО (только по

отдельным позициям и разделам), что связано с различием ведения бухгалтерского учета в банковской системе, размытым понятием аффилированности в законодательстве и непрозрачностью системы собственности финансово-промышленных групп и также самих банков

Предложенные меры по стабилизации и развитию банковской системы, особенно когда страна вступает во ВТО, только тогда станут действенными и результативными, когда они будут осуществляться в комплексе с общеэкономическими мерами в рамках общей государственной экономической политики и будут внесены соответствующие уточнения в законодательные акты.

УДК 338

А.А. ШАРИПОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В РБ

Рыночные отношения в Республике Башкортостан осуществляется в специфичных условиях, отличных от других регионов Российской Федерации.

Специфика этого состоит не только и не столько в географических, национальных особенностях РБ и сложившемся укладе жизни населения.

Уникальность состоит и в том, что мы функционируем в рыночных отношениях при очень высоком научно-техническом потенциале республики. Это накладывает определенный отпечаток на формы и методы проведения в республике экономических преобразований, так и на возможности использования созданного научно – технического потенциала.

Трудность состоит в том, что невозможно использовать сложившиеся тенденции развития экономики, структуры производства, в отсутствии законодательных актов, адекватных принципиально новым экономическим отношениям.

Такая характерная для нашей республики особенность, как высокий научно-технический потенциал, должна учитываться при функционировании в рыночной экономике, прежде всего, с точки зрения эффективного его использования для структурной перестройки производства.

Если учесть, что научно-технический потенциал в основном направлен в военно-промышленном комплексе и выполнял, прежде всего, его целевые задачи, то становится ясной необходимость использования этого инновационного потенциала для развития всей экономики.

А это уже связано с перепрофилированием производств, изменением статуса предприятий и т.д.

В этом плане предприятия и производства Республики Башкортостан испытывают влияние этого фактора достаточно ощутимо.

Так же плане на сегодняшнем этапе экономического реформирования в Республике Башкортостан первостепенное значение приобрела структурная перестройка производства.

Значимость этого элемента рыночной экономики объясняется не только безудержным падением производства, но и тем, что такие важные его элементы, как приватизация собственности, либерализация цен уже начали развиваться.

А вот по структурным изменениям находимся лишь на подступах к этой проблеме.

Расширение производства на основе структурных изменений является основой формирования товарного рынка. Без решения этой задачи не может быть даже речи о цивилизованной рыночной экономике. Можно отметить, что лишь товарный рынок устанавливает масштабы и темпы, содержание и особенности таких составных частей рынка, как рынок рабочей силы, ценных бумаг и т.д.

Важность этого элемента рынка объясняется еще и тем, что уровень развития народного хозяйства, его эффективность, восприимчивость отдельных отраслей к научно-техническому прогрессу во многом зависит от сложившейся структуры производства, ее гибкости.

Заметим, что в настоящее время масштабы приватизация собственности осуществляется в условиях конверсии, сопровождаемой изменением номенклатуры и ассортимента.

Структурное изменение производства в конечном счете предполагает обновление продукции, расширение номенклатуры выпускаемой продукции в соответствии с усложнением общественных потребностей. Это требует разработки и освоения новых изделий, причем конкурентоспособных на мировом и внутреннем рынке, что может быть обеспечено лишь эффективным инновационным процессом, деятельностью НИИ, КБ в целом рациональным использованием накопленного инновационного потенциала.

Необходимость совершенствования инновационного процесса в республике в рыночных отношениях, его глубина и широта требует пересмотра и переоценки всех составляющих, обеспечивающих эффективность этого процесса. К ним относится и инновационный потенциал, который приобретает значимость.

Значимость использования инновационного потенциала республики обусловлена еще одним важным моментом, непосредственно связанным с проведением коренных экономических преобразований. Оно заключается в следующем. В рыночных отношениях, это с изменением форм собственности, разрабатывается большое количество различных документов научно-

технического, организационно-методического, экономического и юридического характера.

Такие документы, разработанные самими предприятиями и организациями, другими структурами и подразделениями руководящих органов и предназначенных для работы при рыночной экономике.

Эти документы составлены поверхностно, без учета потребностей республики на будущее. При этом совершенно не учитываются последствия намечаемых преобразований, не проводится упреждающий комплексный анализ возможных угроз: социальных, экономических, и др.

Такое положение объясняется рядом причин: некомпетентность, традиционное нежелание заниматься научным обоснованием, привлечение к разработке таких документов организаций и людей, профессионально не подготовленных и далеких от науки.

Такой подход к процессу осуществления развития экономики может привести к далеко идущим негативным последствиям: во-первых, к "деформированному" изменению структуры производства, не учитывающей потребности суверенной республики и города; во-вторых, к нерациональному размещению предприятий; в-третьих, к обострению социальных конфликтов, социальной несправедливости и к росту очагов безработицы.

Вышеперечисленные причины во многом обусловлены нецеленаправленным, неэффективным использованием инновационного потенциала применительно к условиям рыночных отношений в интересах республики.

Инновационный потенциал республики практически не участвует в социально-экономических преобразованиях. В настоящее время значительная часть кадровой составляющей инновационного потенциала находится в состоянии апатии с развитым чувством ненужности нашему обществу знаний. Этому дополнительно способствует все ухудшающееся материальное положение.

А ведь инновационный потенциал нашей республики очень высок. Проведенные специальные исследования показывают, что многие важнейшие параметры, характеризующие научный потенциал республики, сопоставимы с аналогичными его параметрами известных научных центров страны.

Такое положение вызывает тревогу, ведь практически началось "размывание" инновационного потенциала республики, созданного десятилетиями, его растаскивание по коммерческим и другим структурам, далеким от науки. Складывающееся положение наталкивает на вопросы: до какого предела возможны негативные изменения инновационного потенциала? Не приведут ли эти изменения к еще большему снижению эффективности использования инновационного потенциала республики?

Проблема использования инновационного потенциала проявляется и при конверсионных процессах, происходящих на предприятиях народного хозяйства РБ и предприятиях федерального подчинения. Ее

проявление осуществляется двояко: во-первых, в результате конверсии значительная часть инновационного потенциала освобождается и вдет своего достойного использования в новых условиях (причем самая квалифицированная часть); во-вторых, конверсия предполагает снятие с производства одних изделий и разработку и освоение других, отвечающих по своему техническому уровню лучшим мировым образцам и учитывавших региональные потребности. Это может быть осуществлено лишь при эффективном использовании инновационного потенциала конверсируемых предприятий и организаций.

Причем этот процесс разработки и создания новых изделий должен быть осуществлен в рамках общей перестройки производства в РБ, предполагающей кардинальное изменение ассортимента и номенклатуры продукции в соответствии с современными требованиями.

Таким образом, роль и значение инновационного потенциала республики в рыночной экономике обусловлена следующими обстоятельствами: во-первых, необходимостью научного обеспечения процесса перехода к рыночным отношениям; во-вторых, коренной структурной перестройкой производства, без которой немыслима цивилизованная рыночная экономика; в-третьих, возможностью выживания предприятий (особенно конверсируемых) за счет эффективного использования инновационного потенциала; в-четвертых, большим его масштабом; в-пятых, тенденцией растаскивания научного потенциала республики по коммерческим и другим структурам, не относящимся к науке и научному обслуживанию.

Все это по-новому ставит проблему инновационного потенциала и эффективного его использования в интересах республики.

Необходимость нового подхода к проблеме использования инновационного потенциала республики продиктована, кроме того, также рядом изменений в общественно-политической и социально-экономической жизни, а также в структуре инновационного потенциала республики. К ним следует отнести: образование новых научных организационных структур (например, создание Академии наук Республики Башкортостан); изменение форм собственности в научно-технических организациях и их статуса; создание новых научно-технических организаций (технопарк "Башкортостан", консультационно-внедренческих и коммерческо-инновационных фирм); достаточно сильный заводской сектор науки; признание научно-технической продукции как товара и формирование элементов рынка научной продукции.

Новый подход к этой проблеме предполагает проведение комплекса мероприятий организационного, юридического, научно-технического и экономического характера.

Эти мероприятия по комплексности охвата и глубине разработки должны основываться на следующих предпосылках.

Первая предпосылка - это признание и четкое понимание того, что никакое высокоразвитое общество в экономическом плане нельзя построить без науки, эффективного использования инновационного потенциала.

Вторая - проблема использования инновационного потенциала должна быть пересмотрена в свете кардинальных изменений в общественно-политической жизни и социально-экономическом развитии.

В этой связи к важным и актуальным аспектам этой проблемы, требующим первоочередного решения, относятся:

- 1) оценка уровня инновационного потенциала республики;
- 2) использование инновационного потенциала в сфере малого бизнеса;
- 3) взаимоотношения (экономические.) различных секторов науки;
- 4) эффективность использования инновационного потенциала в условиях конверсии.

Все это требует разработки почти по каждому аспекту методологических основ и методических рекомендаций, а также практических предложений.

В комплексе этих аспектов важнейшей является оценка уровня инновационного потенциала республики. Именно его уровень может быть отправным пунктом для объективной оценки эффективности инновационного потенциала и для принятия адекватных современным требованиям решений по его дальнейшему развитию и эффективному использованию.

Учитывая это, а также невозможность охвата всех этих аспектов в одной работе, здесь ограничимся более комплексным изучением лишь вопросов оценки уровня инновационного потенциала республики. Это предполагает: рассмотрение и обоснование системы показателей оценки уровня инновационного потенциала в целом, по регионам, по отраслям и по секторам науки; анализ фактического уровня и его динамики; разработку методических рекомендаций и формулировку основных направлений и путей повышения эффективности использования инновационного потенциала.

Прежде всего необходимо выяснить сущность научно-технического потенциала.

Библиографический список

1. Брагина Е. Инновационное предпринимательство взывает о помощи // Деловой мир. 1993. -2 мая.
2. Валданцев С.В., Енин Ю.И. Пути совершенствования планирования научно – технического потенциала с учетом экономии затрат труда. – Минск: Бел. НИИ ТИИ и технико-экономических исследований. 1980. – с.35.
3. Васильев Э.П., Енин Ю.И., Недилько В.П., Несвитаилов Г.А. Пути оптимизации использования научного потенциала. Опыт, проблемы, перспективы. – Минск: Бел. НИИ НТИ и технико – экономических исследований. 1980. – с.60.