

Камчатский государственный технический университет
Харьковский национальный экономический университет

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ И ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

*Материалы
Второй международной научно-практической конференции
студентов, аспирантов и молодых ученых
(14–16 мая 2013 г.)*

Издательство



КамчатГТУ

Петропавловск-Камчатский
2013

УДК 316.43+338.2
ББК 60.8+65.05
Р17

Ответственный за выпуск

Я.В. Ганич,
кандидат экономических наук, доцент

Р17

Развитие теории и практики управления социальными и экономическими системами : материалы Второй международной научно-практической конференции (14–16 мая 2013 г.) / отв. за вып. Я.В. Ганич. – Петропавловск-Камчатский : КамчатГТУ, 2013. – 229 с.

ISBN 978-5-328-00273-8

В сборнике рассматриваются вопросы социально-экономического развития общества и государства, модернизации системы образования, а также проблемы техники и технологий. Авторами представленных докладов являются ведущие сотрудники научно-исследовательских институтов, преподаватели, аспиранты высших учебных заведений, в том числе КамчатГТУ, сотрудники организаций, которые занимаются изучением современного состояния науки, образования и инноваций в этой сфере.

УДК [001+37+001.895](063)
ББК 72+74

ISBN 978-5-328-00273-8

© КамчатГТУ, 2013
© Харьковский национальный
экономический университет
© Авторы, 2013

Содержание

ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

Верига К.А. Инвестиционная активность муниципального образования	6
Миненко К.А. Актуальные проблемы развития туристско-рекреационного комплекса Камчатского края	9
Пухова В.В. Актуальные проблемы рыбохозяйственного комплекса Камчатского края	13

Секция 1. ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Антипова О.М., Рыкунова В.Л. Анализ эффективности концепции системы планирования выездных налоговых проверок	20
Баталов Д. М., Морозова Ю.С. Инвестиционные проекты в структуре проектной деятельности: ошибки понимания	23
Драгунова Т.Н. Система регулирования российского рынка ценных бумаг	28
Евдокимова В.П. Формирование и реализация бизнес-плана по выводу предприятия из кризисной ситуации	31
Ермакова Д.И. Пути повышения эффективности управления оборотными средствами	35
Жирнова А.В., Шуршев В.Ф. Управление прибылью предприятия в неблагоприятных рыночных условиях	39
Кутепова О.Ф. Особенности вексельного обращения в России	42
Левченко О.П. Целевые показатели развития рынка ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации и способы их достижения	46
Мельниченко В.С. Актуальность проблемы финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий	50
Молотова А.В. Специфика управления финансовым оздоровлением предприятия в условиях экономического кризиса	55
Сафиулина Э.И. Разработка программы антикризисного управления на основе диагностики кризисного состояния предприятия	60
Середина Д.С. Теоретические аспекты финансовой устойчивости предприятия	65
Чигвинцева Е.С. Современные методы проведения мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия	70
Яновская Н.А. Анализ деятельности ведущих фондовых бирж мира	75

**Секция 2. ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ И УСТОЙЧИВОСТЬ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Андрюшкова В.С. Развитие нормирования труда	80
Асеев О.В., Старкова Т.А. Особенности управления кризисными предприятиями в России	90
Бондаренко Л.Н., Мозуль М.П. Управление развитием экспортного потенциала предприятия	95
Бушуева М.А. Государственно-частное партнерство – перспективная модель создания объектов Бесплатной транспортной инфраструктуры	100
Герасимов К.Б. Характеристика элементов систем управления процессом и подпроцессом организации	102
Горохова О.И. Построение когнитивных моделей при принятии управленческих решений на предприятии	109
Гревцева Н.С. Особенности развития экономической безопасности в Российской Федерации	112
Каргина А.В., Секерин В.Д. Стратегическое управление автомобилестроительным предприятием путем разработки эффективной инвестиционной стратегии	115
Лагутина А.А. Проблемы экономической безопасности России на современном этапе	117
Лепетухина К.В., Загидуллина А.И. Проблемы устойчивого социально-экономического развития регионов	121
Просвиркин Н.Ю. Моделирование задач многокритериального управления взаимодействиями в кластерах	123
Раевнева Е.В., Чанкина И.В. Диагностика состояния внешней среды как элемент управления развитием промышленного предприятия	132
Тимофеева О.Г. Основные направления совершенствования экологической политики Российской Федерации	138
Филиппова А.О. Теоретико-методологические аспекты управления расходами предприятия	140
Халявина К.И. Пути повышения эффективности использования средств производства на предприятиях рыбной отрасли	146
Юрьев Н.О. Совершенствование коммерческой деятельности как фактор повышения финансовой устойчивости предприятия	149

**Секция 3. ИННОВАЦИИ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕХНИКИ
И ТЕХНОЛОГИЙ**

Андреева Е.С. Стратегия развития рыбной отрасли до 2020 года: проблемы и перспективы реализации	154
---	-----

Балясный М.В. Контроль азиатского холдинга над валютоемкими видами морских биоресурсов России	159
Галичкин А.М. Пути развития отечественной рыбной отрасли в современных условиях	162
Ёлкина А.О. Анализ показателей ресурсосбережения в рыбной отрасли Камчатского края	166
Королёва О.Г. Оценка экологической ответственности предпринимательства Камчатского края	169
Никонова М.В. Анализ конъюнктуры рынка рыбной продукции в Камчатском крае	173
Никонова М.В. Преимущества и недостатки геотермальной энергетики	175
Погосян К.А. Проблемы и перспективы технического перевооружения и обновления флота рыбной отрасли	180
Сезонова О.Н. Некоторые методические подходы к разработке карты профессиональных компетенций региона	183
Циклаури В.Ю., Старкова Т.А. Особенности государственного антикризисного управления в России	186
Шаповалов В.В. Анализ структурных сдвигов на рынке труда в Украине	190

Секция 4. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БИЗНЕСА

Боброва А.Е. Индекс человеческого развития в современном мире	194
Гимранова А.С. Виды бизнес-планирования на предприятии	197
Дудко Н.В. Статистический анализ показателей малого предпринимательства в Украине	202
Колесникова И. К вопросу об оценке конкурентоспособности коммерческого банка	207
Потеряева А.А. Подходы к исследованию конкуренции на рынке рыбных продуктов	209
Сафонов К.Б. Некоторые аспекты управления предпринимательскими структурами в современных условиях	214
Симонова Т.А. Прогнозирование развития предпринимательской деятельности в регионе: методологический аспект	216
Стуков И.А. Оценка конкурентной среды на рынке строительных материалов	221

ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

УДК 352:330.322

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

К.А. Верига

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье анализируется инвестиционная активность предприятий в муниципальном образовании в структурном разрезе вследствие деятельности местных органов власти по привлечению инвестиционных ресурсов.

Ключевые слова: муниципальная инвестиционная политика, инвестиционная активность, отраслевая структура инвестиций

The enterprise investment activity at the municipal sector with the help of local authorities investment attracting is analyzed in the article.

Key words: municipal investment policy, investment activity, branch structure of investments

Муниципальную инвестиционную политику можно определить как целенаправленную, научно обоснованную деятельность местных органов власти по привлечению и оптимальному использованию инвестиционных ресурсов в целях устойчивого социально-экономического развития и повышения качества жизни населения муниципального образования (города) [1].

Активность инвестиционной деятельности в городе (на определенной территории) зависит как от его инвестиционного климата, так и от инвестиционной привлекательности объектов инвестирования. Для привлечения инвестиций в городскую экономику также очень важны мероприятия, повышающие уровень предсказуемости, открытости, определенности ситуации, что снижает уровень риска для инвесторов. С этой точки зрения задача инвестиционного менеджмента – активизация инвестиционного процесса в городе и повышение его эффективности. Следовательно, в муниципальном образовании необходимо проводить определенную инвестиционную политику.

Одним из важнейших вопросов осуществления муниципальной инвестиционной политики является ее ресурсное, в частности, финансовое обеспечение, что особенно актуально в условиях дефицита бюджетных инвестиций.

К направлениям создания благоприятных условий для инвесторов, можно отнести:

- создание современной системы коммуникаций и информационного обеспечения инвестиционной деятельности (например, организация единого информационно-аналитического пространства города на основе геоинформационных систем);
- обеспечение деловой оперативности в принятии управленческих решений, связанных с инвестиционной деятельностью в городе;
- осуществление городского маркетинга, создающего благоприятный имидж города в целом для внешних инвесторов.

Город Петропавловск-Камчатский обладает рядом конкурентных преимуществ, которые создают предпосылки для привлечения инвестиций в экономику не только городского округа, но и края. Основными из них являются:

1. Выгодное географическое положение (связь с международными и междугородними портами);
2. Наличие общих морских границ со странами, в т.ч. с США;
3. Современная таможенная инфраструктура;
4. Наличие законодательства, поддерживающего инвестиционную деятельность (гарантии прав инвесторов, льготный налоговый режим для инвесторов);
5. Наличие высококвалифицированных кадров, общего образовательного уровня населения.

Выгодное экономико-географическое положение города обеспечивает:

- выход на российский рынок;
- близость к азиатскому сектору мирового рынка;
- возможность выхода к морским портам;
- возможность приграничного сотрудничества.

Город Петропавловск-Камчатский – важный транспортный узел в масштабе всего Камчатского края и Дальнего востока в целом. Через него проходят транспортные и морские пути, связывающие отдаленные уголки края с административным центром, а так же с другими регионами и странам [2].

Инвестиционная политика в последние годы характеризуется повышенной эффективностью инвестиционного процесса и направлена на формирование условий по улучшению инвестиционного климата, создание привлекательного имиджа Петропавловска-Камчатского, как объекта инвестиций, повышение инвестиционных возможностей края, привлечение бизнеса из других стран и регионов.

В этой связи разработан и принят принципиально новый Закон Камчатского края от 12 октября 2007 г. № 473-ОЗ «О налоговых льготах и государственной поддержке инвестиционной деятельности в Камчатском крае», направленный, прежде всего, на создание благоприятной среды для развития конкурентоспособного бизнеса, ориентированного на жесткие требования мирового рынка, укрепление финансового положения реального сектора.

Согласно закону инвесторам предоставляется право самостоятельного выбора варианта использования налоговых льгот – по заявительному или разрешительному порядку. В заявительном порядке Инвестору предоставляется право применения льготной ставки 0,01% по налогу на имущество по осуществленным инвестициям в объеме не менее 10 млн. рублей на срок 5 лет непосредственно [3].

В разрешительном порядке по утвержденным Правительством края проектам без ограничения видов деятельности применяются льготные ставки по налогу на прибыль (13,5%) и налогу на имущество (0,01%) на срок 5 лет в целом на все имущество и всю прибыль организации. Сумма льгот за 5 лет не может превышать 50% от объема инвестиций [3].

На развитие экономики и социальной сферы города в 2011 г. крупными и средними предприятиями использовано инвестиций в основной капитал в размере 7450,6 млн. руб., что к уровню 2011 г. составляет 123,2%. Основным источником инвестиций в 2011 г. являются собственные средства предприятий, которые составили 3,8 млрд. руб., или 61%. На долю амортизационных отчислений пришлось 31,8% всех инвестиций. Бюджетных средств в общем объеме инвестиций в 2011 г. составили 14,6%, кредиты банков – 7,3%, заемные средства других организаций – 5,9%.

В отраслевой структуре инвестиций существенных изменений в 2011 г. не произошло. Приоритетом выступали отрасли, оказывающие рыночные и нерыночные услуги. Это связано в первую очередь с развитием современных систем связи и новых форм торговли.

Видовая структура инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования показывает, что в 2011 г. 4344,7 млн. руб. или 58,2% из общего объема инвестиций было направлено на приобретение машин, оборудования и транспортных средств и 1973,7 млн. руб. или 26,4% – на здания (кроме жилых) и сооружения.

В 2011 г. крупными и средними организациями использовано 72% общего объема инвестиций в основной капитал. Немаловажная роль в повышении инвестиционной активности отводится иностранным капиталовложениям. Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике на конец 2011 г. составил 18,2 млн. долл. США. Наиболее значительный объем (94,5%) поступлений приходится на долю прямых инвестиций, где большую часть (64,2%) составляют кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций [4].

Наиболее значительный объем поступившего в край иностранного капитала получили организации рыбоперерабатывающей и добывающей отраслей – 56,3% всех иностранных инвестиций. Также прямые иностранные инвестиции в 2011 г. направлялись и в такие виды деятельности как: обрабатывающие производства и оптовая и розничная торговля, транспорт и связь. Общая величина прямых инвестиций в эти виды деятельности составила 5752,2 тыс. долларов США, или 37,3% всех прямых инвестиций [4].

Большая часть инвестиций приходится на город Петропавловск-Камчатский.

За I полугодие 2011 г. инвестиции в основной капитал выросли – на 22%, а иностранные инвестиции – на 28%. В I полугодии 2011 г. на развитие экономики и социальной сферы использовано 5863,3 млн. руб. инвестиций в основной капитал, (включая инвестиции в основной капитал крупных и средних организаций, субъектов малого предпринимательства, индивидуальных застройщиков; объем неформальной деятельности), что составляет 122,4% к уровню соответствующего периода 2007 г. (табл. 1) [5].

В I полугодии 2011 г. крупными и средними организациями использовано 79,2% общего объема инвестиций в основной капитал, в том числе по видам экономической деятельности:

- транспорт и связь – 34,6%;
- обрабатывающие производства – 29,8%;
- производство электроэнергии и воды – 11,6%;
- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 6,9%.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал, тыс. руб.

	2007	2011	2009	2011
Размер инвестиций	3 159 802	2 879 911	2 251 753	3 387 983

На начало 2011 г. накопленные иностранные инвестиции составили 37,6 млн. долл. США.

В I полугодии 2011 г. поступило иностранных инвестиций на сумму 25 млн. долл. США (на 27,9% больше, чем в I полугодии 2007 г.).

Наибольший объем – 75,5% поступлений – приходится на долю прямых инвестиций.

Распределение иностранных инвестиций по странам – инвесторам характеризуется следующими данными: Япония – 55,7%, Китай – 21,9%, Корея – 22,4%. В том числе по видам экономической деятельности:

- рыбодобывающая отрасль – 49,8%;
- оптовая и розничная торговля – 25,3%;
- обрабатывающие производства – 20,5%.

В г. Петропавловске-Камчатском по данным на 1.01.2011 г. осуществляли хозяйственную деятельность свыше 3 тысяч предприятий, из них 29 предприятий с иностранным участием (табл. 2). Больше всего из них предприятий с японским капиталом – 15 предприятий, 12 китайских предприятия, кроме них присутствуют 2 предприятия с корейским капиталом [2].

Таблица 2

Динамика численности предприятий города

	2007	2008	2009	2011
Всего предприятий и организаций	2827	2982	3149	3103
Добыча полезных ископаемых	3	3	3	3
Обрабатывающие производства	127	132	157	139
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3	3	3	3
Строительство	159	148	106	103
Торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	2535	2696	2880	2855

Для формирования инвестиционной привлекательности муниципального образования особое значение имеет внешнеторговая активность хозяйствующих субъектов, расположенных на его территории. В 2011 г. наблюдался дальнейший рост объемов внешней торговли, который составил 94,6 млн. долл. США. Активное сальдо торгового баланса составило 17,4 млн. долл. США. По итогам 2011 г. Петропавловск-Камчатский имеет экспортную ориентацию внешней торговли, т.к. экспорт составляет около 51% от товарооборота края.

По итогам 2011 г. экспорт вырос по сравнению с предыдущим годом на 14% и составил 46,99 млн. долл. США. В том числе, вывоз товаров в страны СНГ вырос на 54% (20,87 млн. долл. США) при увеличении экспорта в страны дальнего зарубежья на 13% (44,1 млн. долл. США) [4].

Товарная структура экспорта по-прежнему остается преимущественно сырьевой. Основную долю доходов предприятия Петропавловска-Камчатского получают от продажи продукции ры-

бодобывающей отрасли, древесины и изделий из нее, которые занимают 64,6% экспортных поставок, причем доля этих товарных групп в общем объеме экспорта в 2011 г. увеличилась более чем на 6%.

Основным товаром, экспортируемым в страны СНГ, была рыбопродукция. Страны ближнего зарубежья закупали преимущественно продукцию рыбодобывающей отрасли, древесину, изделия из нее.

Тенденция роста сохраняется и в импорте. В 2011 г. общий объем импорта товаров в г. Петропавловск-Камчатский вырос на 33% и составил 44,6 млн. долл. США. Причем, ввоз товаров из стран СНГ увеличился и составил 5,59 млн. долл. США (62% от уровня 2010 г.), а из стран ближнего зарубежья – увеличился и составил 43,03 млн. долл. США (рост 33% к 2010 г.). В структуре импортных поставок преобладает продукция машиностроения (23,4% от общего объема).

Предприятия г. Петропавловска-Камчатского сотрудничают со многими странами мира. По-прежнему, наибольшие объемы внешней торговли приходятся на Китай, Японию и Корею. В 2011 г. на них приходилось около 95,5% экспорта Камчатского края и более 98,7% импорта [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что Петропавловск-Камчатский является на сегодняшний день достаточно перспективным регионом. Инвестиционный климат Петропавловска-Камчатского по сравнению с предыдущими годами значительно улучшился и продолжает улучшаться. При проведении грамотной социально-экономической и инвестиционной политики местных властей и предприятий данный регион может эффективно и успешно развиваться.

Литература

1. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Государственные и муниципальные финансы. – М.: Юнити, 2006. – 687 с.
2. Официальный сайт администрации Петропавловск-Камчатского городского округа. <http://pkgo.ru/>
3. Закон Камчатского края от 12 октября 2008 года № 473-ОЗ «О налоговых льготах и государственной поддержке инвестиционной деятельности в Камчатском крае».
4. Портал исполнительных органов государственной власти Камчатского края. <http://www.kamchatka.gov.ru/>
5. Федеральная служба государственной статистики. <http://www.gks.ru/>.

УДК 338.48(571.66)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА КАМЧАТСКОГО КРАЯ

К.А. Миненко

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье приведен анализ актуальных проблем туристско-рекреационного комплекса Камчатского края, пути их решения и перспективные направления развития комплекса.

Ключевые слова: Камчатский край, учреждения культуры, спортивные объекты, зрелищно-досуговая индустрия, рекреационная инфраструктура.

The current problems of touristic and recreational complex in Kamchatskiy Krai, ways of their solving and perspectives in the complex development are analyzed in the article.

Keywords: Kamchatskiy Krai, cultural institutions, sports facilities, spectacular and leisure industry, recreational infrastructure

Территория Камчатского края и всей Камчатки одна из богатейших в мире по природным рекреационным ресурсам. Термальные и минеральные источники, вулканы и ледники Камчатки, знаменитая Долина гейзеров, разнообразная, в большинстве мест не тронутая цивилизацией флора и фауна, создают большие возможности для развития экологического туризма Камчатки, спортивной рыбалки, горнолыжного туризма, альпинизма.

Незабываемые впечатления о Камчатке оставляют берега полуострова, то круто обрывающиеся утесами в пенящиеся волны моря, то расступающиеся красивейшими бухтами и заливами, куда впадают реки с кристально чистой водой, где на уступах скал гнездятся сотни тысяч морских птиц. На множестве каменистых островков вдоль берегов Камчатки отдыхают многочисленные моржи, тюлени, котики, каланы, а в прибрежных водах Камчатки резвятся дельфины и белуги, проплывают величественные киты. Большое количество памятников природы, представляющих собой уникальные источники, водопады, скалы, вулканы, острова с колониями птиц, озера, горные массивы, нерестилища и резерваты на территории Камчатского края всегда будут привлекать туристов, любящих природу [1].

На Камчатке всего несколько относительно крупных городов, численность населения также относительно не велика. Несмотря на это, потребности жителей данного региона в духовной пище не меньше, чем у другого населения нашей страны.

В Петропавловске-Камчатском расположены Театр драмы и комедии и Камчатский театр кукол; музеи: Камчатский краеведческий музей, Камчатский краевой художественный музей, Военно-исторический музей камчатской флотилии; современные кинотеатры: «Октябрьский», «Планета» и «Пирамида»; боулинг-клуб «Космиг» и бильярдный клуб «Биллион». В городах Камчатского края есть некоторый недостаток в учреждениях зрелищно-досуговой индустрии.

Наряду с учреждениями культуры в городах Камчатского края построены спортивные клубы, площадки, физкультурно-оздоровительный комплекс «Звездный», спортивный комплекс в городе Елизово, стадион «Спартак», который на данный момент находится на реконструкции. Также имеется камчатский лыжный клуб, множество спортивных федераций, например, по художественной гимнастике, по биатлону, по лыжным гонкам, по горнолыжному спорту и сноуборду и т.п. [8]. Открыто множество спортивных школ олимпийского резерва и муниципальных бюджетных школ [9].

Из-за особенностей рельефа Камчатки здесь очень развиты различные виды спорта. В окрестностях Петропавловска-Камчатского находится горнолыжная база «Лесная». Зимой здесь проводятся гонки «Камчатская лыжня». В селе Эссо каждый год организуется знаменитая на весь мир гонка на собачьих упряжках «Берингия». На базе рыболовно-охотничьих угодий созданы базы спортивной охоты и рыбалки.

Сфера быта и обслуживания в регионе развита относительно неплохо. В крупных населенных пунктах построены торговые центры, например, в Петропавловске-Камчатском это «Глобус», «Галант», «Планета», «Шамса», «Вега». Здесь жители города могут приобрести все самое необходимое в быту. Также в населенных пунктах обустроены продуктовые рынки, где можно купить все необходимые продукты питания. Помимо этого в городах и населенных пунктах можно найти маленькие магазинчики и палатки, торгующие в основном продуктами питания. Некоторые из них работают круглосуточно.

В связи с развитием туристического бизнеса в камчатском регионе открылось несколько гостиниц и ресторанов. Среди них такие, как «Петропавловск», «Авача», «Октябрьская», «Русь», «Эдельвейс», «Гейзер», «Бел-Кам-Тур», «Арбат», гостевой домик «Антариус», база отдыха «Акрос», здесь есть номера разных типов – от простых номеров до номеров люкс. Наиболее известные базы отдыха – Начики, Эссо, Паратунка. Конечно, понятие «люкс» у иностранного и отечественного туриста будет разным. Если анализировать номерной фонд, то он в большинстве своем не дотягивает даже до трёх звезд европейского уровня, который является самым распространенным. На базе гостиниц работают рестораны. В основном в ресторанах используется европейская, кавказская и японская кухни [7].

В Петропавловске-Камчатском имеются следующие рестораны: «Лонхей» «Корея Хаус», «Сан-Марино», «Барака», «Буш-Бир», «Сванский двор», «Бульвар», «Ямато» и другие. Есть несколько ночных клубов и кафе-шашлычных. Уровень большинства ресторанов оставляет желать лучшего и ни в какое сравнение не идет даже с дальневосточными ресторанами. Качество обслуживания, качество пищи, развлекательные программы – всё на уровень ниже [10].

Одна из особенностей климата Камчатки – это сильные ветры, ураганы и штормы. Они наблюдаются во всех районах края, но чаще всего – на юге полуострова. В зимние месяцы, например, каждый день в каком-либо районе дуют ветры силой свыше 6 баллов – 10–12 м/сек. Самая большая продолжительность этих ветров в Петропавловске и у мыса Лопатка.

Значительное количество осадков – **вторая особенность**. Как и сильные ветры, она связана с циклонической деятельностью. Осадки в течение года выпадают неравномерно: в теплое время – с апреля по октябрь – больше, чем в холодное. Количество их возрастает от 350 мм на северо-западе до 1200 мм на юго-востоке. За три дня марта месяца 2013 г. снега выпало больше, чем за несколько зим вместе взятых [2].

Третья особенность – частая изменчивость погоды во все сезоны года, особенно зимой. В центральных районах полуострова отдельные зимние месяцы могут быть почти на 10°C холоднее или теплее обычного. На побережьях в отдельные годы средняя температура зимой может быть выше средней многолетней почти на 15°C. Резкое потепление или похолодание может произойти не только от зимы к зиме, от лета к лету, но и за сутки, а часто и в течение дня, что, несомненно, представляет природно-климатическую проблему развития туризма на Камчатке.

Отдаленность Камчатки от обжитых районов России, Европы и других районов мира; высокие транспортные тарифы, составляющие до 70% стоимости туристического пакета, слабо развитая внешняя и внутренняя транспортная сеть негативно влияют на развитие туризма Камчатского края [13].

Из-за рельефа Камчатки, а также непрофессионального строительства дорог и коррупции в данной сфере дороги находятся в очень плохом состоянии. Дороги краевого центра после схода снега в плачевном состоянии, не говоря о дорогах других населенных пунктов Камчатки. Важно знать и помнить, что на Камчатке нет возможности подъехать к основным туристическим объектам ни на каком общественном транспорте. Любое средство доставки наземным, воздушным или водным путем будет индивидуально, с оплатой обратного рейса. Самостоятельным независимым путешественникам важно знать и помнить, что Камчатка – это территория, где происходят современные процессы горообразования, постоянно меняется рельеф, много аномальных магнитных зон. Поэтому на маршрутах нельзя полностью доверять спутниковой навигации и картам. В случае чрезвычайной или аварийной ситуации рассчитывать придется только на себя. Эвакуация возможна только вертолетом [12].

Одной из главных проблем развития туризма на Камчатке является высокий уровень цен как на проживание, так и на туры, например:

- охота на лося со стоимостью одного трофея – EURO 9500;
- охота на снежного барана – EURO 8700 (включая один трофей барана);
- охота на медведя в среднем – EURO 6800 [4];
- в среднем стоимость рыбалки – от 15 000 руб. в сутки [5];
- комбинированный тур «В Долину гейзеров и к кратерам действующих вулканов» – 49 300 руб./чел.;
- пешеходный тур «Толбачинское кольцо» – 36 200 руб./чел.;
- комбинированный тур «К вулканам и гейзерам с рыбалкой на реке быстрой» – 43 200 руб./чел.;
- вертолетно-пешеходная экскурсия в долину гейзеров – 28 500 руб./чел.;
- восхождение на Авачинский вулкан (1 день) – 4 300 руб./чел.;
- тур к водопадам на г. Вачкажец + купание в термальных источниках Малки (1 день) – 6000 руб./чел.;
- дайвинг «Камчатские бухты» (5 суток) – 67 000 руб./ на 1 человека в составе группы 12 человек [3].

Такой высокий уровень цен недоступен многим желающим посетить Камчатский край, не говоря уже о местном населении, для которого такие цены нереальны в принципе. Многие из проживающих в крае никогда не посещали Долину гейзеров, не поднимались на вулканы, не летали на вертолете. Из-за слабо развитого транспортного обеспечения, некачественных дорог и малой обеспеченностью в рекреационной сфере необходимы многомиллиардные инвестиционные вложения. Одних частных инвестиций недостаточно, чтобы Камчатка превратилась в привлекательный туристический центр. Краевая власть осуществляет слабую работу по привлече-

нию средств иностранных и российских инвесторов в развитие инфраструктуры туризма, и государство не спешит организовывать ещё одну сочинскую стройку.

Правительство Камчатского края определило перспективные направления инвестирования в сфере развития туризма:

Комплексное развитие рекреационных территорий Петропавловска-Камчатского, создание всесезонного туристического центра:

- 1) создание курорта «Паратунка»;
- 2) строительство комплекса «Туристско-рекреационная зона «Налычевский природный парк»;
- 3) строительство комплекса «Туристско-рекреационная зона «Малка»;
- 4) строительство комплекса «Санаторно-курортная зона «Начики»;
- 5) строительство рекреационно-бальнеологического комплекса «Зеленовские озёрки»;
- 6) строительство горнолыжного комплекса «Оленгендэ» в селе Эссо.

Имеется подробный план строительства объектов туристско-рекреационной инфраструктуры с размерами необходимых инвестиций, но все проекты дальше планов пока не пошли [2].

Туризм – это перспективная отрасль экономики Камчатки, ведь правильно организованный туризм может быть прибыльной статьёй дохода.

Для того чтобы развить туризм на Камчатке, необходимо предпринять следующий ряд действий:

- создание базы лечебно-оздоровительного туризма, имеющей всероссийское и мировое значение, на основе бальнеологических ресурсов курорта Паратунка, санаторно-курортных местностей Начики и «Малкинские минеральные воды» и др.;
- развитие Петропавловск-Елизовской, Начико-Малкинской, Быстринской, Мутновско-Вилючинской туристических зон; обустройство туристско-спортивной базы «Три вулкана», реконструкция горнолыжной базы «гора Морозная» и «Эдельвейс»;
- создание федерального центра по подготовке сборных команд Российской Федерации по горнолыжному спорту, предназначенного для обеспечения круглогодичных учебно-тренировочных занятий;
- улучшение транспортного обеспечения рекреационной деятельности;
- развитие рекреационной инфраструктуры и сопутствующих отраслей – сельского хозяйства, включая оленеводство, промысловую охоту, народных промыслов, производство сувениров и т.п., создание ориентации их на формирование бренда туристической Камчатки;
- повышение конкурентоспособности региональных туристских услуг за счет улучшения качества обслуживания туристов, развития системы подготовки кадров, «электронного туризма», создания информационных туристских центров в городах Елизово и Петропавловске-Камчатском [6].

Прежде всего, формирование рекреационной отрасли потребует соответствующего развития дорожного строительства, вертолетных площадок и летно-навигационного обеспечения, объектов торговли и общественного питания, гостиничного хозяйства, производства сувениров и народных промыслов, формирование гибкой системы цен, приобретения транспортных средств для обслуживания туристов. Кроме того, необходимо развитие смежных отраслей и сопутствующих отраслей – пищевой промышленности и строительного комплекса.

Необходима также организация подготовки квалифицированных специалистов для рекреационного хозяйства. Для этого целесообразна организация соответствующего факультета в одном из камчатских вузов. Необходимо также создание учреждений профессионального образования для обеспечения рекреационных учреждений специалистами сферы обслуживания.

Решение перечисленных задач и проблем позволит в значительной мере реализовать рекреационные преимущества Камчатского края в части въездного туризма и превратить рекреационное хозяйство в новую инновационную отрасль специализации в сфере услуг. Однако все это возможно лишь при непосредственной финансовой поддержке государства [11].

Литература

1. *Агеева Н.А.* Финансовые проблемы туризма в России // *Финансы*. – 2005. – № 12.
2. Камчатка: за три дня снега выпало больше, чем за несколько последних зим вместе взятых [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.novayagazeta.ru/news/63696.html

3. Kamchatka Grand Tour «Камчатка Туры цены 2013 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tokamchatka.ru/tour_dates.shtml
4. Охота и рыбалка на Камчатке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://irmaspol.ru/hunting7777>
5. Рыбалка на Камчатке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kamchatka-fishing.ru/>
6. Отдых на Камчатке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kamchatka.shamora.info/>
7. Отдых в Петропавловске-Камчатском [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tripadvisor.ru/Tourism-g298492Petropavlovsk_Kamchatsky_Kamchatka_Krai_Far_Eastern_District-Vacations.html
8. Министерство спорта и молодежной политики Камчатского края «Ведомственные физкультурно-спортивные организации и общественные объединения Камчатского края» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kamsport.ru/orgs/sportfed.html>
9. Министерство спорта и молодежной политики Камчатского края «Список учреждений дополнительного образования детей физкультурно-спортивной направленности Камчатского края» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kamsport.ru/orgs/sportschl.html>
10. Все рестораны Петропавловска-Камчатского [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.komandirovka.ru/restaurants/petropavlovskkamchatskiy/>
11. Петропавловск-Камчатский городской округ «Объекты туристического показа. Инфраструктура туризма» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kamchatka.gov.ru/?cont=mun_din&menu=8&menu2=0&id=205&oiv_id=142
12. Особенности пребывания туристов на территории Камчатского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kamchatinfo.ru/tourism/features.php>
13. Kamchatka Grand Tour «Климат Камчатки» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tokamchatka.ru/kamchatka_cli.shtml

УДК 639.2/.3(571.66)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА КАМЧАТСКОГО КРАЯ

В.В. Пухова

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье приведен анализ актуальных проблем рыбохозяйственного комплекса Камчатского края, а также пути их решения.

Ключевые слова: рыбохозяйственный комплекс, экспорт, браконьерство, квоты, коррупция, налоговые начисления.

The analysis of the actual problems in the fishing industry of Kamchatskiy Krai and the ways of their solving were presented in the article.

Key words: fishing industry complex, export, poaching, quotas, corruption, tax charges

Рыбохозяйственный комплекс играет ведущую роль в экономике Камчатского края, от результатов его работы в значительной степени зависит социально-экономическое положение региона и, прежде всего, прибрежных населенных пунктов: на его долю приходится более 50% объемов промышленного производства и 90% экспортного потенциала края, при численности занятых в отрасли более 17 тысяч человек. Также рыбная промышленность Камчатского края составляет около 40% в структуре ВРП. Региональный рыбопромышленный комплекс добывает 20% водных биологических ресурсов и выпускает 16% товарной пищевой рыбной продукции страны.

Предприятия Камчатки поставляют свою продукцию на российский рынок, успешно развивают экспортно-импортные операции, занимаются добычей, переработкой и разведением водных биоресурсов, осуществляют судоремонт, производят тару. Рыбная отрасль обеспечивает более 50% объемов промышленного производства и 86% экспортного потенциала.

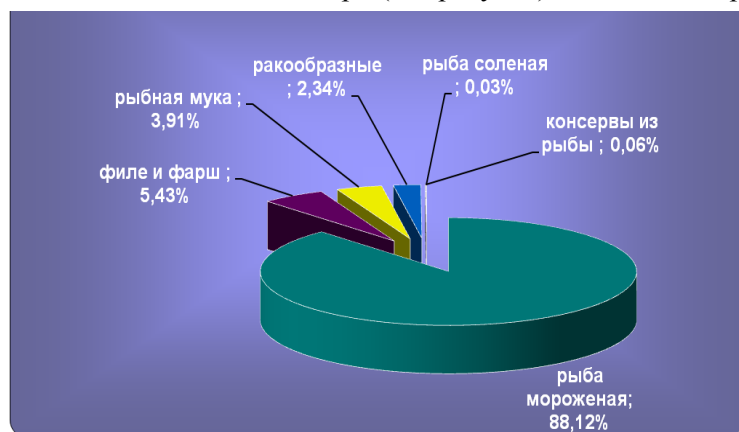
Кроме собственно рыбопромышленных подотраслей и производств, таких как рыбоводыча, рыбопереработка, охрана и воспроизводство рыбных ресурсов, она включает в себя целый ряд вспомогательных и обслуживающих отраслей, а также институты производственной и социальной инфраструктуры. Наиболее важными из них являются судоремонт, строительство, транспорт, тарное и сетеснастное производство.

На сегодняшний день на территории края построено и действует более 170 рыбоперерабатывающих заводов и цехов, четверть которых работает круглогодично. Суммарная суточная мощность заводов составляет 11 тыс. тонн мороженой продукции, 800 туб консервов. Объем емкостей для хранения мороженой продукции составляет около 100 тыс. тонн [1].

По итогам трех последних лет наш рыбохозяйственный комплекс имеет высокую динамику. Он занимает первое место по вылову ВБР (водных биоресурсов) и выпуску рыбной продукции среди всех регионов Дальневосточного Федерального Округа (ДФО). В целом в 2010 г. предприятиями края освоено 933 тыс. тонн – 34% в уловах ДВФО и около 23% общероссийского улова.

В 2011 г. объем производства рыбо- и морепродуктов (включая выпуск консервов) составил 826 тыс. тонн или 115% к уровню 2010 г.

Значительная часть производимой рыбохозяйственными предприятиями региона рыбопродукции поставляется на экспорт (см. рисунок). В 2011 г. за рубеж предприятиями региона вывезено



Структура экспорта рыбной продукции в 2011 г.

250 тыс. тонн рыбы, рыбо- и морепродуктов. Основными статьями экспорта по-прежнему остаются рыба мороженая, мороженые ракообразные и моллюски. Основными потребителями экспортной продукции предприятий Камчатского края являются: Республика Китай, Корея, Япония [3].

За 2011 г. рыбоводычающими и рыбоперерабатывающими предприятиями края отгружено продукции на 32,7 млрд. руб. Индекс производства в рыболовстве по отношению к 2010 г. составил 116,1%, на предприятиях по переработке рыбной

продукции – 113,2%. Улов рыбы и морепродуктов в 2011 г. составил 1 018 тыс. тонн. Отмечен рекордный вылов лососей за всю современную историю промысла – добыто 253 тыс. тонн.

За период январь – апрель 2012 г. по отношению к аналогичному периоду прошлого года производство рыбопродукции в Камчатском крае увеличилось на 10% до 232,3 тыс. тонн, в том числе по консервам рыбным натуральным – в 1,5 раза до 2 093 туб, пресервам – на 47,9% до 73,2 туб. В тоже время, за этот период производство рыбы живой свежей или охлажденной снизилось на 27,6% до 29,4 тыс. тонн.

С января по апрель 2012 г. по отношению к такому же периоду 2011 г. производство рыбопродукции в Камчатском крае увеличилось на 10 процентов, до 232,3 тыс. тонн.

В январе – сентябре 2012 г. производство и переработка рыбопродукции, включая рыбную консервацию, в Камчатском крае составило 584 270 тонн, что на 5,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

На 1 сентября 2012 г. общая кредиторская задолженность организаций рыбной отрасли Камчатского края (без субъектов малого предпринимательства) составила в сумме 4 347,5 млн. руб. По сравнению с предыдущим месяцем кредиторская задолженность сократилась [4].

К сентябрю 2011 г. зафиксировано снижение на 7,6%. В структуре оборота организаций по видам экономической деятельности в Камчатском крае на долю организаций рыбной отрасли пришлось за этот период – 15%. По темпам роста – это 2-й результат среди основных отраслей экономики Камчатского края.

В январе – октябре 2012 г. оборот организаций рыбной отрасли в Камчатском крае составил 20 031,4 млн. руб., что в действующих ценах на 20,1% больше уровня января – октября 2011 г. (в январе – октябре 2011 г. Снижение на 0,9%), в том числе в октябре 2012 г.

Индекс производства по виду деятельности «Рыболовство» в январе – октябре 2012 г. по сравнению с соответствующим периодом 2011 г. составил 97,1%, в том числе в октябре к октябрю 2011 г. – 89,3%.

На фоне этих показателей увеличивается экспорт. Так, в 1-м квартале 2012 г. экспортные поставки рыбы и морепродуктов из Камчатского края составили 59 639,8 тонн, общей стоимостью 88,2 млн. долларов США. По сравнению с аналогичным периодом 2011 г. отмечается рост по объему более чем в 6 раз, а по стоимости – в 3,3 раза (см. таблицу).

Таблица

Производство рыбы в Камчатском крае за январь – октябрь 2012 г.

Наименование	Всего, тонн	Январь – октябрь 2012 г. к январю – октябрю 2011 г., в %	Октябрь 2012 г. к октябрю 2011 г., в %	Октябрь 2012 г. к сентябрю 2012 г., в %	Январь – октябрь 2011 г. к январю – октябрю 2010 г., в %
Рыба живая, свежая или охлажденная	160 1193,7	97,1	89,3	47,7	114,1

На 1 апреля 2012 г. кредиторская задолженность предприятий рыбной отрасли края составила 2 412 млн. руб. При этом отсутствует просроченная кредиторская задолженность [5]. Рост показателей еще не говорит о положительной динамике в рыбохозяйственном комплексе.

В данный момент в рыбохозяйственном комплексе края существует много проблем, проанализируем некоторые из них.

Современное состояние камчатской рыбной промышленности и лососевого хозяйства определяется как накопленными за послевоенную историю ошибками в его развитии (диспропорции в развитии прибрежного рыболовства, а также техническая отсталость береговых предприятий отрасли), так и затянувшимся кризисом российской экономики, который не позволяет быстро исправить эти ошибки.

Отсталость развития лососёвого хозяйства можно обосновать тремя аспектами – проблемы воспроизводства ресурсной базы, экономические проблемы и проблемы регулирования.

Основные проблемы воспроизводства ресурсной базы – это деградация природных экосистем из-за расширения масштабов хозяйственной деятельности, это недостаточная избирательность промысла и масштабное браконьерство.

Экономические трудности в основном складываются из неравномерности промысловой нагрузки, промышленного браконьерства, низкой эффективности товаропроводящей сети (из-за этого цена рыбопродукции резко возрастает в процессе перепродаж в нерационально длинных цепочках торговых посредников) и недостаточного уровня развития инфраструктуры хранения. Здесь же специфические камчатские локальные проблемы – чрезвычайно высокий уровень тарифов на электроэнергию и низкий уровень развития транспортной инфраструктуры [2].

К проблемам регулирования относится неэффективность существующих процедур регулирования промысла в силу их недостаточной гибкости. Квота как доля от любого возможного объёма не является рациональным инструментом регулирования. Неэффективный мониторинг состояния популяций, хода промысла и заполнения нерестилищ – следствие недостаточной оперативности процедур мониторинга [12].

Браконьерство способствует расширению масштабов теневой рыбопромышленной деятельности, распространению коррупции и общей криминализации рыбохозяйственной деятельности. Также сокращается поступление налогов в региональный бюджет, что ограничивает возможности реализации политики позитивного социально-экономического развития региона.

Уровень санкций, предусмотренных за нарушения в области промысла и охраны водных биологических ресурсов, является недостаточным по сравнению с ущербом, наносимым этими нарушениями. Это снижает экономические риски браконьерства и не позволяет угрозе наказания превратиться в значимое препятствие для развития нелегального промысла.

Большая часть добытого лосося в последние годы сдается на обрабатывающие суда других областей Дальнего Востока или экспортируется (преимущественно в мороженом виде). Собст-

венное производство продукции на береговых предприятиях полуострова многократно сократилось по сравнению с советским периодом производства. Особенно пострадало береговое консервное производство, которое сократилось в 10 раз.

В результате такого беспрецедентного в истории отрасли падения производства общее население береговых рыбацких поселках Камчатки снизилось с 40 тыс. до 20 тыс. человек.

Общее количество рабочих мест с постоянной и обеспечивающей хотя бы прожиточный минимум заработной платой снизилось в рыбацких поселках в несколько раз. Выживание большинства населения при этом обеспечивается только за счет браконьерства. Некоторые поселки, имевшие ранее монопрофильную специализацию, в настоящее время превратились, по существу, в браконьерские. Здесь вынуждено браконьерствуют не только практически всё оставшееся без средств к существованию местное население, но и множество приезжающих (на сезон) городских жителей, для которых браконьерство стало весьма доходным бизнесом. В последнем случае эти поселки используются как браконьерские базы, а местное население – как дешевая рабочая сила. Общие объемы всех форм браконьерского промысла лососей уже сопоставимы с официальным промыслом и угрожают не только биологическому разнообразию, но и самому существованию местных лососевых популяций.

Под браконьерством здесь понимается добыча и уничтожение диких животных с нарушением правил охоты и рыболовства или с нарушением других требований законодательства об охране животного мира. То есть под определение браконьерства попадает не только криминальная добыча рыбы, но и официально разрешенное промышленное и спортивное рыболовство, если они осуществляются с нарушением соответствующих правил. Таким образом, нарушения правил в рамках разрешенного промысла можно именовать промышленным браконьерством.

В традиционном браконьерском промысле целесообразно различать бытовую и криминальную формы. **Бытовое браконьерство** – это вынужденный, вследствие безработицы и отсутствия других источников существования, незаконный промысел для личного потребления. **Криминальное браконьерство** – это браконьерство в особо крупных размерах с целью незаконного обогащения. Именно эта форма браконьерства, вместе с промышленным, составляет основу угрозы численности и разнообразию камчатской популяции лососей.

Существенно возросшие масштабы незаконного промысла водных биологических ресурсов и нелегального вывоза рыбной продукции за рубеж негативно сказываются на состоянии рыболовства, и в первую очередь на запасах ценных видов водных биологических ресурсов.

За последнее время не удалось создать нормативную правовую базу, необходимую для эффективного функционирования рыбного хозяйства, обеспечить координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти в сфере управления водными биологическими ресурсами [8].

Еще одной значимой проблемой для отрасли стало попустительство, бездействие, а порой прямое покровительство инспекторов рыбоохранных органов браконьерству.

Важный сектор экономики края – добыча, переработка и экспорт природных ресурсов – наиболее криминализирован. Количество выявляемых нарушений свидетельствует о неэффективности проводимых мер. Воровство рыбы не может происходить без сговора с контролирующими органами. Коррупция и браконьерство – взаимосвязанные понятия. В результате нелегального промысла и экспорта неучтенной продукции государство потеряло в 2010 г. 900 млн. долл., в 2011 г. – 1 млрд. 200 млн., в 2012 г. – 800 млн. долл.

Если сопоставим суммы ущерба, придем к простому выводу: последние 13 лет из-за браконьерства в Камчатском крае Россия ежегодно теряет, в среднем, 1 млрд. долларов, пока госконтролеры не принимали никаких мер.

За рамками деятельности оперативных служб остается значительный пласт коррумпированных чиновников, осуществляющих регистрационные, разрешительные и контрольные функции. Однако часто это происходит по независящим от полиции причинам. Задержать взяточника с поличным можно, когда на него есть заявление. Но те, у кого вымогают взятку (а это, как правило, предприниматели), боятся заявлять, так как государство не гарантирует защиты ни им лично, ни их коммерческим интересам.

Федеральное агентство по рыболовству регулирует рыбный бизнес, выделяет участки, контролирует рыбопродукцию. Для предпринимателя, который напишет заявление в отношении сотрудника агентства, фактически коммерческая деятельность закончится. Проще заплатить, договориться [7].

В настоящее время Росрыболовство предлагает внести в законодательство поправки, позволяющие расширить список компаний, которые могут участвовать в аукционах квот на добычу водных биоресурсов. Сейчас в законодательстве существует ограничение: претендовать на квоты могут компании, которые участвовали в научных исследованиях до 1 января 2008 г.

Сегодня из-за этой законодательной нормы количество квот, выставляемых на аукционы, совпадает с количеством пользователей, в них участвующих, тогда как для развития конкуренции в отрасли необходимо, чтобы участников было в два-три раза больше. Росрыболовство предлагает Госдуме внести в данный закон поправку, где ссылка на 2008 г. будет заменена формулировкой: «год, предшествующий получению квоты на вылов водных биоресурсов».

Союз рыбопромышленников Севера в своих аналитических документах подчеркивает, что система квотирования водных биологических ресурсов оказывает большое влияние на развитие добывающих и перерабатывающих организаций. Действительно, наделение организаций долями ОДУ на длительный период, как определено в настоящее время, создает устойчивые условия для хозяйственной деятельности, позволяет аккумулировать финансовые средства для обновления производственного аппарата. В то же время нынешняя система не стимулирует повышение эффективности использования биоресурсов, а при недостаточном контроле создает условия для извлечения рентных доходов и их сокрытия. В целях совершенствования порядка наделения квотами и повышения экономического потенциала рыбной отрасли предлагается:

- при распределении квот ввести критерий эффективности промысла в бесперспективном периоде, что позволит избавиться от неэффективных организаций (они выйдут из «тени»);
- не разрешать выбор квот несобственными судами;
- ввести ежегодный учет выбора квот и осуществлять их перераспределение.

Низкая экономическая эффективность рыболовства и недоосвоение квот в определенной мере являются следствием распыления их между большим количеством хозяйствующих субъектов (в океаническом промысле их около 100). В целях экономического принуждения и консолидации целесообразно увеличить квоты, при которых разрешается выход в море, до величин расчетной производительности лова судов. Возможно, прорывной для развития отрасли будет подготовленная для Госсовета РФ программа с рабочим названием «Вся рыба – на берег». Она предполагает создание настоящего рыбохозяйственного комплекса взамен существующего рыбопромыслового.

Согласно этой программе, квоты на вылов водных биоресурсов должны получать только те компании, которые инвестируют в модернизацию и строительство флота на отечественных верфях, а также поставляют рыбопродукцию на территорию России. Экспертное сообщество рассматривает также вариант наделения квотами рыбоперерабатывающие береговые производства, которые для обеспечения себя сырьем будут передавать выделенные квоты эффективным добывающим компаниям.

Рыбаки Дальнего Востока с начала 2012 г. выловили 2018 млн. тонн рыбы и морепродуктов со снижением объема добычи к соответствующему уровню 2011 г. на 2,7%. Почему это произошло? Основная причина – сокращение квот на вылов охотоморского минтая в связи с уменьшением промыслового запаса в 2012 г., ухудшение промысловой обстановки. Сказывается и то, что рыболовецкие предприятия снимаются с регистрации в наших исконно рыбных регионах и регистрируются в Москве, Санкт-Петербурге, других субъектах Федерации. В итоге налоговая база на Камчатке и в Приморье становится более скудной, а территории, где и моря нет, могут постепенно стать регионами моряков и рыбаков. Таких парадоксов много [8].

За 2008–2011 гг. общая сумма налоговых начислений по результатам деятельности рыбохозяйственного комплекса Дальневосточного федерального округа составила порядка 53,6 млрд. руб., из которых сумма высвобожденных налоговых обязательств в результате применения льгот составила 27,3 млрд. руб. Сумма фактических платежей составила 26,3 млрд. руб. Таким образом, предоставленные государством преференции по льготному налогообложению позволили снизить налоговую нагрузку на отрасль более чем в 2 раза. Однако сумма инвестиций в основные средства составила за 3 г. 8,2 млрд. рублей, что не превышает 40% в объеме высвобожденных денежных средств от предоставленных государством преференций.

Насыщение рыбной продукцией внутреннего рынка в целом по округу снижается из-за роста доли экспорта. При этом почти 90% экспортируемой продукции направляется в мороженом и охлажденном виде [9].

Инвестиции в основной капитал в последние годы существенно снизились. Сегодня в структуре инвестиций по видам экономической деятельности доля инвестиций в основной капитал в

рыбной отрасли составляет не более 7%. Все это приводит к тому, что темпы обновления основных фондов отрасли приблизились к критическому уровню. Основу инвестиций в рыбное хозяйство в последнее десятилетие составили собственные средства предприятий.

В целом финансовое состояние предприятий рыбного хозяйства Камчатского края оценивается как сложное, несмотря на некоторую стабилизацию и улучшение основных показателей в 2009–2010 гг.

В соответствии с проектом Стратегии развития Камчатского края на период до 2025 г. рыбная отрасль является одной из приоритетных в социально-экономическом развитии края. Развитие рыбохозяйственного комплекса будет способствовать обеспечению социально-экономического развития прибрежных населенных пунктов, увеличению поступлений налогов в консолидированный бюджет, созданию дополнительных рабочих мест, увеличению потребления населением Камчатского края рыбной продукции [1].

В настоящее время рыбная отрасль Камчатского края не полностью использует свои преимущества из-за неэффективной системы государственного регулирования, оставаясь сырьевым придатком для стран АТР.

Основная часть высоколиквидных видов биоресурсов, пройдя первичную обработку на рыбопромысловых судах, поставляется за рубеж, где используется как сырье для рыбоперерабатывающих предприятий Китая, Кореи, Японии. В результате экономика Камчатского края несет серьезные социальные и финансовые потери в виде неуплаты налогов и добавленной стоимости, получаемых при переработке рыбы на местных заводах.

Кроме перечисленных потерь, экономика Камчатского края не получает выгоды от сопряженных с рыбной промышленностью отраслей [11].

Другими проблемами рыбной отрасли Камчатки являются:

- износ и отсталость инфраструктуры, в том числе неразвитость финансовой инфраструктуры и ее неспособность решить проблемы крупного и быстрого финансирования переоборудования флота;
- недостаточная проработанность рыбного законодательства, регламентирующего оборот долей и перераспределения квот на вылов водных биоресурсов;
- отсутствие финансовых возможностей у предприятий и организаций для построения новых судов;
- частичная утрата береговых мощностей по переработке выловленной рыбы и морепродуктов;
- ограничения, накладываемые регламентами общего допустимого улова водных биоресурсов;
- острый дефицит крупных инвестиций (частных и государственных) для инновационного развития РПК Камчатского края характеризуется высоким уровнем износа техники и низкой рентабельностью, неразвитостью финансовой инфраструктуры для привлечения крупных инвестиций и их использования. Все это сдерживает процессы инновационного обновления РПК;
- низкая степень переработки сырья, отсутствие брэндов и слабое развитие собственных сетей сбыта и продвижения продукции негативно влияют на экономическую эффективность отрасли и сдерживают возможности динамичного роста;
- раздробленность структуры РПК, неспособность мелких и средних компаний обеспечить переход на эффективную технику и технологии, привлечь инвестиции [6].

Именно рыбная промышленность выступает сегодня самой значимой, градо- и поселкообразующей и бюджетоформирующей отраслью специализации края. В стратегической перспективе морехозяйственная деятельность, по-прежнему, будет оставаться системообразующей для развития территории и экономики Камчатского края, что должно быть учтено при стратегическом прогнозировании и долгосрочном планировании социально-экономического развития региона.

Успешное развитие РПК Камчатского края и решение комплекса сложных проблем лежит исключительно в плоскости практически неиспользуемых сегодня крупных стратегических возможностей. Сегодня необходимо радикально изменить существующую стратегию развития и перейти к сценарию развития, основанному на инновационной стратегии, системно изменяющей рыночные условия и структуру РПК. При этом формы воздействия государства на функционирование РПК должны быть следующие:

- поддержка развития РПК посредством крупных государственных инвестиций, дотаций;

– предоставление РПК большей экономической самостоятельности, включая снижение уровня налогового бремени, проведение комплекса крупных «экономических экспериментов» (в том числе создание свободных экономических зон);

- развитие частно-государственного партнерства и введения ряда льготных режимов;
- привлечение крупных инвестиций и их эффективное использование.

Реализация данных мероприятий позволит РПК развиваться как саморегулируемой системе. Однако, для перехода к этому пути развития необходимо предварительное решение проблем привлечения инвестиций, обновления флота и инфраструктуры.

Выход регионального рыбопромышленного комплекса на конкурентоспособный уровень напрямую зависит от эффективности модернизации отрасли, обновления рыбопромыслового флота, внедрения и продвижения на российский рынок современных технологий в части глубокой переработки водных биоресурсов и, как следствие, более динамичной интеграции рыбной промышленности в мировую экономику [10].

Таким образом, решение проблем, направленных на развитие рыбохозяйственного комплекса Камчатского края, не просто согласуется со стратегическими целями и приоритетными задачами социально-экономического развития Камчатского края, но и является тем вопросом, без решения которого социально-экономическое развитие региона будет недостаточно эффективным.

Анализ эволюции механизма управления показывает, что до последнего времени происходят изменения нормативно-правовой базы в рыбной отрасли, постоянно меняется территориальная и видовая структура государственных органов. Существенные изменения претерпела организационная система управления отраслью. Рыбной отраслью управляли Минрыбхоз СССР, Комитет по рыболовному хозяйству, Роскомрыболовство, Федеральное агентство по рыболовству. Но данные структурные изменения управления так и не смогли обеспечить необходимый уровень управляемости отраслью, ликвидировать противоречия между центром и регионами, а также между субъектами хозяйствования.

Литература

1. Официальный сайт Правительства Камчатского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kamchatka.gov.ru/?cont=info&menu=1&menu2=0&news_id=12896
2. Информационное агентство «Север ДВ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://severdvr.ru/news/show/?id=46601>
3. *Галицын В.М.* Итоги работы рыбохозяйственного комплекса Камчатского края в 2010 г. Петропавловск-Камчатский, 2011.
4. Распоряжение Правительства Камчатского края от 16.02.2011 N 72-РП «Об утверждении Стратегии развития рыбопромышленного комплекса Камчатского края до 2025 г.».
5. Федеральное агентство по рыболовству «Итоги деятельности рыбной отрасли Камчатского края за январь-октябрь 2012 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fish.gov.ru/presscentre/news/Pages/news015172.aspx>
6. *Смелкова А.Ю.* Экономико-социальные проблемы Камчатской области. Москва, 2006. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kamchatsky-krai.ru/geografy/economic_geography/smelkova_economic.htm
7. *Ишаев В.* Борьба с коррупцией на Камчатке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vostokmedia.com/n80655.html?print>
8. Развитие рыбохозяйственных комплексов приморских регионов России: проблемы и перспективы. Москва, 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://irpr.ru/wp-content/uploads/2012/11/IRP_anual-report_2012_book.pdf
9. Федеральное агентство по рыболовству. Петропавловск-Камчатский. 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fish.gov.ru/presscentre/smi_review/Pages/010305.aspx
10. Программа социально-экономического развития камчатского края на 2009–2013 гг.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kamchatka.gov.ru/oiv_doc/2656/13088.rar
11. *Белый Е.М., Бараишков С.В.* Конкурентоспособность и качество продукции два уровня управления // Маркетинг. – 2002. – № 4.
12. Развитие прибрежного рыболовства Камчатского края на основе партнерства государства и частного сектора // Власть и управление на Востоке России. – 2008. – № 4.

Секция 1. ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 336.225.673

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНЦЕПЦИИ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ
ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

О.М. Антипова, В.Л. Рыкунова

Юго-Западный государственный университет, Курск

В данной статье рассмотрена проблема оценки эффективности Концепции системы планирования выездных налоговых проверок. Проведен анализ действенности данной Концепции на примере статистической отчетности Инспекции ФНС России по г. Курску за 2009–2011 гг. Предложено направление по решению поднятой проблемы.

Ключевые слова: выездные налоговые проверки, критерии риска совершения налоговых правонарушений, налоговая отчетность.

This article covers the problem of assessing the effectiveness of travelling tax inspections planning system concept. The analysis of this concept effectiveness was held by the example of statistical accounts of Russia's Federal Tax Service Inspection in Kursk during 2009–2011. The direction to solve the given problem was suggested.

Key words: travelling tax inspections, criteria of tax misdeeds risk, tax accounts.

Практика работы налоговых органов показывает, что важнейшим, наиболее сложным и ответственным элементом контрольной работы является проведение выездных налоговых проверок.

Чтобы выездные налоговые проверки стали действенным инструментом налогового контроля, особое внимание должно уделяться правильному и обоснованному отбору налогоплательщиков для проведения таких проверок и совершенствованию механизмов их подготовки и планирования. Поэтому вполне очевидно, что для назначения выездной налоговой проверки в отношении конкретного налогоплательщика должны быть веские причины, а сама проверка должна быть высокоэффективной.

В целях эффективного решения поставленных в ходе выездных налоговых проверках задач подготовлена Концепция системы планирования выездных налоговых проверок, предусматривающая новый подход к построению системы отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок. Концепция системы планирования выездных налоговых проверок была утверждена Приказом Федеральной налоговой службы от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@ [2, с. 5].

Согласно Концепции планирование выездных налоговых проверок - это открытый процесс, построенный на отборе налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок по критериям риска совершения налогового правонарушения, в том числе общедоступным. Налогоплательщик, соответствующий таким критериям, с большой долей вероятности будет включен в план выездных налоговых проверок [3, с. 2].

Проведем анализ действенности данной Концепции в табл. 1 на примере статистической отчетности Инспекции ФНС России по г. Курску за 2009–2011 гг.

Таблица 1

Анализ показателей отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок по критериям риска совершения налоговых правонарушений, проводимых Инспекцией ФНС России по городу Курску за 2009–2011 гг.

Показатели	2009 год	2010 год	2011 год	2010 г. к 2009 г.		2011 г. к 2010 г.	
				Откл., (+/-)	Темп роста, %	Откл., (+/-)	Темп роста, %
Всего проведено ВВП организаций, единиц	313	379	362	66	121,0	-17	95,5

Показатели	2009 год	2010 год	2011 год	2010 г. к 2009 г.		2011 г. к 2010 г.	
				Откл., (+/-)	Темп роста, %	Откл., (+/-)	Темп роста, %
Проверки организаций, отобранных по критериям риска совершения налоговых правонарушений, единиц	182	236	282	54	129,6	46	119,4
Удельный вес количества организаций, отобранных для проведения ВМП по критериям риска от общего количества проведенных проверок, %	58	62	80	4	–	18	–
Доначислено платежей по ВМП, тыс. руб.	1097195	1384689	1889403	287494	126,2	504714	136,4
Сумма доначислений, по проверкам, отобранным по критериям риска, тыс. руб.	166966	722589	1739837	555623	432,3	1017248	240,7
Удельный вес суммы доначислений, ВМП отобранных по критериям риска, к общей сумме доначислений по ВМП, %	15	52	92	37	–	40	–

По результатам исследований статистической отчетности налоговых органов Курской области установлено, что удельный вес количества организаций, отобранных для проведения выездных налоговых проверок по критериям риска совершения налоговых правонарушений от общего количества проведенных проверок в 2009 г. составил 58%, в 2010 – 62%, а в 2011 г. – 80%.

Сумма доначислений по проверкам, отобранным по критериям риска, имеет тенденцию к увеличению. Так, в 2010 г. эта сумма составила 1384689 тыс. руб. и увеличилась на 287494 тыс. руб. по сравнению с 2009 г., а в 2011 г. – 1889403 тыс. руб. и увеличилась на 504714 тыс. руб. по сравнению с предыдущим годом.

Анализируя удельный вес суммы доначислений по выездным налоговым проверкам, отобранным по критериям риска совершения налогового правонарушения, к общей сумме доначислений по итогам проведения выездных налоговых проверок, можно сделать вывод о том, что доля таких проверок в общем объеме с каждым годом увеличивается, и если в 2009 г. их удельный вес составлял всего лишь 15%, то в 2011 г. он достиг 92%.

Таким образом, процентное соотношение проверок организаций, отобранных для проведения выездных проверок по критериям риска совершения налоговых правонарушений, в общем количестве проведенных выездных проверок за период 2009–2011 гг. имеет тенденцию к увеличению, это свидетельствует об эффективности Концепции системы планирования выездных налоговых проверок.

Несмотря на то, что Концепция системы планирования выездных налоговых проверок действует уже не первый год, мы не можем в полной мере оценить эффективность каждого критерия и сказать, какие из 12 критериев риска наиболее эффективны, а какие являются неэффективными.

В статистической налоговой отчетности нет данных, позволяющих оценить эффективность отдельных критериев риска, а представлена лишь общая информация по отбору налогоплательщиков: «проверки организаций, отобранных для проведения выездных проверок по критериям риска совершения налоговых правонарушений».

Исходя из вышесказанного, целесообразно было бы в форму 2-НК «Отчет о результатах контрольной работы налоговых органов» дополнительно ввести к Разделу III «Сведения об организации и проведении камеральных и выездных проверок» еще один подраздел «СПРАВОЧНО 1.1 к разделу 3». Это представлено в табл. 2.

СПРАВОЧНО 1.1 к разделу 3:

(представляется ежеквартально)

	Код строки	Количество, единиц	Дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции и пени), тыс. руб.
А	Б	1	2
Проверки организаций, отобранных для проведения выездных проверок по критериям риска совершения налоговых правонарушений			
из них по следующим критериям:			
1. Налоговая нагрузка у данного налогоплательщика ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (виду экономической деятельности)			
2. Отражение в бухгалтерской или налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов			
3. Отражение в налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов за определенный период.			
4. Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг)			
5. Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте РФ			
6. Неоднократное приближение к предельному значению установленных НК РФ величин показателей, предоставляющих право применять налогоплательщикам специальные налоговые режимы			
7. Отражение индивидуальным предпринимателем суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода, полученного за календарный год			
8. Построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с контрагентами-перекупщиками или посредниками ("цепочки контрагентов") без наличия разумных экономических или иных причин (деловой цели)			
9. Непредставление налогоплательщиком пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности, и (или) непредставление налоговому органу запрашиваемых документов, и (или) наличие информации об их уничтожении, порче и т.п.			
10. Неоднократное снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах налогоплательщика в связи с изменением места нахождения («миграция» между налоговыми органами)			
11. Значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики			
12. Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском			
КОНТРОЛЬНАЯ СУММА			

Предлагаемый подраздел поможет оценить эффективность каждого из двенадцати критериев и сделать выводы о том, какие критерии наиболее эффективны, а какие являются неэффективными.

Качественное планирование – это одно из условий повышения эффективности налогового администрирования, включающего с одной стороны, налоговый контроль, а с другой – достижения более высокого уровня налоговой дисциплины и грамотности налогоплательщиков.

Литература

1. Приказ ФНС России от 30 мая 2007 г. N ММ-3-06/333@ «Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (в ред. Приказов ФНС России от 14.10.2008 N ММ-3-2/467@, от 22.09.2010 N ММВ-7-2/461@, от 08.04.2011 N ММВ-7-2/258@, от 10.05.2012 N ММВ-7-2/297@)

2. Никулина Е.В. О проблемах эффективности планирования выездных налоговых проверок. – 8 с.

3. Тишкина Е.И. О перспективном планировании выездных налоговых проверок. – 3 с.

УДК 330.322

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В СТРУКТУРЕ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОШИБКИ ПОНИМАНИЯ

Д.М. Баталов, Ю.С. Морозова

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

Определена проблематика понимания и практического использования термина «инвестиционный проект». Предложено определение «инвестиционного проекта». Определено место инвестиционного проекта в структуре проектной деятельности.

Ключевые слова: проект, инвестиционный проект, проектная деятельность.

Some problems of understanding and practical use of the term «investment project» are determined. The definition of the «investment project» is proposed. The place of the investment project in the design activity structure is determined.

Key words: project, investment project, project activity

В последнее время представителями малого, среднего, крупного бизнеса, а так же представителями государственных структур часто упоминается об участии в тех или иных инвестиционных проектах. Как правило, под инвестиционным проектом понимается любой коммерческий проект, содержащий в себе некую форму капитальных вложений. Особенно примечательно, когда разноплановые проекты, такие как проекты, по созданию кластеров (например, созданию транспортно-логистического ХАБа) или бизнес-проекты (например, организация цеха по переработке отходов) по какой-то причине в обоих случаях называют инвестиционными проектами. Хотя, проект по созданию кластера реализуются через программу (совокупность проектов), а реализация бизнес-проектов, часто даже не требует создания инфраструктуры, т.к. большую часть требуемых ресурсов можно, например, арендовать.

Так что же является инвестиционным проектом и что им не является? Где инвестиционный проект начинается и где заканчивается? Данные вопросы, на наш взгляд требуют четкого понимания.

В настоящее время имеет место тенденция к объединению двух понятий «**проект**» и «**инвестиционный проект**». Фактически среди практикующих специалистов произошло расширение понятия «инвестиционный проект», что привело к его неоднозначному толкованию.

В соответствии с американским стандартом PMBOK [4], «проект (от лат. project – брошенный вперед) – это временное предприятие, имеющее целью создание уникального продукта, услуги или достижение конкретного результата». Это уникальный процесс, состоящий из набора взаимосвязанных контролируемых работ с датами начала и окончания, предпринятый, чтобы достичь соответствия конкретным требованиям, включая ограничения по времени, затратам и ресурсам. В основе стандарта PMBOK лежат пять основных групп процессов управления проектами (УП): инициация, планирование, исполнение, мониторинг, завершение.

Стандарт ISO 10006:2005 [5] трактует проект, как «уникальный процесс, состоящий из совокупности скоординированных и управляемых видов деятельности, имеющий начальную и конечную дату выполнения, предпринимаемый для достижения цели, соответствующей установленным требованиям, включая ограничение по времени, затратам и ресурсам».

Несмотря на различия в формулировках, понимание проекта, с той или иной степенью акцентирования, основано на следующих пяти компонентах:

- 1) проект представляет деятельность, комплекс действий, вид деятельности;
- 2) деятельность ограничена во времени;
- 3) деятельность имеет цель;
- 4) деятельность является уникальной;
- 5) ресурсы, имеющиеся для организации деятельности, ограничены, в частности, цель должна быть достигнута к определенной дате.

Совокупность этих компонентов характеризуют проект. Основное отличие проекта от остальных видов деятельности заключается в том, что проект является однократной, не циклической деятельностью.

Наиболее известное определение инвестиционного проекта приведено в Федеральном законе от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Согласно закону «инвестиционный проект – это процесс обоснования экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимой проектно-сметной документации, разрабатываемой в соответствии с законодательством РФ и утверждаемыми в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)» [1].

Закон Камчатского края №129 от 22.09.2008 г. «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Камчатском крае», определяет инвестиционный проект в точности как в федеральном законе. Несмотря на идентичность определений, анализ других региональных нормативно-правовых актов по инвестиционной деятельности свидетельствует о более широком понимании инвестиционного проекта, который равнозначен проекту в целом. В качестве примера можно привести Постановление Правительства Камчатского края от 18.12.2012 № 563-П «Об утверждении Положения о порядке отбора заявок на реализацию приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов на территории Камчатского края» [3], где в основу понимания инвестиционного проекта заложено максимально широкое толкование, равнозначное понятию проекта. Данная трактовка противоречит федеральному закону от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [2].

По Ю.Н. Мальцеву, «инвестиционный проект – это программа мероприятий, с помощью которых осуществляются эффективные капитальные вложения для получения прибыли». Автор считает, что инвестиционный проект содержит перечень оценок и показателей его эффективности за весь период существования, а так же описание последовательно выполняемых на практике действий по срокам осуществления инвестиций [6]. Мы не можем, в полной мере согласиться с подобной трактовкой, т.к. в ней нет четко определенной границы между инвестиционным проектом и инвестиционной деятельностью. При подобном определении, под инвестиционным проектом можно понимать любую инвестиционную деятельность.

Г.С. Староверова, А.Ю. Медведев, И.В. Сорокина определяют инвестиционный проект как «программу решения экономической проблемы, вложение средств в которую приводит к их отдаче (получению дохода, прибыли, социальных эффектов) после прохождения определенного срока с начала осуществления проекта, вложения средств в него» [7]. В соответствии с данным определением инвестиционным проектом можно назвать любую деятельность, позволяющую решать экономические проблемы. Данное обстоятельство не позволяет согласиться с этим утверждением, т. к. противоречит определению проекта, используемому в мировой практике.

И.И. Мазур понимает инвестиционный проект как «инвестиционную акцию, предусматривающую вложение определенного количества ресурсов, в том числе интеллектуальных, финансовых, материальных, человеческих, для получения запланированного результата и достижения определенных целей в обусловленные сроки» [8]. Автор полагает, что результатом инвестиционного проекта является прибыль, доход, материально-вещественный результат. Мы не можем согласиться с подобной трактовкой, т.к. она противоречит определению проекта. По данному определению любую предпринимательскую деятельность, будь то открытие магазина или приобретение партии товара для перепродажи можно назвать инвестиционным проектом.

Но следует отметить, что во всех определениях присутствуют два основных компонента: действия по осуществлению инвестиций и пакет документов, подтверждающих их эффективность.

Таким образом, термин «**инвестиционный проект**» можно понимать как:

- комплект документов, содержащих формулирование цели предстоящей деятельности и определение комплекса действий, направленных на ее достижение;
- сам этот комплекс действий (работ, услуг, приобретений, управленческих операций и решений), направленных на достижение сформулированной цели.

В первом варианте комплект документов является вехой (контрольной завершающей точкой), а во втором случае это – отчасти совершаемые действия по достижению этой вехи, и отчасти – действия позволяющие осуществить реальное вложение средств в проект на этапе исполнения.

Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», трактует термин в большей степени как комплекс действий, куда одним из результатов входит бизнес-план (комплект документов). Мы тоже склонны так считать. Изучение и реализация проектных технологий на практике позволяет нам утверждать, что почти любую деятельность можно перевести в рамки проекта, в том числе и инвестиционную деятельность. Если вести речь об инвестиционном проекте, то в нем реализуется инвестиционная деятельность в формате проекта. Для этих целей существует несколько техник перевода.

Существует большое количество классификаций проектов, однако мы остановимся на наиболее распространенных вариантах их применения и схематически покажем реальное место и взаимосвязь различных проектов с инвестиционным проектом (рис. 1).

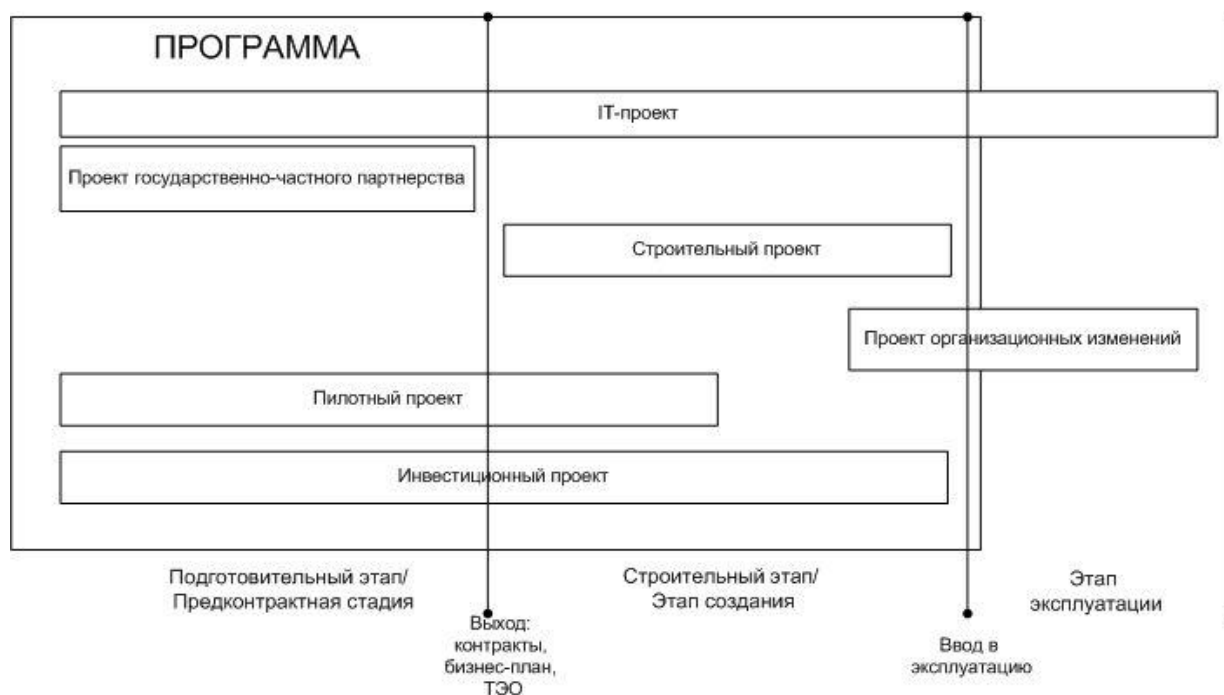


Рис. 1. Условная карта реализации проектов на принципах жизненного цикла

В соответствии с мировой практикой проектного менеджмента, **программа** – это совокупность проектов, которые объединены единой целью.

В настоящее время часто встречаются ИТ-проекты, их цель – это создание информационных, компьютерных продуктов, а так же услуг связи. ИТ-проекты могут реализовываться в рамках программы или самостоятельно от других проектов. ИТ-проекты могут реализовываться на подготовительном этапе в качестве создания баз данных; на строительном этапе с целью контроля за подрядчиками; а также на этапе эксплуатации созданных объектов.

Проекты государственно-частного партнерства считаются самыми сложными вследствие большого количества участников и сложности организации совместной деятельности. Уникальным результатом проектов ГЧП является соглашение о партнерстве, отвечающее всем требованиям сходящихся целей участников. На этапе создания могут реализовываться ИТ-проекты, строительные проекты, пилотные проекты, проекты по созданию организационных структур, проекты по разработке и созданию новых технических и технологических решений и т. д.

Строительные проекты инициируются после достижения всех договоренностей и наличия бизнес-плана и иных сопутствующих документов, кроме строительной документации.

Проекты организационных изменений, как правило, реализуются на этапе эксплуатации. Потребность в их реализации возникает вследствие понимания топ-менеджментом, что выбранный стиль управления, имеющаяся организация труда на предприятии и пр. не позволяет им быть конкурентоспособными на рынке. В РФ часто встречаются случаи, когда в момент ввода в эксплуатацию объектов управленческое звено начинает осознавать, что планируемая структура управления предприятием не позволяет им выйти на плановые показатели. И с началом эксплуатации объектов начинаются организационные изменения, что в таких ситуациях часто заканчивается крахом всего проекта.

В структуре проектной деятельности инвестиционный проект является обслуживающим по отношению к основному проекту, т. е. подпроектом. Он призван обеспечить основной проект достаточным финансированием, в требуемый срок. Инвестиционный проект на подготовительном этапе является комплексом мероприятий по организации финансирования проекта, а непосредственно выходом является бизнес-план (рис. 2). На этапе создания инвестиционный проект осуществляет функции в области мониторинга и контроля за выполнением графика финансирования, а также соблюдения подрядчиками графика сдачи работ, поставок. После ввода в эксплуатацию инвестиционный проект завершается, т. к. потребность во вложениях отсутствует. Возврат инвестированных средств осуществляется по утвержденному графику, который на тот момент уже внесен в контракты, соглашения сторон-участниц. Уникальный результат инвестиционного проекта – это система финансирования проекта.



Рис. 2. Условная структура инвестиционного проекта

Таким образом, мы предлагаем новое определение инвестиционного проекта соответствующего понятию проекта: инвестиционный проект – это комплекс мер по организации системы финансирования и контроля над исполнением финансовых планов в проекте.

Инвестиционная деятельность переводится в рамки проекта при наличии ряда условий, а именно: значительное количество участников проекта, несколько источников инвестирования проекта, длительный срок реализации проекта и возврата вложений. В основу условий закладывается главное требование – сложность организации финансирования проекта. По этим причинам чаще всего инвестиционным проектом является организация финансирования инфраструктурных проектов, которые по своему содержанию обязательно имеют этап строительства объектов. Перевод деятельности в рамки проекта можно осуществить посредством техники перевода, которая предлагается Кевином Форсбергом и др. [9] (рис. 3).

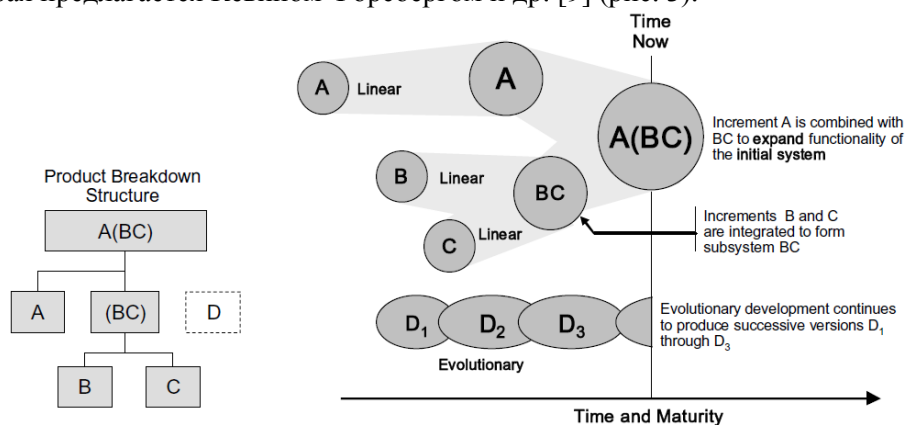


Рис. 3. Техника перевода деятельности в рамки проекта

- Increment A is combined with BC to expand functionality of the initial system, перевод с англ. – приращение продукта А к объединенным продуктам BC расширяет функциональные возможности исходной системы.
- Increment B and C are integrated to form subsystem BC, перевод с англ. – объединение продуктов В и С интегрированы для формирования подсистемы до BC.
- Evolutionary development continues to produce successive versions D1 through D3, перевод с англ. – поступательное развитие проекта продолжается через последовательные версии от D1 к D3.
- Time and Maturity, перевод с англ. – время и завершенность.

Техника перевода позволяет перенести деятельность в рамки проекта. Предлагаемую технику можно использовать и в других случаях, например, при проведении коммерциализации ресурсов, передаваемых в проект.

Таким образом, можно прийти к выводу о том, что действительно произошло объединение двух понятий «проект» и «инвестиционный проект». Объединение повлекло за собой ряд проблем, которые связаны, прежде всего, с применением инструментария инвестиционных проектов по отношению к проекту в целом. Разница в подходах к определению не позволяет участникам проекта достичь поставленной цели в полной мере. Здесь подходит аналогия, часто используемая в машиностроительном производстве: «собрать одними плоскогубцами автомобиль». Возможно, это сделать? Да, возможно. Можно ли будет его впоследствии эксплуатировать? Нет.

Особенно сильное влияние разночтения в понимании инвестиционного проекта оказывают на деятельность государственного сектора, т.к. госструктурам требуется унифицированная система управления проектами (система УП создается для каждого проекта своя, с учетом его специфики) и их узкая специализация. В результате ориентация на инвестиционные проекты, не дает выхода на заданный результат. Бизнес-сообщество в данной ситуации имеет некоторые преимущества, поскольку недостатки в понимании терминологии частично компенсируются практической ориентацией на результат и прибыльность проекта, что позволяет со значительным превышением бюджета все же завершить проект.

На наш взгляд, одной из причин смыслового расширения понятия «инвестиционный проект» явилось стремление инициаторов и других участников завязать значимость и потребность общества в реализации тех или иных проектов, тем самым и стремление завязать свой социальный статус.

Предлагаемая нами трактовка инвестиционного проекта позволяет устранить противоречие – смысловой разрыв между «проектом» и «инвестиционным проектом». У инвестиционного проекта появляется определенное место в проектной деятельности с четкими границами, имеется начало и окончание, для его реализации необходимы ресурсы и четко поставленная цель. Предлагаемая техника перевода в рамки проекта позволит в будущем специалистам избегать ошибок при работе с инвестиционными проектами.

Литература

1. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс».
2. Закон Камчатского края №129 от 22.09.2008 г. «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Камчатском крае» [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс».
3. Постановление Правительства Камчатского края от 18.12.2012 № 563-П «Об утверждении Положения о порядке отбора заявок на реализацию приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов на территории Камчатского края» [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс».
4. Ильин В.В. По ту сторону проектов. Записки консультанта / В.В. Ильин. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. – 376 с.
5. Мишин С.А. Проектный бизнес: адаптированная модель для России / С.А. Мишин. – М.: АСТ, 2006. – 428 с.
6. Мальцев Ю.Н. Инвестиции. Конспект лекций. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://be5.biz>
7. Староверова Г.С., Медведев А.Ю., Сорокина И.В. Экономическая оценка инвестиций. – М.: Кнорус, 2006. – 312 с.
8. Мазур И.И. Управление проектами: Учеб. пособие для студентов/ И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге. Под общ. ред. И.И. Мазур. – 4-е изд. – М.: Изд-во Омега-Л, 2007. – 664 с.
9. Kevin Forsberg, Hal Mooz, Howard Cotterman. Visualizing Project Management: Models and Frameworks for Mastering Complex Systems. 2005. – 482 pp.

УДК 336.763(470+571)

СИСТЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Т.Н. Драгунова

Курский государственный университет, Курск

В статье рассматриваются особенности системы регулирования российского рынка ценных бумаг. Изучена роль ФСФР как органа государственного регулирования рынка ценных бумаг. Рассмотрена деятельность саморегулируемых организаций и их функции на рынке ценных бумаг. Сформулированы предложения по совершенствованию их деятельности.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, регулирование, саморегулируемые организации, плановые, внеплановые, камеральные проверки.

The peculiarities of the Russian stock market regulating system are described in this article. The role of FSFR as the state stock market regulator was examined. The activity of self-controlling organizations and their functions at stock market were analyzed. The offers to improve their activity were developed.

Key words: stock market, regulating, self-controlling organizations, planned, unscheduled, cameral audits.

Регулирование рынка ценных бумаг (РЦБ) – это упорядочение деятельности на нём всех его участников и операций между ними со стороны организаций, уполномоченных обществом на эти действия. Регулирование РЦБ охватывает всех его участников: эмитентов, инвесторов, профессиональных фондовых посредников, организаций инфраструктуры рынка [2].

Регулирование рынка ценных бумаг обычно имеет следующие цели:

- поддержка порядка на рынке, создание нормальных условий для работы всех участников рынка;
- защита участников рынка от недобросовестности и мошенничества отдельных лиц или организаций, от преступных организаций;
- обеспечение свободного и открытого процесса ценообразования на ценные бумаги на основе спроса и предложения;
- создание эффективного рынка, на котором всегда имеются стимулы для предпринимательской деятельности, и на котором каждый риск адекватно вознаграждается;
- воздействие на рынок с целью достижения каких-то общественных целей.

Российский рынок ценных бумаг регулируется как со стороны государства, так и саморегулируемыми организациями. Со стороны государства рынок ценных бумаг регулируется Федеральной службой по финансовым рынкам России (ФСФР РОССИИ). Федеральная служба по финансовым рынкам является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по нормативно-правовому регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков (за исключением банковской и аудиторской деятельности), в том числе по контролю и надзору в сфере страховой деятельности, кредитной кооперации и финансовой деятельности, деятельности товарных бирж, биржевых посредников и биржевых брокеров, обеспечению государственного контроля за соблюдением требований законодательства Российской Федерации о противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком.

ФСФР России осуществляет следующие функции:

- осуществление государственной регистрации выпусков ценных бумаг и отчетов об итогах выпуска ценных бумаг, а также регистрации проспектов ценных бумаг;
- обеспечение раскрытия информации на рынке ценных бумаг в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- осуществление контроля и надзора за субъектами страхового дела, в отношении эмитентов, профессиональных участников рынка ценных бумаг и их саморегулируемых организаций, акционерных инвестиционных фондов, и т.д.

В структуру ФСФР России входят центральный аппарат и 13 территориальных органов: Региональное отделение в Центральном федеральном округе; Региональное отделение в Юго-Западном регионе; Региональное отделение в Северо-Западном федеральном округе; Региональное отделение в Южном федеральном округе; Региональное отделение в Приволжском федеральном округе; Региональное отделение в Юго-Восточном регионе; Региональное отделение в Волго-Камском регионе; Региональное отделение в Уральском федеральном округе; Региональное отделение в Сибирском федеральном округе; Региональное отделение в Восточно-Сибирском регионе; Региональное отделение в Дальневосточном федеральном округе; Региональное отделение в Прикубанском регионе; Региональное отделение в Центрально-Сибирском регионе.

На рынке профессиональных участников ФСФР России проводит плановые, внеплановые, а так же камеральные проверки региональных отделений.

На основе данных табл. 1 следует сделать вывод, что плановые проверки проводились во всех территориальных отделениях. Большинство плановых проверок было проведено в ПримФО и УрФО, 13 и 10 соответственно. Внеплановые проверки были проведены только в ЦФО и УрФО. Камеральные проверки были проведены в 7 территориальных отделениях, большинство из них были проведены в ВКР и ЮЗР, на которые приходится более 55% всех камеральных проверок.

Таблица 1

Количество проверок на рынке профессиональных участников ценных бумаг

Название территориального органа	Плановые проверки	Внеплановые проверки	Камеральные проверки	Общее количество проверок
1. ЦФО	7	1	6	14
2. СЗФО	2	–	3	5
3. ЮФО	6	–	2	8
4. ПримФО	13	–	–	13
5. УрФО	10	1	9	2
6. СФО	1	–	–	1
7. ДФО	4	–	–	4
8. ВСР	2	–	–	2
9. ВКР	6	–	42	48
10. ЮВР	5	–	13	18
11. ПР	2	–	–	2
12. ЦСР	2	–	–	2
14. ЮЗР	7	–	29	36

Саморегулируемыми организациями признаются некоммерческие организации, созданные в целях, предусмотренных настоящим Федеральным законом и другими федеральными законами, основанные на членстве, объединяющие субъектов предпринимательской деятельности исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг) либо объединяющие субъектов профессиональной деятельности определенного вида [1].

Саморегулируемые организации осуществляют следующие основные функции:

1) разрабатывают и устанавливают условия членства субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности в саморегулируемой организации;

2) применяют меры дисциплинарного воздействия, предусмотренные настоящим Федеральным законом и внутренними документами саморегулируемой организации, в отношении своих членов;

3) образуют третейские суды для разрешения споров, возникающих между членами саморегулируемой организации, в соответствии с законодательством о третейских судах и т.д.

Основные саморегулируемые организации, регулирующие российский рынок ценных бумаг:

– Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР) – профессиональная ассоциация, крупнейшая саморегулируемая организация профессиональных участников рынка ценных бумаг, образована в 1994 г. Членами НАУФОР являются компании, имеющие лицензии брокера, дилера, управляющего ценными бумагами, клиринговой организации, депозитарную лицензию. Задачами НАУФОР являются содействие развитию российского рынка ценных бумаг, совершенствование регулирования, участие в нормотворческом процессе, разработка стандартов деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг, защита интересов индустрии.

НАУФОР осуществляет контрольно-надзорные функции за деятельностью своих членов – профессиональных участников рынка ценных бумаг [3]. Членская база НАУФОР в с 2006 по 2011 гг. сократилась на 35%, что связано с общим сокращением численности индустрии. По состоянию на конец 2011 г. членами НАУФОР были 293 компании, из них 228 компаний и 65 банков, а в начале – 311 компаний.

– Профессиональная ассоциация регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев (ПАРТАД) – является одной из первых саморегулируемых организаций профессиональных участников российского рынка ценных бумаг и осуществляет свою деятельность уже более 17 лет. На сегодняшний день членами ассоциации являются ведущие регистраторы, депозитарии и специализированные депозитарии. ПАРТАД, созданная в 1994 г., является с 1997 г. саморегулируемой организацией регистраторов, депозитариев, с 2000 г. – клиринговых организаций, с 2003 г. – регулирует деятельность специализированных депозитариев, осуществляющих контроль за институтами коллективного инвестирования. Количество членов ПАРТАД на 01.01.2012 г. составляет 74, в том числе 31 регистратор и 43 депозитария [5]. ПАРТАД регулирует деятельность специализированных депозитариев и регистраторов. Рассмотрим подробно деятельность специализированных депозитариев и регистраторов.

На основании данных табл. 2 можно сделать вывод, что количество депозитариев на протяжении года не изменилось, количество пенсионных фондов так же осталось неизменным. Также можно заметить динамику увеличения количества совершенных операций с 270798 до 310753 в конце 4 квартала. Значительно уменьшилась стоимость чистых активов с 9306 тыс. в начале года до 6925 тыс. в конце 2011 г. Количество нарушений увеличилось в два раза с 841 в первом квартале до 1692 в четвертом квартале. Стоимость пенсионных резервов увеличилась с 622477 в первом квартале до 678638 в четвертом квартале 2011 г. [6].

Таблица 2

Динамика показателей деятельности специализированных депозитариев (СД)

№ п/п	Показатель	1 кв. 2011 г.	2 кв. 2011 г.	3 кв. 2011 г.	4 кв. 2011 г.
1	Кол-во СД	20	21	19	20
2	Кол-во обслуживающих фондов	1267	1253	1278	1285
3	Кол-во паевых фондов	1102	1094	1108	1120
4	Кол-во акционерных фондов	6	6	6	6
5	Кол-во негосударственных пенсионных фондов	159	153	164	159
6	Кол-во совершенных операций, шт.	270798	249175	281080	310753
7	Стоимость чистых активов ПИФ, млн. руб.	868206	10205479	982230	989 591
8	Стоимость чистых активов АИФ, млн. руб.	9306	8855	6678	6925
9	Стоимость пенсионных резервов НПФ, млн., руб.	622477	632721	610880	678638
10	Кол-во выявленных СД нарушений	841	1850	1550	1692

В результате рассмотрения деятельности ФСФР и саморегулируемых организаций можно выделить следующие пути совершенствования в развитие их деятельности:

1. Важнейшим из них является упрощение процедуры эмиссии и создание условий для развития первичного рынка ценных бумаг в деятельности НАУФОР. Предлагается освободить от регистрации проспекта некоторые случаи открытой подписки:

– эмиссию для квалифицированных инвесторов. Предполагается, что эти инвесторы могут позаботиться о себе сами, принимая инвестиционное решение, и избавить эмитента от издержек, связанных с подготовкой проспекта;

– небольшую по объемам эмиссию – если в ходе эмиссии привлекаются незначительные средства, это лишено большой социальной опасности и должно быть освобождено от лишних издержек;

– эмиссию, в соответствии с условиями которой каждый инвестор должен уплатить определенную сумму (цифра может обсуждаться), но идея понятна – в отношении состоятельных инвесторов действует та же презумпция, что в отношении квалифицированных – они могут позаботиться о себе сами [3].

2. В деятельности ПАРТАД предполагается совершенствование нормативно-правовой базы. В рамках этого направления, наиболее актуальной задачей ПАРТАД является работа по внесению предложений по изменению и дополнению существующих нормативных правовых актов, регулирующих деятельность регистраторов и депозитариев на основе аккумулированных предложений членов Ассоциации и обобщенного опыта инспекционных проверок, проводимых ПАРТАД [5].

3. В деятельности ФСФР рассматривается совершенствование нормативно-правовой базы в области регулирования рынка ценных бумаг и в области корпоративного права. Целью данной деятельности является создания благоприятных условий формирования конкурентоспособного финансового рынка в Российской Федерации [4].

Подводя итог, можно заметить, что все эти организации находятся в тесной взаимосвязи между собой, т.к. непосредственно участвуют в регулирование рынка ценных бумаг.

Литература

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 28.07.2012 г. № 145-ФЗ (с изменениями и дополнениями).

2. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг: учебник для вузов, доп. МО РФ / В.А. Галанов. – М.: Инфра-М, 2010. – 378 с.

3. Годовой отчет НАУФОР за 2011 год [Электронный ресурс]. – Электронные данные: Москва, 2012. – Режим доступа: <http://www.naufor.ru>, свободный.

4. ФСФР доклад о результатах и основных направлениях деятельности на 2010–2012 г. Москва [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fcsm.ru>, свободный

5. Годовой отчет о деятельности ПАРТРАД в 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.partad.ru>, свободный.

6. Динамика показателей деятельности специализированных депозитариев (СД) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.partad.ru>, свободный.

УДК 658

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ВЫВОДУ ПРЕДПРИЯТИЯ ИЗ КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ

В.П. Евдокимова

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом для действующих фирм, используемым во всех сферах предпринимательства. В данной работе рассмотрены моменты нелегкого труда антикризисных управляющих. В настоящее время на рынке любой отрасли есть предприятия, находящиеся в условиях кризисного или предкризисного положения. В статье раскрыты меры по выводу предприятия из кризисного финансового состояния, выявлению путей наиболее рационального вложения капитала и резервов по его эффективному использованию, увеличению прибыли за счет экономного использования денежных средств.

Ключевые слова: банкротство, финансовое оздоровление, инвестиции, бизнес-планирование, кризис.

The business plan is considered as an operating instrument for the acting firms used in all spheres of business in the market economy. Hard work of anti-crisis managers was analyzed in this article. Currently, there are a lot of enterprises in the crisis or pre-crisis situation in any branch of the market. The article deals with measures to lead the enterprise out of the crisis financial situation, to determine the ways of the most efficient capital and reserves investment for its efficient use, to increase profit at the expense of economical use of funds.

Key words: bankruptcy, financial recovery, investments, business planning, crisis.

Представьте себе ситуацию, когда вы купили почти обанкротившуюся фирму за бесценок, потом превратили ее в процветающее предприятие и через несколько лет продали ее, увеличив

вложенный капитал в несколько раз. На Западе такой бизнес процветает и человек, который занимается «излечиванием» компаний в кризисе, называется «**company doctor**» – доктор предприятий. Бизнес очень прибыльный. Однако надо знать, как вытащить предприятие из проблемной ситуации. Порой в качестве доктора компании вынужден выступать сам основатель бизнеса, для которого спасение предприятия порой равнозначно спасению самого себя.

Процент компаний, которые так и не смогли преодолеть кризис, довольно высок, особенно среди малого бизнеса. В первой половине прошлого года число обанкротившихся компаний было на 15% выше, нежели в 1998 г., это означает, что примерно 12400 компаний прекратили свое существование в период между январем и июнем прошлого года.

В большинстве работ по бизнес-планированию рассматривается составление бизнес-плана в нормальных условиях деятельности предприятия. Наиболее распространенный вариант – формирование бизнес-плана для привлечения инвестиций. Куда реже рассматривается антикризисное бизнес-планирование, а ведь оно необходимо ничуть не реже, а бизнес-план в условиях кризиса сильно отличается от планирования рутинной работы.

В кризисной ситуации у менеджера компании нет времени для детальной проработки каждого пункта плана, все решения должны приниматься в жестко ограниченные сроки. Отсюда первое требование к процессу разработки антикризисного бизнес-плана – оперативность составления. При этом продуманность и рациональность прописанных положений должны превосходить план, составляемый в типовой ситуации.

Составление антикризисного бизнес-плана должно начинаться с анализа причин, повлекших текущий кризис. Фактически их нейтрализация является первой целью антикризисного управления. Чем раньше начнется это процесс, тем быстрее и проще организация сможет преодолеть кризис. Основные требования к процессу диагностики [2]:

- в выявлении причин текущего кризиса и формировании выводов должны принимать участие представители всех подразделений предприятия;
- при анализе внимание должно быть уделено всем выявленным фактам, в том числе тем, что представляются малозначительными;
- диагностика должна быть оперативной;
- по каждому выявленному «узкому месту» необходимо сформулировать (как минимум ориентировочные) пути решения.

После проведения диагностики должен быть составлен отчет, раскрывающий причины наступившего кризиса. Не стоит делать этот документ слишком объемным – достаточно изложить основные тенденции, которых будет достаточно для понимания сложившейся ситуации, постановки целей, которые позволят выйти из кризиса, и выработки оперативных решений (как компания будет добиваться целей). От того, насколько четко, доступно, вовремя будут сформулированы цели, зависит результат планируемых действий. Важно правильно донести сформулированные цели до тех людей, которые будут заниматься их воплощением. Цели должны быть достижимы, при этом очень важно не допустить ни занижения, ни завышения требований.

В зависимости от положения, в котором находится предприятие, нужно определиться, на какой период составляется бизнес-план. Особенность антикризисного бизнес-планирования – план должен составляться на минимальный период. Это не означает, что антикризисное бизнес-планирование не может быть долгосрочным. Просто в кризисе план придется пересматривать чаще, чем в нормальных условиях хозяйствования. Таким образом, реализация общей стратегии будет распределена на несколько небольших периодов. При этом промежуточные планы можно и нужно корректировать, а стратегия должна оставаться постоянной. Как отмечает А. Дайле, «в тяжелые времена, ожидаемые значения следует определять ежемесячно». Разумеется, следование единой цели не должно доводиться до абсурда – вполне возможна ситуация, когда внешние и внутренние условия изменятся до такой степени, что ориентироваться на первоначально поставленную задачу станет просто неприемлемым.

Довольно часто в работах по бизнес-планированию встречается мнение, что в российских условиях процесс планирования осложнен слишком быстро и часто меняющимися условиями окружающей бизнес-среды. Тогда что говорить о планировании в условиях кризиса, когда окружающие обстоятельства меняются значительно чаще? А. Дайле пишет: «Планировать нужно именно тогда, когда многое изменяется. Если все остается таким, к какому привыкли, достаточно просто переносить прошлые тенденции на будущее. Конечно, с помощью планирования невозможно предотвратить возникновение отклонений, предугадать непредвиденные ситуации или

направить свершившиеся события на линию планового развития. Но достоинства планирования заключаются в другом: сравнивая фактические показатели с плановыми, мы получаем возможность вмешательства в происходящее, его регулирования, оказания корректирующего воздействия с целью удержания предприятия на плановом курсе. Если бы не разрабатывались планы, то нельзя было бы увидеть, насколько отклоняются текущие события от того, что хотели получить первоначально. При этом отклонения ни в коем случае не должны служить для того, чтобы из-за них или из-за плохого планирования ставить, кого бы то ни было к позорному столбу. Отклонения – это только сигналы, которые позволяют улучшить регулирование и которые следует интерпретировать с содержательной точки зрения как помощь или сервисную функцию, дающую возможность дополнительного обучения» [1].

Когда причины кризиса выявлены, на их основе сформулированы стратегические и оперативные цели, можно считать, что менеджмент предприятия готов к составлению бизнес-плана. Непосредственно его разработкой должны заниматься один-два человека.

«Составление» в данном случае означает систематизацию и структуризацию информации, полученной на всех уровнях управления, а не исчерпывающий комплекс работ, включающий самостоятельный поиск и обработку данных.

После выявления причин наступления кризиса и постановки стратегической цели руководству предприятия следует назначить квалифицированных работников, которые будут заниматься формированием бизнес-плана. Их задачей в первую очередь должны стать постановка вопросов для менеджеров структурных подразделений и составление бизнес-плана, причем с деятельным участием коллег, предоставивших им анализируемую информацию. Таким образом, планирование осуществляется небольшим количеством работников, однако участие в нем принимают представители всех стратегически важных отделов. Менеджерам лучше предоставить некоторую свободу действий – они должны иметь возможность высказать собственное предложение. Стоит говорить сотрудникам, не то, как они должны что-либо сделать, а согласовывать с ними, то чего они должны достичь. Такой бизнес-план получится более разносторонним и творческим, а, следовательно, результат его выполнения будет наилучшим.

Для каких бы целей ни составлялся бизнес-план, в первую очередь он необходим руководству компании и менеджменту среднего звена. Дело в том, что при анализе и письменном представлении информации происходит переосмысление планируемых действий и их оптимизация. Как отмечает В.П. Савчук, «...план — это конечный результат. Однако процесс его разработки ценен сам по себе. Во-первых, планирование вынуждает финансового менеджера рассматривать совокупный эффект инвестиционных решений вместе с результатами финансовых решений. Во-вторых, планирование заставляет финансового менеджера изучать события, которые могут помешать успеху компании и запастись стратегиями, которые рассматриваются в качестве запасного средства реагирования в случае появления неожиданных обстоятельств».

Антикризисный бизнес-план должен первым делом помогать менеджерам компании в осуществлении их функций. Отсюда и очередное требование к нему: вся информация должна быть четко структурирована и представлена в самом удобном для восприятия виде. Чем больше расчетов делается на предприятии и чем больше имитационных моделей при этом используется, тем менее прозрачным становится планирование. Таким образом, важно не количество страниц бизнес-плана, а их содержание. Общие требования те же, что и в обычных условиях, – доступность и простота изложения, достаточность, надежность и достоверность информации.

В условиях кризиса это требование принимает особую значимость в силу экстремальных условий деятельности и недостатка времени на принятие решения [3].

Вкратце о типовых ошибках в составлении и реализации бизнес-плана:

1. Нечетко изложены цели проекта;
2. Представлено слишком много технической информации;
3. Описывается лишь то, что нужно сделать, без указания, как;
4. Ответственность в проекте распределена недостаточно точно и согласованно;
5. Уход от действительности, чрезмерное преувеличение собственных возможностей;
6. Отсутствие должного контроля за исполнением бизнес-плана;
7. Несогласованность в действиях при составлении и исполнении бизнес-плана;
8. Низкая включенность планов, подготовленных подразделениями, в общий бизнес-план;
9. Отведение чрезмерного количества времени «бумажной» работе.

Объем каждого из разделов бизнес-плана зависит от большого количества факторов (размер предприятия, отрасль) и индивидуален для каждой компании.

Начинать антикризисный бизнес-план следует с резюме, хотя этот раздел составляется последним. Он – обобщение наиболее важных положений плана, уточняется по мере проработки плана и принимает окончательный вид после его составления. В резюме приводится описание причин, повлекших наступление кризиса, основных антикризисных мер, вкратце рассматривается суть проекта по выводу предприятия из кризиса, обосновывается его перспективность. Предназначен этот раздел для высшего руководства компании и акционеров [4]. Резюме служит для формирования общего представления о намеченных действиях, а также для формирования представления о сложившейся ситуации. Его ценность заключается в том, что, обобщая информацию, содержащуюся в уже составленном бизнес-плане, менеджеры получают возможность еще раз проверить и осмыслить проделанную работу, внести окончательные правки.

Цели. Под целями понимаются результаты, которые позволят предприятию выйти из кризисной ситуации. Ими могут служить: организация производства и вывод на рынок нового продукта, модернизация существующего производства, диверсификация бизнеса компании, продажа отдельных сегментов для развития оставшихся направлений. Этот раздел служит основой для всех последующих и содержит основные идеи, которые, по мнению менеджмента, позволят решить существующие проблемы. Ошибки в выборе цели недопустимы, так как для их исправления придется возвращаться на первоначальный этап, а в условиях кризиса на это не будет времени. Для лучшего понимания собственных возможностей в рассматриваемом разделе целесообразно остановиться на ресурсах, которыми располагает компания и которые позволят достичь намеченных целей, а также на факторах, которые могут помешать реализации поставленных планов. Систематизировать обозначенную выше информацию можно с помощью графика (календарного плана) выполнения работ.

Сформулировав стратегическую цель, целесообразно обозначить оперативные цели, в том числе и по отдельным направлениям: в областях маркетинга, финансов, производства, качества, персонала, менеджмента.

Позиция на рынке. В первую очередь необходимо проанализировать и описать существующее положение и тенденции развития на рынке деятельности предприятия либо на рынке, на который планируется выйти.

Продукт. Потребуется ответить на следующие вопросы [5]:

- какие потребности призван удовлетворить продукт?
- чем он отличается от продукции конкурентов, почему потребители предпочтут именно его?
- каковы слабые и сильные стороны продукта?
- каковы основные качества продукта, особенности дизайна, упаковки?
- какими патентами или авторскими свидетельствами защищен продукт или технология его производства?

Кроме того, целесообразно привести несколько основных фотографий, макетов или чертежей. При этом графических изображений не должно быть слишком много – основную их массу лучше вынести в раздел Приложения.

Стратегия и тактика маркетинга. В этом разделе необходимо описать нынешних и потенциальных покупателей, основные методы позиционирования и продвижения выпускаемой продукции с разделением по каждому виду товаров, стратегию обновления ассортимента, стратегию цен, систему скидок, методы и принципы реализации продукции, политику послепродажного обслуживания, стратегию продвижения продукции в регионах, стратегию рекламы (по каждому типу товаров) и связей с общественностью, принципы выстраивания отношений с партнерами, основные способы воздействия на конечных потребителей, покупательские предпочтения.

Производственная деятельность. Описывается организация процесса производства с детальным рассмотрением каждого этапа, начиная с обеспечения ресурсами и заканчивая сдачей готовой продукции на склад. Сделать это можно, составив схемы производственных потоков. Она наглядно покажет, откуда и как будут поступать все виды сырья и комплектующих, в каких цехах и как они будут перерабатываться, как и куда будет поставляться продукция. В этот же раздел можно включить вопросы, связанные с управлением качеством выпускаемой продукции, а также планы по внедрению инноваций.

Организационный план и менеджмент. Здесь описываются структура управления фирмой, предложения по ее оптимизации, распределение ролей между основными членами управленческой команды и их взаимодействие друг с другом, права и обязанности топ-менеджеров.

Персонал. В разделе должны быть описаны следующие вопросы: прием на работу новых сотрудников, оценка персонала, обучение и повышение квалификации, порядок увольнения работников, связанные с этим расходы.

Финансирование. Проводится расчет основных финансовых показателей, анализируются планируемые денежные потоки, проводится анализ платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рассчитывается и обосновывается потребность в привлечении кредитных ресурсов и инвестиций. Формируя финансовый прогноз, выделяют три варианта развития событий: оптимистический, пессимистический и наиболее реальный, что позволяет менеджером просчитать планируемые доходы и расходы.

Анализ и оценка рисков. Имеются в виду риски, связанные с реализацией намеченной стратегии. Важно упомянуть все возможные риски. При этом работники, ответственные за составление бизнес-плана, должны проконтролировать, чтобы до высшего руководства компании дошла полная информация о нюансах, которые могут плохо повлиять на запланированный результат. В противном случае у топ-менеджеров может сложиться неверное представление о проекте, и будет принято ошибочное управленческое решение.

Приложения. В приложениях, как правило, указывается общая информация о фирме: организационная структура компании, структура капитала, основных фондов, собственников фирмы, отчетные данные за последние периоды, перечень основных партнеров, фотографии продукции, результаты маркетинговых исследований, резюме ключевых менеджеров, подробная техническая информация.

Литература

1. Дайле А. Практика контроллинга. – М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Попов В.М., Ляпунов С.И. Сборник бизнес-планов. – М.: КНОРУС, 2004.
3. Попов В.М., Ляпунов С.И. Бизнес-планирование. – М.: Финансы и статистика, 2002.
4. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>
5. Теория и практика финансового и управленческого учета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gaap.ru>.

УДК 658.153

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ

Д.И. Ермакова

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

Изложены вопросы эффективного управления оборотными средствами предприятий рыбной отрасли. Рассмотрены проблемы ускорения оборачиваемости ресурсов предприятия и оптимального использования оборотных средств. Приводятся актуальные методики управления оборотом современного предприятия.

Ключевые слова: эффективность управления оборотными средствами, состав оборотных средств, источники формирования, критерии оценки.

The items of the circulating assets effective management in the fishing industry were enumerated. The problems to accelerate the turnover of enterprise resources and to use effectively the circulating assets were examined. The actual turnover management techniques in modern enterprise are presented.

Key words: circulating assets effective management, circulating assets structure, generation sources, evaluation criteria.

Наряду с основными фондами для работы предприятия имеет огромное значение наличие оптимального количества оборотных средств.

Оборотные средства представляют собой совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих их непрерывный кругооборот.

Оборотные средства обеспечивают непрерывность производства и реализации продукции предприятия. Оборотные производственные фонды вступают в производство в своей натуральной форме и в процессе изготовления продукции целиком потребляются, перенося свою стоимость на создаваемый продукт. Фонды обращения связаны с обслуживанием процесса обращения товаров. Они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями.

После окончания производственного цикла, изготовления готовой продукции и ее реализации стоимость оборотных средств возмещается в составе выручки от реализации продукции. Это создает возможность систематического возобновления процесса производства, который осуществляется путем непрерывного кругооборота средств предприятия [3].

В своем движении оборотные средства проходят последовательно три стадии: денежную, производительную и товарную.

Первая стадия кругооборота средств является подготовительной. Она протекает в сфере обращения. Здесь происходит превращение денежных средств в форму производственных запасов.

Производительная стадия представляет собой непосредственный процесс производства. На этой стадии продолжает авансироваться стоимость создаваемой продукции, но не полностью, а в размере стоимости использованных производственных запасов, дополнительно авансируются затраты на заработную плату и связанные с ней расходы, а также перенесенная стоимость основных фондов. Производительная стадия кругооборота заканчивается выпуском готовой продукции, после чего наступает стадия ее реализации.

На третьей стадии кругооборота продолжает авансироваться продукт труда (готовая продукция) в том же размере, что и на второй стадии. Лишь после того, как товарная форма стоимости произведенной продукции превратится в денежную, авансированные средства восстанавливаются за счет части поступившей выручки от реализации продукции. Остальная ее сумма составляет денежные накопления, которые используются в соответствии с планом их распределения. Часть накоплений (прибыли), предназначенная на расширение оборотных средств, присоединяется к ним и совершает вместе с ними последующие циклы оборота [6].

Денежная форма, которую принимают оборотные средства на третьей стадии их кругооборота, одновременно является и начальной стадией оборота средств. Кругооборот оборотных средств происходит по схеме:

$$Д - Т \dots П \dots Т' - Д',$$

где Д – денежные средства, авансируемые хозяйствующим субъектом; Т – средства производства; П – производство; Т' – готовая продукция; Д' – денежные средства, полученные от продажи продукции и включающие в себя реализованную прибыль.

Точки (...) означают, что обращение средств прервано, но процесс их кругооборота продолжается в сфере производства.

Оборотные средства при движении находятся на всех стадиях и во всех формах. Это обеспечивает непрерывный процесс производства и бесперебойную работу предприятия.

Под составом оборотных средств понимают совокупность элементов, образующих оборотные средства. Деление оборотных средств на оборотные производственные фонды и фонды обращения определяется особенностями их использования и распределения в сферах производства продукции и ее реализации [2].

Оборотные производственные фонды включают в себя:

- предметы труда (сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты);
- средства труда со сроком службы не более одного года или стоимостью не более 100-кратного (для бюджетных организаций – 50-кратного) установленного минимального размера оплаты труда в месяц (малоценные быстроизнашивающиеся предметы и инструменты);
- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления (предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления не законченные полностью производством в одних цехах предприятия и подлежащие дальнейшей обработке в других цехах того же предприятия);

– расходы будущих периодов (невещественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции которые производятся в данном периоде, но относятся на продукцию будущего периода).

К фондам обращения относятся:

– средства предприятия, вложенные в запасы готовой продукции, товары отгруженные, но не оплаченные;

– средства в расчетах;

– денежные средства в кассе и на счетах.

Величина оборотных средств, занятых в производстве, определяется в основном длительностью производственных циклов изготовления изделий, уровнем развития техники, совершенством технологии и организации труда. Сумма средств обращения зависит главным образом от условий реализации продукции и уровня организации системы снабжения и сбыта продукции [4].

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств, выраженное в процентах, называется структурой оборотных средств. Различия в структурах оборотных средств отраслей промышленности обуславливается многими факторами, в частности, особенностями организации производственного процесса, условиями снабжения и сбыта, местонахождением поставщиков и потребителей, структурой затрат на производство.

По источникам формирования оборотные средства делятся на собственные и заемные.

Собственные оборотные средства – это средства, постоянно находящиеся в распоряжении предприятия и формируемые за счет собственных ресурсов. В процессе движения собственные оборотные средства могут замещаться средствами, являющимися по сути частью собственных, авансированных на оплату труда, но временно свободными (в связи с единовременностью выплаты заработной платы). Эти средства называются приравненными к собственным, или устойчивыми пассивами.

Заемные оборотные средства – кредиты банка, кредиторская задолженность и прочие пассивы.

Эффективная работа предприятия – это достижение максимальных результатов при минимальных затратах. Минимизация затрат – это, в первую очередь, оптимизация структуры источников формирования оборотных средств предприятия, т.е. разумное сочетание собственных и кредитных ресурсов. Эффективность работы предприятия во многом зависит от комплектности производственных запасов, соотношений между отдельными элементами.

Важнейшими показателями использования оборотных средств на предприятии являются коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота [1].

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, показывающий сколько оборотов совершили оборотные средства за рассматриваемый период, определяется по формуле (1):

$$k_{об} = \frac{N_{рп}}{\Phi_{ос}}, \quad (1)$$

где $N_{рп}$ – объем реализуемой продукции за рассматриваемый период в оптовых ценах, руб.; $\Phi_{ос}$ – средний остаток всех оборотных средств за рассматриваемый период, руб.

Средний остаток оборотных средств определяется по формуле среднего хронологического.

Длительность одного оборота в днях, показывающая за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции, определяется по формуле (2):

$$T_{об} = \frac{\Phi_{ос} \cdot Д}{N_{рп}}. \quad (2)$$

Ускорение оборачиваемости оборотных средств ведет к высвобождению оборотных средств предприятия из оборота. Напротив, замедление оборачиваемости приводит к увеличению потребности предприятия в оборотных средствах.

Абсолютное высвобождение оборотных средств это важнейший показатель эффективного использования оборотных средств. Он определяется по формуле (3):

$$\Delta\Phi_{ос}^{a\delta c} = \Phi_{ос}^0 - \Phi_{ос}^1, \quad (3)$$

где $\Phi_{ос}^0, \Phi_{ос}^1$ – средний остаток оборотных средств в базовом и сравниваемом периодах соответственно, руб.

Относительное высвобождение оборотных средств происходит в случае ускорения (замедления) оборачиваемости. Рассчитывается по формуле (4):

$$\Delta\Phi_{\text{ос}}^{\text{отн}} = \frac{N_{\text{рпн}}}{D} (T_{\text{ос}}^0 - T_{\text{ос}}^1), \quad (4)$$

где $N_{\text{рпн}}$ – объем реализации продукции в сравниваемом периоде в оптовых ценах, руб.; $T_{\text{ос}}^0$, $T_{\text{ос}}^1$ – длительность одного оборота в днях в базовом и сравниваемом периодах, дн.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств может быть достигнуто за счет использования следующих факторов:

- оптимизация производственных запасов;
- опережающий темп роста объемов продаж по сравнению с темпом роста оборотных средств;
- увеличение объема производства и реализации продукции при неизменном уровне оборотных средств;
- совершенствование системы снабжения и сбыта;
- снижение материалоемкости и энергоемкости продукции;
- повышение качества продукции и ее конкурентоспособности;
- сокращение длительности производственного цикла.

Критерием оценки эффективности управления оборотными средствами служит фактор времени. Чем дольше оборотные средства пребывают в одной и той же форме, тем при прочих равных условиях ниже эффективность их использования, и наоборот. Оборачиваемость оборотных средств характеризует интенсивность их использования [5].

Особенно велика роль показателя оборачиваемости для отраслей сферы обращения, в том числе торговли, общественного питания, бытового обслуживания, посреднической деятельности, банковского бизнеса.

Оборачиваемость в днях позволяет судить о том, в течение какого времени оборотные средства проходят все стадии кругооборота в данном предприятии. Чем выше оборачиваемость в днях, тем меньше денежных средств необходимо предприятию, тем экономнее используются финансовые ресурсы. При очень высокой оборачиваемости возникает риск неплатежей и сбоев. Оборачиваемость измеряется также числом оборотов, совершаемых оборотными средствами за определенный промежуток времени.

Эффективность управления оборотными средствами предприятия оказывает большое влияние на результаты его финансово-экономической деятельности [6].

С одной стороны, необходимо более рационально использовать имеющиеся оборотные средства (оптимизация производственных запасов, сокращение незавершенного производства, совершенствование форм расчета).

С другой стороны, в настоящее время предприятия имеют возможность выбирать разные варианты списания затрат на себестоимость.

Например, в зависимости от конъюнктуры спроса и прогнозирования объемов продаж, предприятия могут быть заинтересованы в интенсивном списании затрат либо в их более равномерном распределении в течение какого-либо периода. Для этого важно выбрать из перечня вариантов, тот который будет отвечать поставленным целям. Необходимо проследить, какое влияние окажут принятые решения на себестоимость, размеры прибыли и налогов. Значительная часть указанных альтернативных возможностей относится к сфере управления оборотными средствами предприятия.

Литература

1. *Баканов М.И.* Теория экономического анализа / Под ред. М.И. Баканова – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика. – 2006. – 536 с.
2. *Банк В.Р.* Финансовый анализ / В. Р. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина. – М.: ТК Велби, Проспект. – 2007. – 344 с.
3. *Кейлер В.А.* Экономика предприятия. / В.А. Кейлер – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, Сибирское соглашение. – 2005.– 132 с.
4. *Шеремет А.Д.* Финансы предприятий./ Р.С. Сайфулин. – М., 2007. – 458 с.

5. Земитан Г. Методы прогнозирования финансового состояния предприятия / Г. Земитан // Финансы и кредит. – 2007. – № 3. – С. 13 – 16.

6. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е. С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2006. – 658 с.

УДК 658.155

УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В НЕБЛАГОПРИЯТНЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

А.В. Жирнова, В.Ф. Шуршев

Астраханский государственный технический университет, Астрахань

В предлагаемой статье рассматривается сущность управления прибылью на телекоммуникационном предприятии в неблагоприятных рыночных условиях. Рассмотрена дифференциация затрат с использованием методов наименьших квадратов. На основе проведенного исследования на примере АФ ОАО «Ростелеком», предоставляющего телекоммуникационные услуги населению и предприятиям Астраханской области, были определены «точка безубыточности» деятельности предприятия и «запас прочности предприятия» при неблагоприятных рыночных условиях.

Ключевые слова: управление прибылью, система учета затрат, точка безубыточности, запас прочности предприятия.

The essence of income management at the telecommunication enterprise during adverse market conditions is described in the article. The expenses differentiation together with the smallest square-root methods was expressed. On the bases of the conducted research by the example of the public corporation «Rostelecom», that gives telecommunication services to the population and enterprises of Astrakhanskiy Region, «make-out point» of the enterprise activity and «margin of enterprise safety» during adverse market conditions were determined.

Key words: income management, expenses accounting system, make-out point, margin of enterprise safety.

Формирование и управление прибылью является основой предпринимательской деятельности. Масса полученной прибыли является характеристикой эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. Прибыль, важнейшая экономическая категория, получила новое содержание в условиях современного экономического развития страны, формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования. Являясь главной движущей силой рыночной экономики, она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятия.

Прибыль является составным элементом рыночных отношений, занимающим видное место в создании рынка средств производства, предметов народного потребления, ценных бумаг. Она призвана сыграть важную роль в ликвидации бюджетного дефицита, стабилизации хозяйства, преодолении кризисных явлений. Прибыль – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников.

Прибыль, как правило, выступает важнейшим условием конкурентноспособности и жизнестойкости промышленного предприятия. Поэтому для подавляющего большинства предприятий основной задачей является сохранение прибыли (в краткосрочном периоде) и поддержание потенциала прибыльности (в долгосрочном периоде).

Оптимизация прибыли предприятия, работающего в условиях рыночной экономики, требует постоянного обеспечения оперативной информацией как внешнего характера: состояние рынка, спрос на продукцию, цены, так и внутреннего характера – затраты на производство, себестоимость, ликвидность, устойчивость и др. Прибыль любого предприятия непосредственно зависит от уровня затрат и эффективности их использования, в свою очередь прибыль это конечная цель управления предприятием, поэтому затраты могут служить критерием эффективности управления предприятием.

Система учета затрат на предприятии, особенно в условиях рынка, – это центральное звено всей системы управления предприятием, так как здесь концентрируется информация о фактических издержках, а значит создаются основы для объективной оценки возможной прибыли.

В рамках данного исследования с целью оптимизации управления прибылью выбрано одно из крупнейших телекоммуникационных предприятий Астраханской области АФ ОАО «Ростелеком». Прибыль от основной деятельности АФ ОАО «Ростелеком» представляет собой совокупный объем прибыли от реализации телекоммуникационных услуг населению и предприятиям Астраханской области.

Для разработки эффективных механизмов управления прибылью предприятия необходимо провести классификацию общих затрат на постоянные и переменные. В АФ ОАО «Ростелеком» в 2011 г. общие расходы предприятия по обычным видам деятельности составили 16313 млн. руб.

Как известно, линия общих затрат определяется уравнением первой степени [1]:

$$Y = a \cdot x + b, \quad (1)$$

где Y – общие издержки, b – уровень постоянных издержек, a – ставка переменных затрат, X – объем производства, физических единиц.

Исходные данные для классификации затрат представлены в табл. 1.

Таблица 1

Данные для проведения классификации затрат на постоянные и переменные

Месяц	Объем производства, тыс. руб., X	Общие затраты на производство, тыс. руб., Y	Промежуточный расчет	
			X·Y	X ²
Январь	1621,3	705,8	1144314	2628614
Февраль	1751,3	746,9	1308046	3067052
Март	1811,5	1702,3	3083716	3281532
Апрель	2001,2	1901,5	3805282	4004801
Май	2026,4	16782,6	4068201	4106297
Июнь	2021,3	2090,1	4224719	4085654
Июль	1645,3	1069,8	1760570	2708328
Август	1622,5	1160,8	1883398	2632506
Сентябрь	1802,2	895,2	1613329	3247925
Октябрь	1921,1	1990,4	3823757	3690625
Ноябрь	1821,3	1426,5	2598084	3317134
Декабрь	1810,2	1085,7	1965334	3276824
Итого	21856	16782,6	30606471	40047292
Итого в среднем за месяц	1821,3	1398,6	4708688	6161122

В аналитической форме общие затраты предприятия на производство телекоммуникационных услуг можно представить следующим образом:

- по методу максимальной и минимальной точки;
- по статистическому методу;
- по методу наименьших квадратов.

Дифференциация затрат методом наименьших квадратов является наиболее точной, так как в ней используются все данные о совокупных затратах и определяются коэффициенты a и b линейной зависимости (формула 1) [1].

Поэтому для классификации общих затрат был выбран метод наименьших квадратов как наиболее точный.

Метод наименьших квадратов используется для нахождения таких a и b , чтобы полученные из уравнения регрессии значения зависимой переменной Y подходили как можно ближе к ее наблюдаемым значениям [2]. Пусть ошибка:

$$u = Y - \hat{Y}, \quad (2)$$

где Y – наблюдаемая величина; $\hat{Y} = a \cdot x + b$ – ожидаемая величина.

Метод наименьших квадратов позволяет минимизировать сумму квадратов отклонений наблюдаемой величины от ожидаемой, т.е.:

$$\Sigma u^2 = \Sigma (Y - \hat{Y})^2 \rightarrow \min. \quad (3)$$

Из основного уравнения (3) и множества наблюдений n могут быть получены уравнения регрессии:

$$\Sigma XY = a\Sigma X^2 + b\Sigma X. \quad (4)$$

$$\Sigma Y = n \cdot b + a\Sigma X. \quad (5)$$

Ставка переменных затрат a равна:

$$a = \frac{\Sigma (X - \bar{X})(Y - \hat{Y})}{\Sigma (X - \bar{X})^2}. \quad (6)$$

В результате расчетов было получено следующее значения коэффициента a линейной регрессии $a = 2,96$. Таким образом, ставка переменных затрат равна 2,96.

Тогда коэффициент b можно рассчитать следующим образом:

$$b = Y - a \cdot x, \quad (7)$$

где $a \cdot x$ – переменные затраты в расчете на среднемесячный объем производства телекоммуникационных услуг.

Тогда переменные затраты в расчете на среднемесячный объем производства телекоммуникационных услуг составят $(1821,3 \text{ тыс. руб.} \cdot 2,96) = 5391,1 \text{ тыс. руб.}$

Из уравнения (7) может быть получено расчетное значение коэффициента регрессии b , которое равно 11391,5. На основании полученных расчетов были построены графики дифференцированных затрат предприятия (рис. 1).

Графики дифференциации затрат могут быть использованы для определения возможных границ маневра предприятия как в ценовой политике, так и в снижении объема телекоммуникационных услуг в процессе осуществления своей деятельности в неблагоприятных рыночных условиях (снижения спроса, усиления уровня конкуренции и т.д.). Для этого на графике изображается линия функции дохода от продаж телекоммуникационных услуг. Пересечение графиков дохода от продаж телекоммуникационных услуг и суммарных затрат показывает «точку безубыточности» (рис. 2).

Из приведенного графика видно, что для достижения «точки безубыточности» своей деятельности предприятие должно обеспечить такой объем телекоммуникационных услуг, при котором сумма дохода от продаж сравняется с общей суммой затрат. Разность между фактически достигнутой суммой прибы-

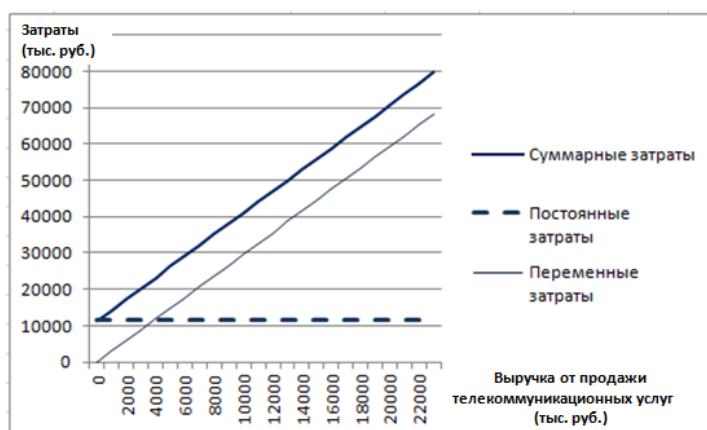


Рис. 1. Графики дифференциации затрат на постоянные и переменные

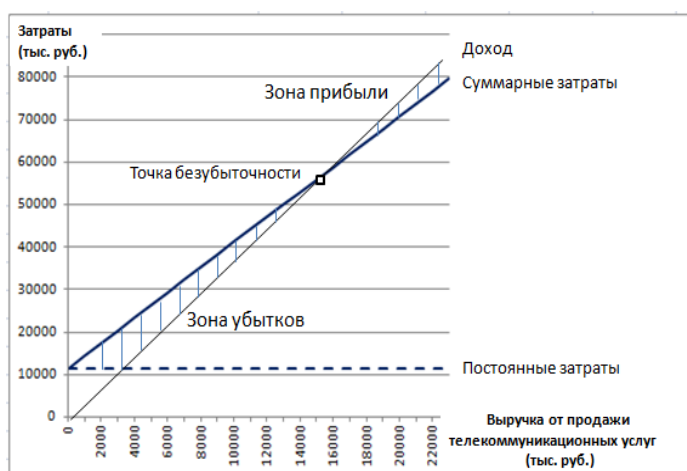


Рис. 2. График формирования точки безубыточности предприятия

ли равной 21856 тыс. руб. и точкой безубыточности (15121 тыс. руб.) показывает значение «предела безопасности», который равен 6735 тыс. руб. (рис. 3).



Рис. 3. График формирования «предела безопасности» для предприятия

Из приведенного графика видно, что «предел безопасности» предприятия характеризует тот объем телекоммуникационных услуг, который находится в пределах между точкой фактически достигнутой суммы прибыли равной 21856 тыс. руб. и точкой безубыточности (15121 тыс. руб.). Это означает размер возможного снижения объема телекоммуникационных услуг в стоимостном выражении при неблагоприятной конъюнктуре рынка, который позволяет ему осуществлять прибыльную деятельность в неблагоприятных рыночных условиях.

Литература

1. *Стойнова Е.С.* Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. – 6-е изд. – М.: Перспектива, 2007. – 656 с.
2. *Фомин Г.П.* Математические методы и модели в коммерческой деятельности: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 616 с.

УДК 336.777.6(470+571)

ОСОБЕННОСТИ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ

О.Ф. Кутепова

Курский государственный университет, Курск

В данной статье рассматривается обращение векселей в России, так как эти ценные бумаги являются неотъемлемой частью отечественной экономики. Приведены аналитические данные, которые отражают динамику вексельного рынка за последние годы. Также в статье представлен комплекс дополнительных мер по регулированию и контролю за вексельным обращением в нашей стране.

Ключевые слова: вексель, ценные бумаги, кредитные организации, регулирование вексельного рынка.

The circulation of bills in Russia being an integral part of domestic economy is considered in this article. The analytical data that reflect the dynamics of the bill market during recent years are presented. There is also the complex of additional measures on bills regulation and control in our country.

Key words: bill, securities, credit organizations, bill market regulation.

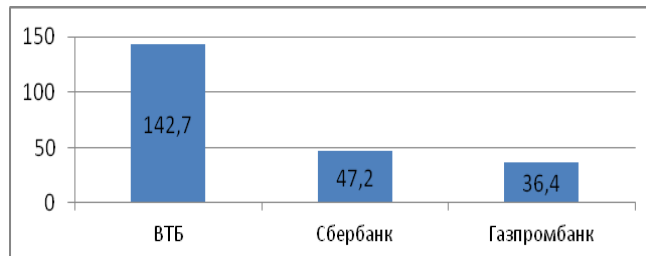
Возрождение векселей в российском торговом обороте и банковской практике в начале 90-х годов XX в. сделало эти ценные бумаги неотъемлемой частью отечественной экономики. Когда-то вексель был для российских промышленников в буквальном смысле «лекарством» от неплатежей, своего рода денежным суррогатом. Но сейчас вексельное обращение приобретает все более цивилизованный вид.

Актуальность данной темы заключается в том, что векселя в России необходимы, поскольку активизация вексельного обращения приводит: во-первых, к ускорению расчетов и оборачиваемости оборотных средств; во-вторых, уменьшается потребность в банковском кредите, соответственно снижаются процентные ставки за его использование и в результате сокращается эмиссия денег. Актуальность темы бесспорна, ведь именно применение векселей стало выходом из кризисных ситуаций для многих предприятий.

Со второго квартала 2009 г. на фоне улучшения ситуации на валютном, денежном и фондовом рынках можно было констатировать и «оживление» на вексельном рынке. Замедление темпов экономического спада, а также наблюдаемый рост и расширение интереса инвесторов давали определенные надежды участникам вексельного рынка.

Динамику вексельного рынка в целом определяли по-прежнему банковские векселя, которые занимали не менее 80–85% от общего объема векселей в обращении. С 2010 г. в целом по банковскому сектору ежемесячный прирост задолженности банков по собственным векселям не превышал 5%, за декабрь 2011 г. рост составил 16,5%. Объем выпущенных банками векселей вырос на 80 млрд. руб. по векселям в рублях и на 42 млрд. руб. по векселям в валюте. В результате на 1 января 2012 г. объем средств, привлеченных банками с помощью векселей, составил 859,5 млрд. руб.

Столь бурный рост банковского вексельного рынка в декабре обеспечили Газпромбанк, Сбербанк, ВТБ, свидетельствуют данные оборотной ведомости по счетам бухучета (форма 101). Эти банки нарастили привлечение средств с помощью векселей на 40,7 млрд., 29,9 млрд. и 22,1 млрд. руб. соответственно. Для Газпромбанка это более чем двукратное увеличение по сравнению с ноябрем, Сбербанк показал рост более чем на 60%. Прирост вексельных заимствований у ВТБ составил всего 15%, но это рост от высокой базы: объем средств, привлеченных ВТБ с помощью векселей на 1 декабря 2011 года (142,7 млрд. руб.), в три раза превосходил соответствующие показатели Сбербанка (47,2 млрд. руб.) и Газпромбанка (36,4 млрд. руб.), данные показатели отражены на рисунке.



Доля банков, лидирующих на вексельном рынке

Сумма средств, привлеченных кредитными организациями России путем выпуска векселей, на 01 июля 2010 г. составила 809 млрд. руб. За июнь объем банковских векселей, находящихся в обращении, увеличился на 2,1%, согласно данным ЦБ РФ (Бюллетень банковской статистики № 8 (207) от 9 сентября 2010 г.). По сравнению с аналогичным днем прошлого года увеличение составляет 29,2%. В указанный объем входят рублевые векселя на сумму 670,8 млрд. руб. (увеличение на 0,9% за июнь 2010 г. и на 34,2% по сравнению с аналогичным днем прошлого 2009 г.), и валютные векселя на сумму 138,2 млрд. руб. (их объем в обращении увеличился на 8,1% за июнь 2010 г. и на 9,4% по сравнению с аналогичным днем 2009 г.). Доля выпущенных банками на 01.07.2010 г. рублевых и валютных векселей в структуре привлеченных средств составляет 4,4%, в том числе рублевых 3,7%.

В структуре банковских векселей на 01.07.2010 г. преобладали бумаги со сроком до погашения от 1 года до 3 лет (42,4%), но их объем незначительно (на 0,7%) уменьшился по сравнению с 01.06.2010 г., таким образом, на 01 января 2011 г. их сумма составила 337,6 млрд. руб. или (43,1%).

На втором месте – векселя кредитных организаций со сроком до погашения от 6 месяцев до 1 года (доля 34,7%), и их объем также незначительно уменьшился на 4,6% по сравнению с 01.06.2010 г., их доля на 01.01.2011 г. составляет 30,9%.

Структура вложений кредитных организаций в векселя представлена в табл. 1.

Структура вложений кредитных организаций в векселя

	на 01.01.10 г.		на 01.01.11 г.		на 01.01.12 г.	
	млрд. руб.	в % к итогу	млрд. руб.	в % к итогу	млрд. руб.	в % к итогу
Учтённые векселя, всего	234,0	100,0	330,0	100,0	233,9	100,0
В том числе:						
– векселя федеральных органов исполнительной власти	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
– векселя органов исполнительной власти субъектов РФ и местного самоуправления	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
– векселя кредитных организаций – резидентов	180,0	76,9	272,7	82,6	199,2	85,2
– прочие векселя резидентов	51,6	22,0	53,1	16,1	32,5	13,9
– векселя органов власти иностранных государств	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
– векселя банков-нерезидентов	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
– прочие векселя нерезидентов	2,4	1,0	4,2	1,3	2,1	0,9
Справочно: Резервы на возможные потери по векселям	8,1		10,7		8,6	

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что на 1 января 2010 г. кредитными организациями учтено векселей на сумму 234,0 млрд. руб., а на 1.01.11 г. этот показатель возрос на 36,0 млрд. руб. и составил 330,0 млрд. руб. В январе 2012 г. наблюдается неблагоприятная тенденция к снижению учтённых векселей кредитными организациями и составляет 233,9 млрд. руб. Что касается «прочих векселей резидентов», к которым относятся векселя предприятий нефинансового, «реального» сектора экономики, то их на 1.01.2011 г. учтено банками на сумму 53,1 млрд. руб., это на 6% больше показателя за аналогичный период прошлого года. Векселя кредитных организаций – резидентов на 1 января 2012 г. составили 199,2 млрд. руб., данный показатель значительно ниже уровня предыдущего года.

Величина суммы учтенных векселей нефинансовых организаций вернулась на докризисный уровень, а максимум за прошедшие пять лет пришелся на июнь 2009 г. – 107,2 млрд. руб. В структуре размещенных в долговые ценные бумаги средств кредитных организаций на 1.07.2010 г. векселя составляют 8,2%.

Сумма средств, вложенная кредитными организациями России, путем выпуска векселей на 1.01.11 г. составила 330,0 млрд. руб., а на 1.01.12 г. выпущено векселей на сумму 233,9 млрд. руб. Данные показатели приведены в табл. 2.

Таблица 2

Вложение кредитных организаций в векселя

	на 01.01.11 г.	на 01.01.12 г.
Учтённые кредитной организаций векселя в рублях в портфеле кредитной организации (млрд. руб.), в том числе векселя, не оплаченные в срок	311,1 3,4	213,9 1,8
Учтённые кредитной организацией векселя в иностранной валюте (млрд. руб.), в том числе – векселя, не оплаченные в срок	18,9 0,13	19,9 0,03
ИТОГО	330,0	233,9

Из данных, представленных в табл. 2, видно, что в указанный объем входят рублевые векселя на сумму 311,1 млрд. руб., и векселя в иностранной валюте на сумму 18,9 млрд. руб. на 1 января 2011 г. В портфеле кредитной организации в январе 2012 г. учтённые векселя составляют 213,9 млрд. руб. в рублях, что на 98 млрд. руб. меньше предыдущего года, а векселя в иностранной валюте продемонстрировали небольшой рост, и их доля составила 19,9 млрд. руб.

Задолженность кредитных организаций перед ЦБ РФ по кредитам под залог векселей, прав требования по кредитным договорам или поручительства на 25.03.2011 г. составляет 2,7 млрд. руб.

В настоящее время, особенно в условиях преодоления последствий экономического кризиса, мог бы быть принят комплекс дополнительных мер по регулированию и контролю за вексельным обращением в стране. В качестве возможных первоочередных действий Банка России можно предложить:

– рассмотреть применение норматива для кредитных организаций, ограничивающего объём выпуска векселей кредитной организацией соотношением с размером капитала банка (уровень норматива может гибко меняться в зависимости от состояния экономики и составлять как 100%, так и другое значение);

– с целью усиления дистанционного банковского надзора и контроля начать разработку единой базы данных, аккумулирующей информацию о номерах всех счетов и реквизитах клиентов кредитных организаций (включая реквизиты плательщиков, суммы и назначения платежей), сопровождающей платёжные документы в системе банковских электронных счетов. Такая база данных нужна, в том числе, и для анализа реализации кредитными организациями вексельных схем и сомнительных операций, направленных на легализацию доходов, полученных преступным путём.

Целесообразно рассмотреть на правительственном уровне следующие вопросы:

1. Внедрение нормативов прямого регулирования объёма выпуска векселей всеми без исключения организациями, аналогичных ранее применявшимся к кредитным организациям.

2. Введение отчётности, аналогичной банковскому «Отчету по ценным бумагам» (форма 0409711), для всех организаций, выпускающих и учитывающих векселя.

3. Видоизменение системы информационного обмена между ведомствами по вопросам обращения ценных бумаг и, в частности, вексельного обращения и соответствующей отчётности, для чего внести коррективы в принципы межведомственного взаимодействия.

4. Проведение соответствующих разработок нормативной базы, регулирующей вексельное обращение, и инициирование их принятия как на ведомственном, так и на федеральном уровне.

5. Организация в стране действенного контроля за правомерностью формирования уставных капиталов предприятий и организаций, прежде всего тех, которые участвуют в формировании уставных капиталов кредитных организаций и финансовых компаний.

6. Усиление ответственности, в том числе уголовной, за выпуск в обращение и использование поддельных векселей.

В заключение можно отметить, что Банк России является единственной организацией, осуществляющей контроль за денежным обращением в стране. Векселя, представляя собой безусловные денежные обязательства (предметом вексельного обязательства могут быть только деньги), занимают существенную часть финансового рынка и являются важным элементом, сопровождающим денежное обращение. В связи с этим разработка и внедрение новых регулирующих норм в организации контроля за вексельным обращением могут быть инициированы Банком России.

Литература

1. *Алексеев А.М.* К вопросу о регулировании и контроле вексельного обращения / А.М. Алексеев // Деньги и кредит. – 2011. – № 3. – С. 34–36

2. АУВЕР: итоги банковской статистики вексельного обращения 2011–2012 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.auver.ru>

3. Итоги и перспективы вексельного рынка 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bishelp.ru>

4. Обзор банковского сектора РФ (интернет-версия): сентябрь 2012 г., апрель 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/

5. Российские банки резко нарастили выпуск векселей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bank.ru>

УДК 336.77:332.834(470+571)

ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СПОСОБЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

О.П. Левченко

Курский государственный университет, Курск

В статье произведен анализ развития системы ипотечного кредитования за последние 7 лет, а также с помощью регрессионного метода спрогнозированы показатели выдаваемых в год ипотечных кредитов на перспективу.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, стратегия развития рынка ипотечного жилищного кредитования.

The development of mortgage lending during last 7 years is analyzed in the article, and also with the help of the regression method the indexes of the issued mortgages in the future for a year were predicted.

Key words: mortgage lending, mortgage lending market development strategy.

Рост цен на недвижимость приводит к постоянно увеличивающемуся разрыву между ценами на жилье и доходами граждан. Приобрести жилье в собственность по договору купли-продажи без использования заемных средств для большинства граждан Российской Федерации не представляется возможным. Поэтому проблема жилья является наиболее актуальной в современном обществе. Один из способов ее решения может стать ипотечное жилищное кредитование.

Формирование жизнеспособной системы ипотеки жилья является одной из актуальных задач в России. Конституционное право граждан на достойное жилище рассматривается как важнейшая социально-политическая, экономическая и правовая проблема [2].

В рамках общих направлений жилищной политики в целях более детальной проработки вопросов развития ипотечного жилищного кредитования в 2010 г. Распоряжением Правительства Российской Федерации была разработана «Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года».

Целью создания настоящей Стратегии являются:

- формирование единых ориентиров у всех участников рынка по принципам, ожиданиям и долгосрочным перспективам развития рынка ипотечного жилищного кредитования;
- определение основных долгосрочных целей и задач государственной политики по развитию ипотечного жилищного кредитования до 2030 года;
- определение основных мер и мероприятий, направленных на развитие ипотечного жилищного кредитования на перспективу [3, раздел I].

Реализация данной Стратегии предполагает, что ипотечный жилищный кредит станет основным механизмом приобретения жилья в собственность, цены на жилье, условия ипотечного жилищного кредитования и доходы населения позволят приобретать жилье 60 процентам населения. Предусматривается, что уровень ежемесячных доходов заемщика будет превышать как минимум в 3 раза уровень ежемесячных расходов по погашению ипотечного жилищного кредита для приобретения жилья, соответствующего стандартам обеспечения жилыми помещениями.

Наиболее распространенными параметрами ипотечного кредита предусматриваются срок до 30 лет, фиксированная ставка процента на уровне индекса потребительских цен плюс 2–3 процентных пункта, первоначальный взнос не ниже 30% (в случае отсутствия ипотечного страхования) и аннуитетный порядок погашения кредита с возможностью применения гибких схем управления задолженностью. Доля кредитов с ипотечным страхованием и первоначальным взносом в размере 10% составит до 20% рынка ипотечного жилищного кредитования [3, раздел II, п. 1].

Целевые показатели развития рынка ипотечного жилищного кредитования к Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года представлены в табл. 1.

Таблица 1

Целевые показатели развития рынка ипотечного жилищного кредитования к Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года

Целевые показатели	2009 год (факт)	2012 год	2015 год	2020 год	2030 год
Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств, (%)	17	23	30	50	60
Количество выдаваемых в год ипотечных жилищных кредитов (тыс. штук)	130	490	741	868	873
Доля сделок с ипотекой на рынке жилья, (%)	12	20	26	40	50
Отношение задолженности по ипотечным жилищным кредитам к валовому внутреннему продукту, (%)	2,6	3,8	7,2	10,7	15,5
Превышение среднего уровня процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту (в рублях) над индексом потребительских цен, +/- процентных пунктов	+5,6	+3,3	+2,5	+2	+1
Средний срок ипотечного жилищного кредита в руб. (лет)	16,5	17,6	21,5	30	32

Развитие ипотечного жилищного кредитования напрямую зависит от макроэкономической конъюнктуры, динамики уровня доходов населения и их дифференциации, политических и демографических факторов, а также от региональных и местных социально-экономических условий и особенностей. Доступность ипотечного жилищного кредитования напрямую зависит от стоимости жилья, поэтому добиться повышения доступности жилья только расширением возможностей кредитования проблематично, так как увеличение спроса населения за счет развития различных финансовых механизмов без изменения других условий на рынке жилья и жилищного строительства объективно способствует росту цен на жилье [3, раздел I].

Анализируя развитие системы ипотечного кредитования за последние 7 лет можно выделить определенную тенденцию, а также с помощью регрессионного метода спрогнозировать показатели выдаваемых в год ипотечных кредитов на перспективу.

Среди факторов, влияющих на количество выдаваемых в год ипотечных кредитов целесообразно выделить такие показатели, как уровень доходов населения [5] и среднюю рыночную стоимость 1 кв. метра общей площади жилья в Российской Федерации [4].

С помощью регрессионного метода изучим зависимость количества выдаваемых ипотечных кредитов в год (ИК) от стоимости 1 кв. м. жилья на первичном рынке (СЖ) и среднедушевого денежного дохода населения (СДД) (табл. 2). Перед проведением регрессионного анализа зависимости $ИК = f(СЖ, СДД)$ проведем корреляционный анализ для выявления взаимосвязи между объясняющими переменными СЖ и СДД. Корреляционный анализ проводится путем точечной и интервальной оценки парных коэффициентов корреляции.

Таблица 2

Основные социально-экономические показатели, необходимые для построения регрессионной модели

Год	Количество выданных ипотечных кредитов, шт. (по данным ЦБ РФ)	Стоимость на первичном рынке жилья по РФ на конец периода за 1 кв. м. общей площади, руб.	Среднедушевой денежный доход населения РФ, руб./мес.
2005	67609	25394	8111,9
2006	204100	36221	10196
2007	214200	47482	12602,7
2008	349502	52504	14948
2009	130085	47715	17008
2010	301035	48144	18887,1
2011	520805	43686	20700,1

При изучении зависимости ИК = f (СЖ, СДД) матрица парных коэффициентов получилась следующей (рис. 1):

	ИК	СЖ	СДД
ИК	1		
СЖ	0,49	1	
СДД	0,73	0,68	1

Рис. 1. Матрица парных коэффициентов

Очевидно, что факторы СЖ и СДД не-коллинеарны, т.е. не находятся между собой в линейной зависимости. Коллинеарность факторов показывает коэффициент регрессии равный – 0,0,68 (считается, что две переменные явно коллинеарны, если коэффициент регрессии (r) ≥ 0,7) [1, с. 113]. Следовательно, в модель регрессии можно включить оба рассматриваемых фактора.

Для изучения зависимости между количеством выданных ипотечных кредитов, стоимостью жилья и средним душевым доходом, а также их взаимосвязи, построим регрессионную модель, которая будет иметь следующий вид:

$$Y = -0,255X_1 + 24,548X_2 - 92989877. \quad (1)$$

Коэффициент регрессии при переменной X1 показывает, что при увеличении стоимости жилья на первичном рынке за 1 кв. м. на 1 тыс. руб. количество выдаваемых кредитов уменьшится в среднем на 255 кредитов, а коэффициент X2 показывает, что при увеличении среднего душевого дохода на 1 тыс. руб. количество выдаваемых кредитов увеличится в среднем на 24548 кредитов.

Регрессионные модели могут быть использованы для прогнозирования возможных ожидаемых значений зависимых переменных, поэтому полученное линейное уравнение регрессии позволяет сделать прогноз количества выдаваемых в год ипотечных кредитов на ближайшие 3 года.

Для вычисления прогнозных оценок налоговых поступлений на основе построенной модели регрессии необходимо вначале получить прогнозные оценки зависимых переменных, которые мы определяем на основе величины его среднего абсолютного прироста (САП), рассчитываемый по формуле (2):

$$САП = (X_n - X_1) / n - 1. \quad (2)$$

В нашем случае САП для X1 будет равен:

$$(43686 - 25394) / 6 = 3048,66,$$

а для

$$X_2 - (20700,1 - 8111,9) / 6 = 2098,03.$$

Тогда прогнозный показатель СЖ будет равен сумме СЖ за 2012 г. и среднего абсолютного прироста, т.е. СЖ на 2012 г. прогнозируется в размере 46 734,66 руб.

В табл. 3 приведены прогнозные значения зависимых переменных на трехлетнюю перспективу.

Таблица 3

Прогнозные значения зависимых переменных

Год	СЖ (прогнозн.)	СДД (прогнозн.)
2012	46734,66	22798,13
2013	48486,92	24898,48
2014	48654,41	26947,77

Затем находим прогнозное значение количества выдаваемых ипотечных кредитов в год, подставляя в уравнение регрессии найденные прогнозные значения стоимости жилья и уровня дохода:

$$(2012 \text{ год}) Y_1 = -0,255 * 46734,66 + 24,548 * 22798,13 - 92989877.$$

$$(2013 \text{ год}) Y_2 = -0,255 * 48486,92 + 24,548 * 24898,48 - 92989877.$$

$$(2014 \text{ год}) Y_3 = -0,255 * 48654,41 + 24,548 * 26947,77 - 92989877.$$

Таким образом, получаем прогнозные значения количества выдаваемых ипотечных кредитов в год на ближайшие 3 года (табл. 4).

Прогнозные значения количества выдаваемых ипотечных кредитов в год

Год	Прогнозное значение ИК, шт.
2012	454741,28
2013	505853,85
2014	556117,98

Спрогнозировав количество выдаваемых в год ипотечных кредитов в целом по России на ближайшие 3 года и сопоставив эти значения с целевыми показателями, предусмотренными Стратегией развития рынка ипотечного жилищного кредитования, можно сделать вывод о том, что при сложившейся тенденции роста средней стоимости жилья и незначительном росте среднедушевого денежного дохода населения фактические показатели выдаваемых в год ипотечных кредитов с 2012 г. будут несколько ниже целевых (рис. 2).



Рис. 2. Количество выдаваемых ипотечных кредитов в год в целом по России, шт.

Для того чтобы предотвратить данную тенденцию необходимо предпринять следующие меры, способные изменить фактические показатели выдачи ипотечных кредитов в благоприятную сторону:

1) обеспечить рост реальных располагаемых денежных доходов населения в долгосрочной перспективе, который должен быть обусловлен увеличением заработной платы, доходов населения от предпринимательской деятельности, ускоренным развитием системы пенсионного и социального страхования, а также усилением социальной поддержки малообеспеченных категорий населения;

2) обеспечить условия для существенного роста объема жилищного строительства с целью увеличения предложения жилья на конкурентном рынке и снижения его стоимости;

3) обеспечение доступности жилья для всех категорий граждан:

– для малоимущих и других установленных законом отдельных категорий граждан – создание инструментов социального использования муниципального жилищного фонда, а также других инструментов, включая государственные жилищные сертификаты;

– для граждан с умеренными доходами – создание системы мер государственной поддержки;

– для граждан с доходами выше средних – поддержка развития и стабильного функционирования рынка жилья, позволяющего удовлетворять их платежеспособный спрос на жилье;

4) развитие институтов долгосрочного жилищного кредитования, совершенствование инфраструктуры рынка жилья и ипотечного жилищного кредитования, а также снижение уровня рисков и издержек на этом рынке.

Литература

1. Эконометрика. Учебник / Под ред. Елисейевой И.И. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 576 с.

2. Руденко Е.Ю. Жилые помещения как предмет ипотеки и особенности регулирования возникающих в связи с ипотекой отношений: Автореф. дис. ... канд. юр. наук. Краснодар, 2009. – 26 с.

3. Распоряжение Правительства РФ от 19.07.2010 N 1201-р «Об утверждении Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года» / СПС «Консультант Плюс»

4. Сайт Агентства по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ahml.ru/ru/agency/>

5. Сайт Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru

УДК 338.439:658.168.3

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В.С. Мельниченко

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье выявлены отраслевые особенности сельскохозяйственных предприятий, определяющие подход к их финансовому оздоровлению. Значительная часть сельскохозяйственных организаций находится в кризисном финансовом состоянии, которое усугубляется отраслевой спецификой. Низкая рентабельность реализуемой сельскохозяйственной продукции, конкуренция со стороны импорта обусловили снижение обеспеченности финансовыми ресурсами сельскохозяйственных организаций.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, финансовое состояние, убытки.

Branch peculiarities of the agricultural enterprises determine the approach to their financial recovery. The significant part of the agricultural organizations is in crisis financial situation, which is increased by the branch peculiarities. The low profitability of the sold agricultural products, import products competition declined financial resources supply of the agricultural organizations.

Key words: agricultural enterprises, financial situation, losses.

Возвращение России в мировую рыночную экономическую систему не могло не отразиться на отечественных предприятиях. Большинство из них страдало отсутствием гибкости, поскольку каждое предприятие специализировалось на своих производственных функциях, а конкуренция практически не допускалась. Низкая конкурентоспособность осложнила адаптацию предприятий к рыночной экономике, российский рынок наполнился импортными товарами. В результате потери рынка отечественные товаропроизводители оказались в состоянии финансового кризиса, охватившего экономику России.

По данным Федеральной службы государственной статистики удельный вес убыточных организаций в РФ по итогам 2010 г. составил 29,9% (2003 г. – 43%), Дальневосточный Федеральный округ – 32,8% (Камчатский край – 32,3%) (табл. 1) [6].

Таблица 1

Удельный вес убыточных организаций и сумма убытка по округам

	2007		2008		2009		2010	
	Удельный вес убыточных организаций, процентов	Сумма убытка, млн. руб.	Удельный вес убыточных организаций, процентов	Сумма убытка, млн. руб.	Удельный вес убыточных организаций, процентов	Сумма убытка, млн. руб.	Удельный вес убыточных организаций, процентов	Сумма убытка, млн. руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Северо-Кавказский федеральный округ	31,2	9254	30,8	16361	32,	36503	33,	34858
Дальневосточный федеральный округ	32,1	19687	34,0	74809	329	42510	32,8	44994

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Северо-Западный федеральный округ	25,9	50526	29,3	138918	3,2	131507	30,7	131007
Уральский федеральный округ	24,6	26201	28,4	91888	4,3	126539	30,3	92693
Центральный федеральный округ	26,0	142729	29,6	896388	32,0	688695	30,2	408940
Сибирский федеральный округ	25,2	55189	28,5	159840	32,8	116431	29,4	108607
Южный федеральный округ	22,6	19679	24,9	53940	29,7	66201	29,0	64554
Приволжский федеральный округ	23,7	47428	24,7	121058	30,6	211731	28,3	136572
РФ	25,5	370693	28,3	1553201	32,0	1420117	29,9	1022225

Решение задачи восстановления платежеспособности предприятий является одной из важнейших для дальнейшего продвижения реформ в России. Нынешнее состояние финансов хозяйствующих субъектов производственного сектора не соответствует тому уровню, который необходим для ускоренного развития всей отечественной экономики.

В сегодняшней России, при недостаточной проработке форм и методов финансового оздоровления и отсутствии целостной методологии восстановления платежеспособности предприятий, положение хозяйствующих субъектов выглядит не лучшим образом, особенно в отрасли сельского хозяйства.

Агропромышленный комплекс России находится в неблагоприятных условиях для развития бизнеса в данной отрасли, соответственно характеризуется низкой инвестиционной привлекательностью: представители бизнеса вкладывают в другие отрасли, считая их более эффективными. Кроме объективной рискованности отрасли, в России ей присущи низкий технический уровень, высокие затраты на энергию, неразвитая система сбыта, что частично связано с ограниченным спросом на отечественную продовольственную продукцию.

Несмотря на ряд негативных явлений, существуют примеры успешных предприятий, а также в ближайшие годы государство гарантирует поддержку малому предпринимательству. Отрасль сельского хозяйства попадает в круг приоритетов развития области, а также представители государственной власти на федеральном уровне проявляют все больший интерес к восстановлению народного хозяйства. В настоящее время в Министерстве сельского хозяйства ведется работа по разработке новых направлений финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Значительная часть сельскохозяйственных организаций находится в кризисном финансовом состоянии, которое усугубляется отраслевой спецификой. Однако наблюдается тенденция снижения количества финансово несостоятельных сельскохозяйственных организаций. Доля убыточных сельскохозяйственных организаций в России к концу 2011 г. снизилась на 7,4% по сравнению с 2010 г. и составила 20% от общего их количества (рис. 1).

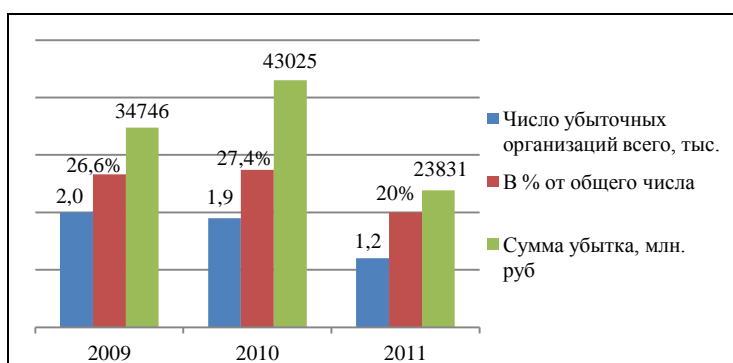


Рис. 1. Число убыточных сельскохозяйственных организаций РФ и сумма полученного убытка

Большинство сельскохозяйственных организаций не получает необходимых доходов от своей деятельности для обеспечения условий самофинансирования. Низкая рентабельность реализуемой сельскохозяйственной продукции, конкуренция со стороны импорта обусловили снижение обеспеченности финансовыми ресурсами сельскохозяйственных организаций. Кроме того, отрицательное влияние на их финансовое состояние оказали:

- диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию;
- недостаточные объемы инвестиций в сельское хозяйство;
- низкий уровень развития земельно-ипотечного кредитования, кредитной кооперации и страхования рисков;
- высокая степень износа основных фондов;
- наличие значительных размеров дебиторской и кредиторской задолженности (табл. 2).

Таблица 2

**Коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости
сельскохозяйственных организаций РФ (%)¹⁾**

	Коэффициент текущей ликвидности ²⁾	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ³⁾	Коэффициент автономии ⁴⁾
2009	167,2	-30,4	42,3
2010	166,5	-32,9	41,5
2011	184,4	-40,3	35,3

1) 2009–2010 гг. – по данным бухгалтерской отчетности (без субъектов малого предпринимательства).

2) Коэффициент текущей ликвидности – отношение фактической стоимости находящихся в наличии у организаций оборотных активов к наиболее срочным обязательствам организаций в виде краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности (рекомендуемое значение 200%).

3) Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – отношение собственных оборотных активов к фактической стоимости всех оборотных активов, находящихся в наличии у организаций (рекомендуемое значение 10%).

4) Коэффициент автономии – доля собственных средств в общей величине источников средств организаций (рекомендуемое значение 50%).

В последние годы финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций уделяется повышенное внимание в научных исследованиях, во всех регионах страны реализуется Федеральный закон N 83-ФЗ от 09 июля 2002 г. «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей», Федеральный закон от 29 декабря 2006 года N 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства».

Однако не получили должного развития теоретические и методологические основы рассматриваемой проблемы, а правовая база не содержит механизмов комплексного решения задач финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций и ограничена лишь реструктуризацией их задолженности.

Финансовое оздоровление направлено на укрепление финансового состояния сельскохозяйственных организаций и на перевод их из разряда кризисных в разряд состоятельных. Достижение поставленной цели возможно на основе совершенствования бюджетной, кредитной и амортизационной политики, развития страхования и полного использования потенциала сельскохозяйственных организаций.

Методологической основой финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций является система подходов, методов, методик и приемов его осуществления, индикативных и расчетных показателей, а также логика исследования.

Несмотря на то, что ключевые принципы финансов едины, содержание финансовых отношений во многом определяется отраслевыми особенностями и влияет на характер кругооборота капитала, формирование и использование финансовых ресурсов. Наблюдаются следующие отраслевые особенности формирования финансов сельскохозяйственных организаций:

- высокая зависимость от внешних источников финансирования, обусловленная одновременностью формирования доходных и расходных потоков денежных средств в результате неравномерности поступления выручки от продажи сельскохозяйственной продукции;
- недостаточность собственных источников финансирования в связи с иммобилизацией значительной доли финансовых ресурсов в образование сезонных производственных запасов;
- прямая зависимость формирования финансовых результатов деятельности от природно-климатических условий (рис. 2).



Рис. 2. Особенности формирования финансов с/х предприятий

Вследствие отмеченных особенностей деятельность сельскохозяйственных организаций сопровождается высокими рисками, которые влияют на формирование финансов и объективно обуславливают активное участие государства в регулировании деятельности данных организаций посредством их субсидирования, изменения условий налогообложения, использования льготного кредитования, порядка и условий страхования, лизинга и др.

Наличие специфических рисков и нестабильность доходов в силу объективных причин обуславливают необходимость непрерывного процесса финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций на протяжении всего периода их функционирования.

Исследование особенностей финансов сельскохозяйственных организаций позволяет уточнить их сущность как совокупности денежных отношений по формированию, распределению и использованию финансовых ресурсов путем сочетания государственного финансового регулирования и рыночных методов хозяйствования для достижения целей расширенного воспроизводства на основе обеспечения непрерывного процесса финансового оздоровления организации. Отраслевая специфика финансов предопределяет финансовое состояние сельскохозяйственных организаций, которое играет ключевую роль в их финансовом оздоровлении. Критический анализ мнений ученых относительно понятия «финансовое состояние» показал, что еще не сформировалось окончательное представление о его сущности, которая, в частности, рассматривается:

- как характеристика размещения и использования средств и источников их формирования, но при этом не учитывается результативность деятельности организации;
- как процесс формирования и использования финансовых ресурсов, однако финансовое состояние организации не может определяться как процесс, поскольку характеризуется конкретной временной датой;
- как отражение конечных результатов деятельности организации, но в этом понятии не рассматривается ее возможность осуществлять расчеты, быть платежеспособной;
- как оценка результатов анализа абсолютных и относительных показателей финансового состояния организаций, но при этом не раскрывается содержательный аспект понятия.

Теория финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций не нашла достаточного освещения в научной литературе. Рассматриваются различные подходы к определению его сущности. Однако внимание законодательных органов власти и отечественных ученых, как правило, акцентируются на «лечении» кризиса, а не на мерах по его недопущению.

Финансовое оздоровление организаций должно рассматриваться гораздо шире - с целью достижения не только роста платежеспособности, но и других характеристик финансового состояния как платежеспособных, так и неплатежеспособных.

При всей значимости и необходимости максимального учета специфики финансов сельскохозяйственных организаций, воздействия на них внешней среды, совершенствования правового регулирования ряд мер финансового оздоровления должен приниматься в рамках самих организаций в процессе формирования распределения и использования финансовых ресурсов.

Банкротство производителей связано с воздействием факторов внешних и внутренних. К первым относят факторы, воздействие которых производители не в состоянии изменить, напри-

мер политику государства, конъюнктуру рынка и др.; ко вторым – факторы, которые связаны с непосредственной деятельностью самих товаропроизводителей – организация производства, маркетинг и так далее.

В мировой практике считается нормальным, когда 8–10% банкротств в сельском хозяйстве связано с воздействием внешних факторов, а 90% и более – внутренних. В России тенденция противоположная. Следует также учесть, что, как показывает мировой опыт, предельно допустимый уровень банкротств, даже в период кризиса с характерным массовым разорением сельскохозяйственных производителей, не должен превышать 10–12%. Иначе происходит снижение объемов производства, на восстановление которых у общества просто не хватает сил и средств.

Внутренние причины банкротств сельскохозяйственных предприятий условно можно выделить в следующие группы:

– отсутствие маркетинговой стратегии на рынке, слабая адаптация процессов производства и реализации произведенной продукции к требованиям конъюнктуры рынка. До 90% руководителей хозяйств чисто психологически вопросы технологии производства ставят выше организационно-экономических. В условиях рынка это недопустимо, так как важно не только произвести продукцию, но и продать ее с выгодой для себя. Отсюда возникает необходимость создания маркетинговых служб в хозяйствах и маркетинговых центров на районных и областных уровнях управления;

– износ материально-технических ресурсов и невыполнение технологических операций. Учитывая сложное финансовое положение большинства хозяйств, для предотвращения их потенциального банкротства санационные мероприятия правительства должны включать развитие лизинга и материально-техническое обеспечение фьючерсных контрактов правительства под государственные закупки сельскохозяйственного сырья и продовольствия;

– слабая организация производства, падение технологической дисциплины характерны для 75% хозяйств-банкротов. Выход здесь один – менять собственников с возможной продажей ресурсов более крупным и рентабельным предприятиям, способным наиболее эффективно их использовать.

– невозможность диверсификации производства. Опыт наиболее рентабельных хозяйств показывает, что, как правило, это крупные высокотоварные предприятия с замкнутым технологическим циклом. Кроме производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, у них налажено производство товаров народного потребления и оказание услуг населению.

При разработке адаптационно-антикризисных мер для предприятий аграрного сектора экономики необходимо учитывать все многообразие внутрихозяйственных путей и способов предотвращения банкротства (рис. 3).

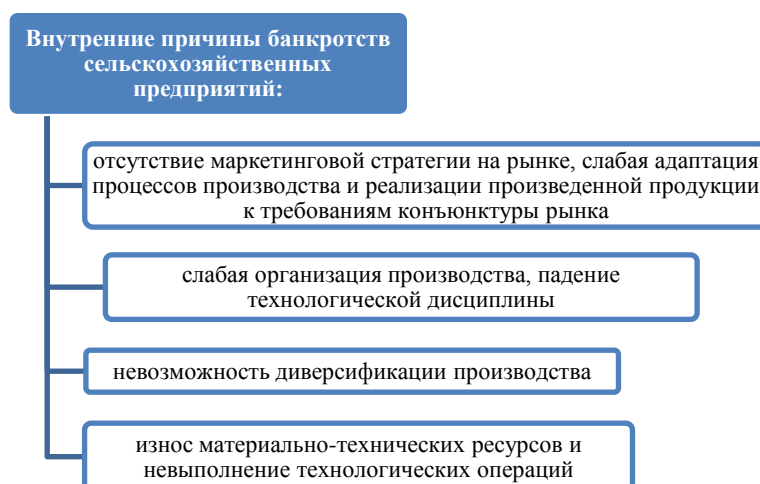


Рис. 3. Причины банкротств сельскохозяйственных предприятий

Литература

1. Бобылева А.З. Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2007. – 256 с.
2. Гизатуллин М.И. Как избежать банкротства. Рецепты финансового оздоровления предприятия – М.: ЗАО «ГроссМедиа Ферлаг», 2008. – 304 с.

3. Управление агропромышленным комплексом: Учеб. пособие. Серия «Экономика и управление» / Под ред. В.В. Кузнецова. – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д.: Издательский центр «МарТ», 2007. – 416 с.

4. Крупные сельскохозяйственные предприятия – основа агроэкономики / Горбунов С., Бутырин В. // АПК: экономика, управление. – 2007. – № 3. – С. 55–58.

5. Экономика сельского хозяйства / Под ред. И.А.Минакова. – М.: КолосС, 2007. – 328 с.

6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

УДК 658.168.3

СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ОЗДОРОВЛЕНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

А.В. Молотова

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

Одной из самых важных задач, стоящих перед российскими предприятиями в условиях мирового экономического кризиса, является их финансовое оздоровление. В статье рассмотрена проблема многофакторной оценки причин, приводящих к финансовому кризису предприятия, даны предложения по совершенствованию инструментария оперативного управления финансовым оздоровлением предприятия. Выявлена специфика управления финансовым оздоровлением предприятия в условиях мирового финансового кризиса.

Ключевые слова: кризис, финансовое положение, цена, себестоимость, прибыль.

One of the most important problems for the Russian enterprises in the world economic crisis conditions is their financial recovery. The problem of a multifactorial estimation of the reasons leading to the enterprise financial crisis is examined in the article. The offers to improve methods of the enterprise financial recovery management were given. The peculiarity of enterprise financial recovery management during world financial crisis was determined.

Key words: crisis, financial situation, price, cost price, profit.

Предприятие, находящееся в кризисном состоянии, сталкивается с тремя основными проблемами:

1. Дефицитом денежных средств и низкой платежеспособностью. В результате у предприятия возникает задолженность перед бюджетом, персоналом, кредиторами, постоянно растут внешние заимствования. Основными показателями оценки платежеспособности являются коэффициенты ликвидности;

2. Недостаточным удовлетворением интересом собственников, что проявляется в снижении рентабельности собственного капитала предприятия. О снижающейся отдаче на вложенный в предприятие капитал свидетельствует падение значений показателей рентабельности;

3. Снижением финансовой независимости предприятия, которая проявляется в трудностях с погашением будущих обязательств предприятия из-за роста его финансовой зависимости от кредиторов.

Совокупность факторов, которые способны привести предприятие к финансовому кризису, можно разделить на 2 основные группы: внешние по отношению к нему (на эти факторы оно не в состоянии влиять); внутренние (они возникают в результате деятельности самого предприятия). В их основе, как правило, лежат просчеты в анализе рынка, производства, эффективности капитальных вложений, кадровой политике (рис. 1).

Для нейтрализации влияния нежелательных воздействий указанных внешних и внутренних факторов необходимо осуществлять оценку финансового состояния предприятия. Основой различных методик данной оценки является в настоящее время определение большого числа часто

не связанных между собой показателей. Различия между методиками сводятся к особенностям расчета того или иного показателя [1]. Без учета основных закономерностей экономики предприятия набор разнонаправленных показателей превращается в бесполезную информацию. В то же время анализ на основе взаимосвязей позволяет успешно проводить качественную диагностику финансового состояния предприятия и принимать обоснованные управленческие решения по финансовому оздоровлению предприятия. Например, если проблем с реализацией продукции у предприятия нет, а его финансовое положение ухудшается, то необходимо проанализировать состояние оборотных средств. Если они малы, то указанная тенденция связана с большой длительностью производственного цикла. Таким звеном может быть, например, длительность оплаты отпущенных товаров. Тогда причины ухудшения финансового положения предприятия связаны, скорее всего, с его ценовой политикой. Следовательно, необходимо корректировать условия договоров на продажу создаваемой им продукции.

Высокие цены на продукцию могут быть следствием роста издержек производства. Тогда необходимо проанализировать динамику изменения затрат на производство продукции и причины роста издержек. При достаточно высокой оборачиваемости средств финансовые проблемы предприятия могут быть следствием низкой рентабельности производимых товаров (оказываемых услуг). Если объем продаж продукции предприятия уменьшается, то возникают трудности с ее реализацией. В такой ситуации предприятию необходимо уточнить объемы запасов готовой нереализованной продукции, ее потребительские свойства, а также ценовую политику и систему реализации товара.

Проблемы с платежеспособностью, финансовой независимостью, рентабельностью возникают у предприятия и в том случае, когда оно зарабатывает недостаточно средств либо нерационально распоряжается результатами своей деятельности. При ограниченном спросе на продукцию предприятия необходимо осваивать выпуск новых видов продукции или сокращать производственные фонды. Первый вариант позволит увеличить объемы реализации, но при этом потребуются вложение дополнительных средств. Сокращение производственных фондов может увеличить прибыль за счет снижения постоянных затрат.



Рис. 1. Основные внутренние факторы ухудшения финансового состояния российских предприятий в условиях экономического кризиса

Когда реализация продукции предприятия организована хорошо, а его прибыль невысока, то причиной этого могут быть большие затраты на сырье и полуфабрикаты. В этом случае необходимо искать поставщиков, предлагающих приемлемые для предприятия цены. Причиной высоких затрат может быть и собственная деятельность предприятия, например высокие затраты на освещение, отопление и другие нужды. Иногда для снижения указанных затрат требуется сократить мало загруженные производственные фонды предприятия, ибо они требуют слишком больших затрат на обслуживание и ремонт.

Прибыль предприятия и после уплаты налогов остается в его распоряжении в полном объеме, так как часть ее уходит на погашение штрафов и пеней. Поэтому сокращение непроизводственных расходов может быть источником средств для финансового оздоровления предприятия. Большой объем незавершенного производства, запасов и готовой продукции свидетельствуют о том, что производственные планы предприятия формируются без обоснования объемов продаж. Приведение в соответствие планов производства продукции и планов ее реализации также способствует финансовому оздоровлению предприятия.

Учет рассмотренных, а также многих других закономерностей экономики предприятия позволяет повысить эффективность финансового оздоровления предприятия, которое считают важнейшим элементом антикризисного управления. Управление финансовым оздоровлением предприятия представляет собой воздействие на его деятельность, направленное на недопущение кризиса, а в случае его возникновения локализацию возможных последствий и стабилизацию его текущего финансового состояния. Оно должно быть направлено на достижение целей: определение текущих задач; целесообразное использование всех ресурсов предприятия; минимизация связывания оборотных средств; создания условий для развития предприятия [2].

Основой оперативного управления финансовым оздоровлением предприятия является выработка и осуществление управляющих воздействий, регулирующих его финансовую деятельность. Вследствие ограниченного объема имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов постоянно возникает необходимость из оперативного перераспределения на важнейшие направления его деятельности. Критерием перераспределения ресурсов выступает целесообразность их использования.

В процессе оперативного управления закупками в первую очередь должны быть решены задачи обеспечения предприятия материалами, оборудованием, инструментом, то есть всем необходимым для производства продукции. При этом также надо учитывать затраты на поддержание в функциональном состоянии административных зданий, цехов и обеспечение всем необходимым процесса функционирования управленческого аппарата. Управление закупками на кризисном предприятии должно обеспечить сокращение запасов используемых ресурсов и увеличение отдачи от них. Поэтому при осуществлении оперативного управления закупками необходимо анализировать, где, когда и в каких объемах расходуются ресурсы кризисного предприятия; прогнозировать потребность в ресурсах; обеспечивать максимально высокий уровень отдачи от их использования.

Оперативное управление дебиторской задолженностью заключается в управлении долгами потребителей продукции предприятия. Для увеличения притока денежных средств предприятию необходимо оптимизировать его договорные отношения с контрагентами, используя предоплату, частичную предоплату (она сочетает предоплату и продажу товаров в кредит), передачу на реализацию, выставление промежуточного счета при долгосрочных контрактах, банковскую гарантию и применение гибких цен. Для оперативного управления финансовыми вложениями предприятия целесообразно сформировать один или несколько инвестиционных портфелей [3]. Обычно используются два основных способа организации управления инвестиционным портфелем кризисного предприятия. Первый – самостоятельные выполнения предприятием всех функций управления портфелем. Второй – передача большей части функций по управлению им другому юридическому лицу в форме траста. Инвестиционная активность предприятия определяется, прежде всего, объемами средств, которые оно может разместить.

На возможность финансового оздоровления предприятия влияют следующие основные факторы:

- организация производства;
- издержки производства продукции;
- производительность труда;
- эффективность использования ресурсов;
- специализация производства;
- организационная структура управления;
- механизм управления;
- кадры.

Можно выделить 4 основных элемента системы оперативного управления финансовым оздоровлением предприятия (рис. 2).

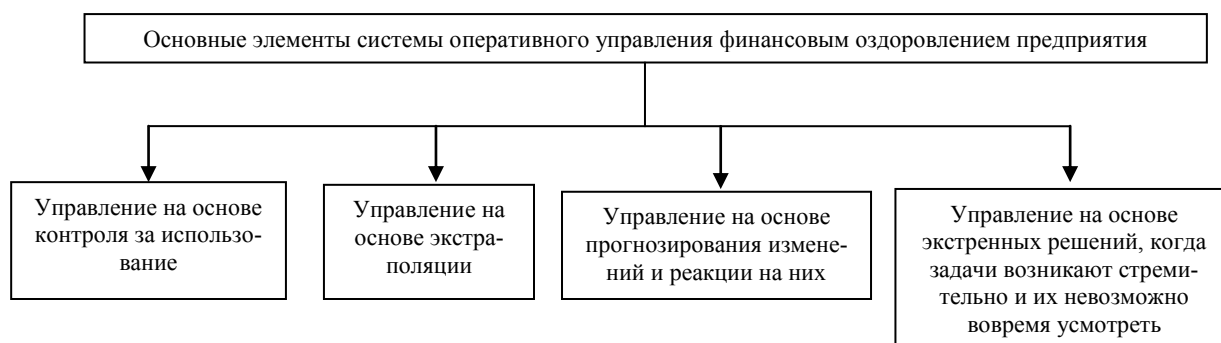


Рис. 2. Основные элементы системы оперативного управления финансовым оздоровлением предприятия

На основе мероприятий оперативного управления финансовым оздоровлением предприятия должна разрабатываться комплексная программа антикризисного управления, включающая мероприятия по внесудебному финансовому оздоровлению предприятия для вывода его из кризиса. Основные мероприятия указанной программы призваны не только стабилизировать финансовое состояние предприятия, но и повысить эффективность его деятельности.

Как правило, предприятие пытается диверсифицировать финансовые источники, используя всевозможные варианты привлечения средств. Поэтому у предприятия формируется кредитный портфель, который представляет собой совокупность средств, привлеченных на финансовом рынке. В качестве кредитов предприятию должны рассматриваться все заемные средства – как полученные в кредитных организациях, так и в виде отсрочек по платежам в бюджет и внебюджетные фонды, авансов поставщиков, даже если они выдаются на длительный срок и без процентов за их использование. Для анализа кредитного портфеля кризисного предприятия можно использовать несколько количественных показателей: сумму кредита; количество дней до погашения кредита; ставку штрафа за просрочку погашения кредита [4]. С помощью показателей, используемых при анализе кредитного портфеля, можно определить коэффициент важности долга (**Кважн**) – интегральный показатель, рассчитываемый по значениям характеристик составляющих кредитного портфеля. Использование Кважн позволяет расставить все кредиты по степени важности и контролировать их погашение. Коэффициент важности i -го долга ($Кважн_i$) можно рассчитать с использованием мультипликативной модели по формуле (1):

$$Кважн_i = A_i * X_i, \quad (1)$$

где A_i – вектор строка, состоящий из весов соответствующих значений показателей i -го кредита, X_i – вектор-столбец, состоящий из значений соответствующих показателей i -го кредита.

Вес показателей рассчитывается в зависимости от того, какому из них придается большее значение и как влияет этот показатель на важность долга. Если влияние прямо пропорционально, то вес больше единицы, если влияние обратно пропорционально – меньше единицы.

При оценке финансового состояния предприятия необходимо сделать вывод о его финансовой состоятельности либо несостоятельности. Для этих целей необходимо использовать показатель «качество финансового состояния» в момент анализа. Определение качества финансового состояния предприятия может осуществляться по критериям, приведенным в таблице.

Таблица

Критерии оценки качества финансового состояния предприятия

Критерий (условие)	Финансовое состояние
График платежей по долгам предприятия выполняется	Состоятельное предприятие
Более половины долгов предприятия просрочено до двух месяцев от договорного срока	Предкризисное предприятие
Более трех четвертей долгов предприятия просрочено до двух месяцев от договорного срока	Кризисное предприятие
Хотя бы один долг предприятия просрочен более чем на три месяца	Несостоятельное предприятие

Если будут выявлены признаки несостоятельности, то необходимо применять антикризисные меры. Процесс вывода предприятия из кризиса представляет собой совокупность мероприятий финансового оздоровления, обеспечивающих постепенное улучшение качества финансового

состояния предприятия и перевод его из разряда кризисных в категорию состоятельных. Это достигается в ходе реализации процесса финансового оздоровления предприятия, который состоит из нескольких этапов:

- анализа финансового состояния предприятия (выявления причин кризиса);
- финансовой стабилизации кризисного предприятия (ужесточение финансовой политики предприятия);
- анализа возможностей финансового оздоровления;
- разработка программ финансового оздоровления предприятия;
- вывода предприятия из кризисного состояния (улучшение его финансового состояния и доведения предприятия до состоятельности) [5].

Выход предприятия из финансового кризиса заключается в первую очередь в устранении причин, способствующих его возникновению. Планирование этого процесса можно разделить на 2 основные стадии: разработка антикризисной стратегии деятельности предприятия (антикризисное стратегическое планирование) и определение тактики реализации выбранной стратегии (оперативное планирование). Стратегическое планирование финансового оздоровления предприятия позволяет уменьшить влияние факторов неопределенности и изменчивости внешней среды функционирования предприятия. Оно концентрирует усилия предприятия на главных задачах выхода из финансового кризиса с меньшими потерями [6].

Оперативные мероприятия, обеспечивающие выход предприятия из финансового кризиса подразделяются на защитные (сокращение расходов, закрытие подразделений, уменьшение объемов производства и сбыта, сокращение персонала) и наступательные (активные маркетинговые исследования, повышение цены на продукцию, модернизация производства, совершенствования управления). Сущность оперативных мероприятий по выходу предприятия из финансового кризиса состоит в уменьшении текущих убытков, использовании внутренних резервов и получении необходимых кредитов.

Оперативное планирование финансового оздоровления предприятия должно осуществляться в рамках выбранной антикризисной стратегии. С помощью оперативных планов финансового оздоровления должны быть распределены ресурсы предприятия для достижения стоящих перед ним стратегических целей.

Реализация оперативных мероприятий финансового оздоровления, несвязанных со стратегическими целями, может привести к краткосрочному улучшению финансового положения предприятия, но не устранит причины кризисных явлений.

Стратегическое планирование финансового оздоровления начинается с определения долгосрочных целей деятельности предприятия. Следующим этапом стратегического планирования является анализ внешних и внутренних причин ухудшения финансового положения предприятия. Выбор стратегии финансового оздоровления зависит от комплексности анализа финансового состояния предприятия. На этом этапе необходимо исследовать внешнюю и внутреннюю среду деятельности предприятия и оценить его реальное финансовое положение [7]. На следующем этапе стратегического планирования финансового оздоровления надо провести анализ долгосрочных целей деятельности предприятия и выявить стратегические альтернативы выхода предприятия из финансового кризиса. В результате их анализа определяется одна из альтернативных стратегий выхода предприятия из финансового кризиса. Анализ возможностей данного выхода связан с прогнозом его финансового состояния.

Определения перспектив улучшения финансового состояния предприятия должно осуществляться с учетом вариантов его дальнейшей работы: сохранение сложившихся тенденций развития внутренней среды предприятия; незначительных корректировок финансовой политики предприятия без использования значительных внешних источников финансирования; вероятных изменений внешней среды; реализация инвестиционных проектов различной направленности. Прогноз на основе учета сложившихся тенденций внутренней среды предприятия может быть краткосрочным и среднесрочным. Он должен показать опасности сложившихся тенденций в деятельности предприятия. Прогноз внешней среды предприятия должен определить: динамику макроэкономических параметров, влияющих на него; планируемые меры правительства в области налогообложения; прогнозируемую стратегию конкурентов [8].

Анализ методик прогнозирования финансового состояния предприятия свидетельствуют, что подавляющее большинство из них позволяет определить лишь текущее финансовое состояние предприятия и в лучшем случае – вероятность его выхода из кризиса. Вместе с тем при реше-

нии данной задачи необходимо с учетом внешних тенденций и потенциала развития предприятия определить возможность его финансового оздоровления за счет использования имеющихся ресурсов. Для этого требуется оценить ожидаемую эффективность активов по сложившейся динамике балансовых статей актива и пассива на основе экспертных оценок, а так же определить потенциал развития предприятия и динамику рыночной цены его акций на основе сравнения ожидаемой эффективности активов с ожидаемой стоимостью пассивов. Если финансовое оздоровление предприятия при решении указанных задач невозможно, то необходимо разработать стратегию оздоровления, включающую частичное или полное перепрофилирование производства.

Для реализации указанной стратегии следует разработать бизнес-планы финансового оздоровления предприятия с учетом затрат на их осуществление. Цель их формирования – определение основных направлений финансовой деятельности предприятия в оценке ее ожидаемой эффективности. Бизнес-планы финансового оздоровления служат ориентирами при выборе объектов инвестирования и основой для разработки различных плановых документов: производственных планов, графиков.

Литература

1. *Крыжановский В.Г.* Антикризисное управление: Учеб. пособие для техн. вузов / В.Г. Крыжановский, В.И. Лапенков, В.И. Лютер. – М.: Приор, 2002.
2. *Батьковский М.А.* Финансовое оздоровление и развитие предприятия / М.А. Батьковский, С.Ю. Балычев, Ю.Е. Хрусталева – М.: Гипростроймост, 2003.
3. *Грачев А.В.* Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия / А.В. Грачев. – М.: Финпресс, 2004.
4. *Мингалиев К.Н.* Финансовый менеджмент: Электронный учебник / К.Н. Мингалиев. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2005.
5. *Ковалев В.В.* Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб., доп. / – Ковалев В.В. – М.: ТК «Велби», Проспект, 2008.
6. *Божков В.П.* Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология / В.П. Божков, И.В. Булава, К.Н. Мингалиев. – М.: МЭСИ, 2009.
7. *Мингалиев К.Н.* Внутренние механизмы финансового оздоровления предприятия, используемые с целью активизации его инновационной деятельности // Инновационное развитие экономики России: Материалы междунар. науч. конф. / К.Н. Мингалиев, А.В. Гарин, А.А. Вдовцов – М.: МЭСИ, 2008.
8. *Батьковский М.А.* Экономико-математический инструментарий финансового оздоровления российских предприятий в условиях глобализации и мирового финансового кризиса / М.А. Батьковский, И.В. Булава, К.Н. Мингалиев. – М.: МЭСИ, 2009.

УДК 658

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ДИАГНОСТИКИ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Э.И. Сафиуллина

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

Рассмотрены причины кризисного состояния предприятия. Исследованы основные модели диагностики кризисного состояния предприятия и направления разработки программы антикризисного управления.

Ключевые слова: кризис, финансовая система предприятия, антикризисные программы, антикризисное управление.

The reasons of the enterprise crisis state are examined. The basic models of enterprise crisis state diagnostics and the directions of the crisis-proof control program development were investigated.

Key words: crisis, enterprise financial system, crisis-proof programs, crisis-proof management.

Современная экономическая действительность часто заставляет руководителей предприятий постоянно принимать решения в условиях, кризисных ситуаций и неопределенности. В условиях финансовой и политической нестабильности коммерческая деятельность чревата различными кризисными ситуациями, результатом которых может стать несостоятельность или банкротство. Поэтому актуальность исследования антикризисного управления и регулирования на сегодняшний день очень значительна.

В условиях постоянно меняющихся факторов внешней финансовой среды и внутренних особенностей осуществления деятельности велика вероятность периодического кризиса предприятия, который может приобретать различные формы [1]:

- локальное повреждение финансовой системы предприятия;
- частичное разрушение финансовой системы предприятия;
- органическое разрушение финансовой системы предприятия.

Локальное повреждение финансовой системы предприятия характеризуется невыполнением текущих задач для достижения целей финансовой стратегии развития предприятия, либо отсутствием надежной финансовой стратегии. Кризисное состояние предприятия в этом случае может быть преодолено путем проведения финансового оздоровления собственными силами, т.к. не утрачиваются функции его финансовой системы.

Частичное разрушение финансовой системы предприятия выражается в ухудшении показателей его финансово-хозяйственной деятельности, ведущем к кризису ликвидности, неспособности предприятия отвечать по своим обязательствам. При этом утрачивается одна из функций финансовой системы предприятия. Как правило, для преодоления последствий частичного разрушения системного качества недостаточны собственные ресурсы предприятия и необходимо привлечение соответствующих ресурсов извне.

Органическое разрушение подразумевает утрату предприятием всех функций его финансовой системы, что делает невозможным восстановление его деятельности в прежних параметрах.

Во всех трех случаях предприятию необходимы мероприятия по восстановлению стабильности его финансовой системы, определить которые возможно, установив причины ее утраты. Исследования, проведенные на российских предприятиях, находящихся в кризисной ситуации, обнаружили комплекс причин, из-за которых предприятие попадает в кризис (см. таблицу) [2].

Таблица

Анализ внешних факторов кризисного развития

Факторы	Проявление кризисных факторов	Возможные последствия
Состояние национальной экономики	Правительство пытается сгладить последствия ухудшения экономической политики регулированием налогов, денежной массы, ставки банковского процента	Ужесточение налогообложения; удорожание кредита, рост издержек
Политические факторы	Отношение государства к предпринимательской деятельности запретительного или ограничительного характера; нестабильность деятельности правительства и т.д.	Ухудшение инвестиционного климата, вывоз капитала из страны
Правовые факторы	Недостаточное антимонопольное регулирование; неразвитость законодательной базы	Повышение предприятиями-монополистами доходов за счет повышения цен на продукцию; спад производства; отсутствие необходимой законодательной базы; трудности выхода на внешний рынок
Социальные факторы	Традиции, жизненные ценности; менталитет административно-плановой экономики; отсутствие навыков управления финансами; невысокий уровень культуры	Низкий уровень руководства, тяга к расточительству, преступность, коррупция
Технологические факторы	Низкие расходы государства на науку и технику; низкий технический уровень	Технологический застой, низкое качество и высокая себестоимость продукции, низкий уровень производительности и конкурентоспособности предприятий
Взаимоотношения с поставщиками и покупателями	Медленный темп роста выручки; задержки поставок сырья, продукции	Рост неплатежей, снижение объема производства и качества продукции

Антикризисное управление – это такая система управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного ме-

неджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, опираясь на собственные ресурсы [3].

Особенность управленческого понимания антикризисного управления обусловливается двойственной природой кризиса, который, с одной стороны, может созидать, с другой, - разрушать, т. е. формировать предпосылки и подготавливать условия для дальнейшего развития и освобождения от прежней стратегии бизнеса. В соответствии с этим, теории, акцентирующие внимание на разрушительной функции кризиса, предлагают воспринимать кризис как ситуацию, остро угрожающую существованию предприятия. Кризисная ситуация в таком случае требует немедленного преодоления, локализации последствий методами антикризисного управления, чтобы сохранить прежде всего материальную основу для продолжения хозяйственно-экономической деятельности (рис. 1) [5, 9].



Рис. 1. Этапы антикризисного управления

На рис. 1 представлен системный подход к антикризисному управлению, так как рассматривается как комплекс мероприятий от предварительной диагностики кризиса до методов по его устранению и преодолению. Часто под таким управлением понимают либо управление в условиях кризиса, либо управление, направленное на вывод предприятия из кризисного состояния, в котором оно находится.

Основная роль в системе антикризисного управления отводится широкому использованию механизмов финансовой стабилизации. Это связано с тем, что успешное применение этих механизмов позволяет не только снять финансовый стресс угрозы банкротства, но и в значительной мере избавить предприятие от зависимости использования заемного капитала, ускорить темпы его экономического развития. Финансовая стабилизация в условиях кризисной ситуации последовательно осуществляется по таким основным этапам [4]:

1. Устранение неплатежеспособности. В какой бы степени не оценивался масштаб кризисного состояния предприятия (легкий или тяжелый кризис), наиболее неотложной задачей в системе мер финансовой стабилизации является обеспечение восстановления способности платежей по своим текущим обязательствам с тем, чтобы предупредить возникновение процедуры банкротства.

2. Восстановление финансовой устойчивости. Хотя неплатежеспособность предприятия может быть устранена в течение относительно короткого периода времени за счет осуществления ряда аварийных финансовых мероприятий, причины, генерирующие неплатежеспособность могут оставаться неизменными, если не будет восстановлена до безопасного уровня финансовая устойчивость предприятия. Это позволит устранить угрозу банкротства не только в коротком, но и в относительно продолжительном периоде.

3. Изменение финансовой стратегии с целью ускорения экономического роста. Полная финансовая стабилизация достигается только тогда, когда предприятие обеспечивает стабильное снижение стоимости используемого капитала и постоянный рост своей рыночной стоимости.

Эта задача требует ускорения темпов экономического развития на основе внесения определенных коррективов в финансовую стратегию предприятия. Скорректированная с учетом неблагоприятных факторов финансовая стратегия предприятия должна обеспечивать высокие темпы его производственного развития при одновременном снижении угрозы его банкротства в предстоящем периоде.

Каждому этапу финансовой стабилизации предприятия соответствуют определенные её механизмы, которые в практике финансового менеджмента принято подразделять на оперативный, тактический и стратегический.

В практике финансового менеджмента вышеперечисленные механизмы финансовой стабилизации подразделяются иногда на «защитные» и «наступательные». Оперативный механизм финансовой стабилизации, основанный на принципе «отсечение лишнего», представляет собой защитную реакцию предприятия на неблагоприятное финансовое развитие и лишен каких-либо наступательных управленческих решений. Тактический механизм финансовой стабилизации, используя отдельные защитные мероприятия, в целом представляет собой наступательную тактику, направленную на перелом неблагоприятных тенденций финансового развития. Стратегический механизм финансовой стабилизации представляет собой исключительно наступательную стратегию финансового развития, подчиненную цели ускорения всего экономического роста предприятия. Рассмотрим более подробно содержание каждого из механизмов, используемых на отдельных этапах финансовой стабилизации предприятия.

Оперативный механизм финансовой стабилизации представляет собой систему мер, направленную, с одной стороны, на уменьшение текущих внешних и внутренних финансовых обязательств предприятия, а с другой стороны, на увеличение денежных активов, обеспечивающих эти обязательства. Принцип «отсечения лишнего», лежащий в основе этого механизма, определяет необходимость сокращения размеров как текущих, так и отдельных ликвидных активов (с целью их срочного перевода в денежную форму).

Уменьшение текущих внешних и внутренних финансовых обязательств предприятия достигается за счет следующих основных мероприятий:

- сокращение суммы постоянных издержек (включая сокращение управленческого персонала, расходов на текущий ремонт и т.п.);
- сокращения уровня переменных издержек (включая сокращение производственного персонала основных и вспомогательных подразделений; снижение объема производства не пользующейся спросом продукции, с соответствующим сокращением необходимого объема финансовых ресурсов и т.п.);
- продления сроков кредиторской задолженности по товарным операциям (получаемому коммерческому кредиту);
- пролонгации краткосрочных банковских кредитов;
- отсрочки выплаты начисленных дивидендов, процентов на паи.

Увеличение суммы денежных активов в текущем периоде достигается за счет следующих основных мероприятий:

- ликвидации портфеля краткосрочных финансовых вложений;
- реализации отдельных высоколиквидных денежных и фондовых инструментов портфеля долгосрочных финансовых вложений;
- рефинансирования дебиторской задолженности, особенно по товарным операциям за счет сокращения сроков предоставляемого коммерческого и потребительского кредита;
- нормализации размера текущих запасов товарно-материальных ценностей.

Цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если устранена текущая неплатежеспособность, т.е. значение коэффициента абсолютной платежеспособности превысило единицу. Это означает, что угроза банкротства в текущем периоде ликвидирована. Тактический механизм финансовой стабилизации представляет собой систему мер, основанную на использовании моделей финансового равновесия в долгосрочном периоде. Финансовое равновесие предприятия обеспечивается при условии, что объем положительного денежного потока по всем видам хозяйственной деятельности (производственной, инвестиционной, финансовой) в

определенном периоде равен планируемому объему отрицательного денежного потока. С учетом возможных объемов генерирования и расходования финансовых ресурсов модель финансового равновесия может быть выражена графически (рис. 2) [6].

Уровень потребления дополнительных финансовых ресурсов в процессе развития	Уровень генерирования собственных финансовых ресурсов (положительного денежного потока)		
	Низкий	Средний	Высокий
Низкий	A1	A2 Зона повышения финансовой устойчивости	A3
Средний	A4	A5	A6
Высокий	A7 Зона снижения финансовой устойчивости	A8	A9

Рис. 2. Варианты моделей финансового равновесия предприятия в долгосрочном периоде

Приведенная на рис. 2 принципиальная модель финансового равновесия была впервые предложена для практического использования французскими исследователями Ж. Франшоном и И. Романэ. Из приведенной модели видно, что линия финансового равновесия предприятия проходит через поля A1, A5 и A9. Эти поля называются «полями финансового равновесия», так как в них объем потребления дополнительных финансовых средств (инвестируемых в прирост внеоборотных активов и рабочего капитала) практически соответствует объему генерируемых собственных финансовых ресурсов.

В условиях кризисного развития восстановление финансовой устойчивости возможно лишь при нахождении предприятия в полях A2, A3 и A6 (при этом наиболее высокие темпы такого восстановления будут в поле A3). Во всех этих полях объем генерирования собственных финансовых ресурсов превышает объем дополнительного их потребления, что позволяет предприятию снизить удельный вес используемого заемного капитала. Эта модель антикризисного управления базируется на неравенстве $Дпп > Дпо$.

Что касается полей A4, A7 и A8, то продолжительное нахождение в них будет способствовать дальнейшему углублению кризисного состояния предприятия (особенно в поле A7), так как в этом случае его экономическое развитие будет сопровождаться дальнейшим возрастанием удельного веса заемного капитала, а соответственно и снижением финансовой устойчивости.

Стратегический механизм финансовой стабилизации представляет собой систему мер, основанную на использовании моделей финансовой поддержки ускоренного экономического роста предприятия. Эта система мер определяет необходимость пересмотра отдельных направлений финансовой стратегии предприятия. Модель ускоренного экономического роста базируется на увеличении темпов прироста объема реализации продукции в предстоящем периоде. Соответственно модель финансовой поддержки ускоренного экономического роста требует обеспечения соответствующих пропорций финансового развития. Налоговая политика – составная часть финансовой стратегии предприятия, заключающаяся в выборе наиболее эффективного варианта уплаты налоговых платежей при альтернативных вариантах его хозяйственной деятельности.

Целью дивидендной политики является оптимизация пропорций между текущими выплатами дивидендов и обеспечением роста рыночной стоимости акций в предстоящем периоде за счет капитализации прибыли. С учетом задаваемого темпа экономического роста вносятся соответствующие коррективы в финансовую стратегию и целевые финансовые показатели предприятия по вышерассмотренным ее направлениям. Цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если в результате ускорения темпов экономического развития предприятия обеспечивается соответствующий рост его рыночной стоимости. Рассмотренные методы антикризисного управления свидетельствуют о широком диапазоне возможностей финансовой стабилизации предприятия за счет использования ее внутренних механизмов [7, 8].

Таким образом, кризисное состояние предприятия и его преодоление требует специальных методов финансового управления. Современная экономика выработала обширную систему финансовых методов диагностики кризисного состояния предприятия и выработала методiku принятия управленческих решений в условиях угрозы банкротства. Эти методики предназначены не

только для ситуаций, когда кризис очевиден и необходимо принимать неотложные меры по стабилизации, но и для всех предприятий, работающих в рыночных условиях, поскольку их специфика позволяет выявить на ранней стадии и устранить негативные факторы развития предприятия.

Литература

1. *Бобылева А.З.* Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика / А.З. Бобылева. – М.: Дело, 2011. – 256 с.
2. *Давыдова Г.В.* Методика количественной оценки риска банкротства предприятий / Г.В. Давыдова, А.Ю. Беликов // Управление риском. – 2010. – № 3. – С. 13–20.
3. *Дягель О.Ю.* Диагностика вероятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов / О.Ю. Дягель, Е.О. Энгельгардт // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 13. – С. 32–38.
4. *Ендовицкий Д.А.* Факторный анализ степени платежеспособности коммерческой организации / Д.А. Ендовицкий // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 9. – С. 2–8.
5. *Жарковская Е.П.* Антикризисное управление: Учебник / Е.П. Жарковская. – 3-е изд. – М.: Омега-Л. – 2010. – 356 с.
6. *Зимин Н.Е.* Анализ и диагностика финансового состояния предприятий / Н.Е. Зимин. – М.: НКФ «Экмос», 2011. – 240 с.
7. *Ковалев А.И.* Диагностика банкротства / А.И. Ковалев. – М.: АО «Финстатинформ», 2010. – 320 с.
8. *Крюков А.Ф.* Анализ методик прогнозирования кризисной ситуации коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов / А.Ф. Крюков, И.Г. Егорычев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 2. – С. 40–45.
9. *Попов Р.А.* Антикризисное управление / Р.А. Попов. – М.: Высшая школа, 2011. – 480 с.

УДК 658.15

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Д.С. Середина

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В данной статье рассмотрены понятие и сущность финансовой устойчивости, методы для ее определения, классификация и виды, показатели, используемые для определения финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, банкротство, финансовое положение, кризис.

Concept and essence of financial stability, methods for its definition, classification and types, the activities which are used for determination of financial stability were presented in the article.

Key words: financial stability, bankruptcy, financial situation, crisis.

Финансовая устойчивость – стабильность финансового положения, выражающаяся в сбалансированности финансов, достаточной ликвидности активов, наличии необходимых резервов [1].

Так же можно сказать, что финансовая устойчивость - это итоговый показатель, который характеризует финансовое состояние хозяйствующего субъекта в целом, поэтому о важности управления финансовой устойчивостью для предупреждения банкротства не приходится спорить.

Для успешного управления финансовой устойчивостью необходимо разработать подход к определению данного понятия и в соответствии с ним выработать способы оценки и методы управления финансовой устойчивостью. В данной статье предложен подход к определению исследуемого понятия и основанные на этом подходе способы оценки финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость предприятия является одной из ключевых характеристик финансового состояния, представляя собой наиболее емкий, концентрированный показатель, отра-

жающий степень безопасности вложения средств в это предприятие. Это свойство финансового состояния, которое характеризует финансовую состоятельность предприятия. Управление финансовой устойчивостью является важной задачей менеджмента на всем протяжении существования предприятия с целью обеспечить независимость от внешних контрагентов (внешняя финансовая устойчивость — устойчивость отвечать по своим долгам и обязательствам) и рациональность покрытия активов источниками их финансирования (внутренняя финансовая устойчивость) [5].

Финансовая устойчивость является одним из важных показателей работы предприятия. Так же нужно учитывать различные виды финансовой устойчивости, именно по ним можно определить в каком состоянии находится предприятие. В зависимости от отраслей деятельности, структуры внутри предприятий, их положения на рынке, финансовой политики и других аспектов, организации имеют различную финансовую устойчивость. Однако имеют место основные виды устойчивости:

1. **Абсолютная финансовая устойчивость.** Данный вид устойчивости показывает, что все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, и организация не зависит от внешних кредиторов, тем самым снижая риски, характерные для организаций, привлекающих внешние кредиты. Но данная ситуация вряд ли может рассматриваться как идеальная, поскольку означает, что администрация не умеет, не желает или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности.

2. **Нормальная финансовая устойчивость.** В этой ситуации предприятие использует для покрытия запасов помимо собственных оборотных средств также и долгосрочные привлеченные средства. Такой тип финансирования запасов является «нормальным» с точки зрения финансового менеджмента. Нормальная финансовая устойчивость является наиболее желательной для предприятия.

3. **Неустойчивое финансовое положение.** Такое положение характеризуется нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов.

4. **Кризисное финансовое состояние.** Предприятие находится на грани банкротства, т.к. денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд. Поскольку положительным фактором финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а отрицательным фактором - величина запасов, то основными способами выхода из неустойчивого и кризисного финансовых состояний будут: пополнение источников формирования запасов и оптимизация их структуры, а также обоснованное снижение уровня запасов [4].

Также виды финансовой устойчивости делятся на различные классификации.

1. По времени. Краткосрочная финансовая устойчивость проявляется относительно короткое время. Среднесрочная финансовая устойчивость достигнута на конкретный момент времени, под воздействием реальных условий и факторов на данном уровне использования имеющегося производственного потенциала. Долгосрочная финансовая устойчивость проявляет себя на протяжении довольно длительного периода, не зависит от смены экономического цикла и менеджмента.

2. По структуре. Формальная финансовая устойчивость создается и стимулируется искусственно, государством извне. Конкурентная (реальная) финансовая устойчивость, напротив, предполагает экономическую эффективность в условиях конкуренции и с учетом возможностей расширенного производства.

3. По характеру возникновения. **Абсолютная финансовая устойчивость** – это фактически достигнутая в текущем периоде и перспективе устойчивость при отсутствии каких-либо отклонений от заданной траектории развития предприятия. Это состояние равновесия, которое сохраняется, несмотря на влияние внешних и внутренних факторов. Нормативная финансовая устойчивость представляет собой устойчивость по состоянию на начало периода или заложенная в финансовом плане на год.

4. По способам управления. Консервативная финансовая устойчивость возникает вследствие осуществления предприятиями консервативной политики (менее рискованной, более осторожной), тогда как прогрессивная, в свою очередь, есть результат проведения более совершенной, передовой, политики, проявляющейся в стремлении к конкуренции, завоеванию новых рынков.

5. С позиции постоянства. Переменная – отсутствие постоянной стабильности на протяжении длительного периода времени. Постоянная – стабильное финансовое состояние на протяжении длительного периода времени. Полная – стабильный рост всех показателей финансовой устойчивости.

6. С позиции динамики можно выделить внешние и внутренние составляющие. К внешним факторам относятся экономическое регулирование, экспортно-импортная политика, природные факторы, действующее законодательство и другие составляющие. При этом их можно разделить по способу влияния на две основные группы: прямого и косвенного воздействия. К первой группе относят поставщиков, потребителей, трудовые, финансовые, материальные и прочие ресурсы, органы государственной власти и управления, местную администрацию, конкурентов, средства массовой информации. Ко второй группе относят состояние экономики, социально-политические, демографические, культурно-исторические, нормативно-правовые, природные и др. факторы.

Факторы внутренней среды определены условиями, при которых функционирует организация. Основные помехи устойчивости, как правило, заключены в сфере ее деятельности и содержат внутренние расхождения и противоречия по поводу целей, средств их достижения, ресурсов и управления ими.

7. По функциональному содержанию. **Стратегическая устойчивость** – способность создавать, развивать и сохранять длительное время конкурентные преимущества на рынке в условиях ускоряющегося научно-технического прогресса. Экономическая устойчивость – связана с преобладающей ролью экономических факторов в достижении стабильности функционирования организации, причем она, прежде всего, связана не с экстенсивным ростом, а с повышением эффективности за счет интенсификации и более широкого использования интеллектуального потенциала (научные разработки, информационные системы и др.). Социальная устойчивость обеспечивает динамичное развитие трудового коллектива организации.

8. По возможности регулирования. Открытая и закрытая виды финансовой устойчивости подразумевают наличие или отсутствие возможности регулирования и преобразования показателей эффективности деятельности предприятия, с учетом изменяющихся внешних условий.

9. С позиции полезности. Так, в частности, активная финансовая устойчивость – направлена на улучшение финансовых результатов деятельности и выполнение задач долгосрочного развития предприятий и, наоборот, пассивная – сосредотачивается на решении более общих и сравнительно быстро осуществляемых задач и не предусматривает серьезного вмешательства в развитие производства.

10. По природе. Унаследованная финансовая устойчивость формируется в случае наличия определенного запаса финансовой прочности, который накапливался на протяжении ряда лет и является защитой организации от резких перепадов внешних, неблагоприятных и дестабилизирующих факторов. Приобретенная финансовая устойчивость достигается соответствующей внутренней системой управления, отражает эффективность организации производства, при которой преобладает стабильное превышение доходов над расходами, способствует бесперебойному процессу производства и реализации, расширению и обновлению.

11. По амплитуде развития. Циклическая – устойчивость, которая закономерно повторяется через определенные промежутки времени, под влиянием внешних и внутренних воздействий. Поступательная финансовая устойчивость описывается способностью оставаться в устойчивом (равновесном) состоянии и воспринимать значительные воздействия, не изменяя существенно своей структуры, то есть практически, не выходя за пределы равновесного состояния.

12. По месту возникновения. Локальная финансовая устойчивость наблюдается на предприятиях отдельного региона, глобальная – в масштабах страны.

13. По охвату планированием. Планируемая финансовая устойчивость – достигнутая в соответствии с планом (заложенная в финансовом плане). Не планируемая финансовая устойчивость – достигнутая вопреки прогнозным ожиданиям.

14. По характеру признаков. Индивидуальная финансовая устойчивость – обладающая специфическими признаками в зависимости от условий отдельного региона (отрасли). Данная устойчивость непосредственно связана с конкретным регионом, его экономической и финансовой характеристикой. Универсальная финансовая устойчивость – характеризуется общими для всех регионов (отраслей) признаками. Такая устойчивость мало зависит от специфики региона.

15. По форме. Восстановительная финансовая устойчивость проявляется в способности возвращаться к первоначальному состоянию после выхода из него под воздействием внешнего фактора. Слабая – сопряжена с недостаточным запасом прочности и высоким риском частичного сохранения стабильного состояния в перспективе.

Существует множество методов оценки финансовой устойчивости, но в данной работе рассмотрим основной, который используется чаще других: оценка финансовой устойчивости предприятия с помощью абсолютных и относительных показателей [3].

Задача данного анализа заключается в том, что бы проверить соответствие основных показателей финансовой устойчивости предприятия, рекомендуемым эталонным значениям, соответствующих нормальному режиму функционирования предприятия на рынке.

Сначала определяют тип финансовой устойчивости, для чего сравнивают сумму материальных запасов и затрат с суммой собственных оборотных средств (СОС) и краткосрочных кредитов и займов:

1. Если первая сумма намного больше второй, то это абсолютная финансовая устойчивость;
2. Если первая сумма стремится ко второй, то это гарантирует платежеспособность и предприятие относится к нормальному типу финансовой устойчивости;
3. Неустойчивое финансовое состояние – характеризуется нарушением платежеспособности, но у предприятия сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения СОС, а также источников ослабления финансового напряжения.

Для более эффективного и глубокого анализа, анализ финансовой устойчивости проводят по двум направлениям:

- определяют уровень изменения коэффициентов за год;
- рассчитывают отклонения по сравнению с показателем.

Данный метод анализа финансовой устойчивости достаточно удобен, однако, он не объективен и позволяет выявить лишь только внешне стороны факторов, влияющих на финансовую устойчивость. Анализ с помощью относительных показателей, дает базу и для исследований, аналитических выводов. Анализ финансовой устойчивости предприятия с помощью относительных показателей, можно отнести к аналитическим методам, наряду с аналитикой бюджета, расходов, баланса [2]. При данном методе используется более широкий набор показателей:

- 1) коэффициент концентрации собственного капитала;
- 2) коэффициент финансовой зависимости;
- 3) коэффициент маневренности собственного капитала;
- 4) коэффициент концентрации заемного капитала;
- 5) коэффициент структуры долгосрочных вложений;
- 6) коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств;
- 7) коэффициент структуры заемного капитала;
- 8) коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- 9) коэффициент реальной стоимости имущества;
- 10) коэффициент краткосрочной задолженности;
- 11) коэффициент кредиторской задолженности и прочих пассивов.

Помимо показателей платежеспособности и ликвидности кредиторы и владельцы предприятия уделяют серьезное внимание его долгосрочной финансовой и производственной структуре. Кредиторов интересуют мера финансового риска, степень защищенности вложенного ими капитала, т.е. способность предприятия погашать долгосрочную задолженность. Собственников и управляющих интересуют структура капитала, сочетание различных источников в финансировании активов предприятия. Этим задачам отвечают показатели финансовой устойчивости предприятия, по которым собственники и администрация предприятия могут определять допустимые доли заемных и собственных источников финансирования.

Оценка способности предприятия отвечать по своим долгосрочным финансовым обязательствам составляет суть оценки его финансовой устойчивости. Для расчетов аналитических показателей могут использоваться данные обо всех источниках, о долгосрочных источниках, об источниках финансового характера, под которыми понимают собственный капитал, банковские кредиты и займы (долгосрочные и краткосрочные).

В группе показателей финансовой устойчивости объединены такие показатели, которые помогают предприятию определять будущую финансовую политику, а кредиторам – принимать

решения о предоставлении предприятию дополнительных займов. Показатели финансовой устойчивости предприятия определяют структуру используемого предприятием капитала с позиции его платежеспособности и финансовой стабильности развития. Эти показатели позволяют оценить степень защищенности инвесторов и кредиторов, так как отражают способность предприятия погасить долгосрочные обязательства. Данную группу показателей еще называют показателями структуры капитала и платежеспособности либо коэффициентами управления источниками средств. К таким показателям относятся:

- 1) коэффициент автономии – показывает долю собственного капитала в общей сумме всего капитала предприятия;
- 2) коэффициент задолженности – показывает, в каком отношении между собой находятся заемные средства и собственный капитал;
- 3) коэффициент мобильности – показывает, какая часть оборотного капитала обеспечивается средствами;
- 4) коэффициент финансовой независимости – показывает, какая часть краткосрочной задолженности обеспечивается собственным капиталом;
- 5) коэффициент обеспеченности внеоборотными активами собственным капиталом – показывает, в какой степени внеоборотные активы предприятия финансируются за счет собственного капитала;
- 6) соотношение внеоборотного и оборотного капитала – показывает изменение структуры имущества в разрезе его основных групп;
- 7) коэффициент маневренности собственного капитала – показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности;
- 8) уровень ЧОК – показывает ту долю финансовых средств в активах, которой предприятие может располагать в текущей деятельности, без опасности быть изъятой. При предъявлении, в краткосрочной перспективе, счетов кредиторов;
- 9) уровень инвестиционного капитала – показывает, какую долю активов предприятие направляет для инвестиций, в целях получения доходов;
- 10) уровень функционирующего капитала – показывает долю капитала занятого, непосредственно в производственной деятельности;
- 11) уровень перманентного капитала – показывает долю капитала, которая может быть использована длительное время.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующий вывод. **Финансовая устойчивость** – это сложное многогранное состояние счетов любой организации, гарантирующее ее постоянную платежеспособность. В процессе хозяйственной деятельности финансовое состояние постоянно меняется. Значение предельных границ (рекомендованных значений) использования собственных и заемных средств для покрытия вложений в оборотные и внеоборотные активы позволяет собственнику маневрировать ресурсами и хозяйственными операциями, изыскивать возможности укрепления платежеспособности и финансовой устойчивости организации в рыночной системе хозяйствования с целью повышения эффективности производственно-финансовой деятельности, а также создавать условия для предотвращения финансовых потрясений, ведущих в конечном итоге к банкротству предприятия [6].

Литература

1. *Азрилиян А.Н.* Экономический словарь / А.Н. Азрилиян. – 2-е изд. – М.: Институт новой экономики, 2008.
2. *Грязнова А.Г.* Оценка бизнеса / А.Г. Грязнова. – М.: Финансы и статистика, 2009.
3. *Зимин Н.Е.* Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Учеб. пособие / Н.Е. Зимин. – М.: НКФ «Экмос», 2002.
4. *Короткова Э.М.* Антикризисное управление: Учеб. пособие / Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2007.
5. *Попов. А.И.* Экономическая теория: Учебник для экономических вузов / А.И. Попов.– СПб., 2001.
6. *Фомин Я.А.* Диагностика кризисного состояния предприятия / Я.А. Фомин. – М.: Юнити-Дана, 2008.

УДК 658.14

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.С. Чигвинцева

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В современных условиях хозяйствования актуальными являются вопросы, связанные с разработкой методов мониторинга финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования, позволяющие выявить признаки кризисного состояния предприятия, развитие которых в дальнейшем может привести к его банкротству. Критерии мониторинга должны раскрывать экономический смысл и содержание происходящих изменений в хозяйственной деятельности субъектов и давать вероятностную оценку происходящих процессов. В статье рассмотрены методы проведения мониторинга финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, методы мониторинга, финансовый мониторинг.

In the modern terms of management actual questions are those that are related to the development of financially-economic activity management agents monitoring methods, allowing discovering the crisis state enterprises signs the development of which can bring to the bankruptcy in future. Monitoring criteria must explain economic sense and content of changes in the economic agents' activity and give the probable estimation of the processes occurred. The methods of enterprise financial state monitoring are considered in the article.

Key words: financial situation, methods of monitoring, financial monitoring.

В настоящее время одной из приоритетных задач российской экономики является ускорение экономического развития и повышение конкурентоспособности предприятий. Важнейшим фактором устойчивого развития предприятий является повышение инновационного потенциала субъектов хозяйствования, которое невозможно без освоения наукоемких технологий, эффективного использования интеллектуальных ресурсов, внедрения инновационных разработок в промышленность.

Значимую роль в процессе обеспечения устойчивого развития предприятий играет организация мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия, предусматривающего многоаспектное исследование по выявлению проблем и перспектив дальнейшего развития предприятия.

Мониторинг позволяет провести анализ и прогнозирование доходности изменений структуры объектов интеллектуальной собственности, инновационного развития, а также платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности предприятия.

Обеспечение устойчивого развития на основе проведения мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия заключается в организации системы оперативного контроля и первичного анализа изменений развития предприятия и его инновационного потенциала, обеспечивающей формирование и хранение регулярно систематизируемой стратегической и экономической информации о текущих значениях показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, показателя уровня инновационного потенциала предприятия и реализуемости стратегий.

Финансовое состояние – способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии [1].

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И наоборот, в

результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Устойчивое финансовое положение оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Мониторинг – это процесс постоянного отслеживания эффективности текущей финансовой деятельности предприятия.

Мониторинг финансового состояния представляет собой метод оценки настоящего и перспективного финансово-экономического состояния хозяйствующего субъекта на основе изучения зависимости и динамики финансовых показателей. Мониторинг финансового состояния и платежеспособности предприятий любой отрасли является важнейшим инструментом диагностирования кризисной ситуации, основной целью которого является обнаружение нежелательных отклонений в финансовой деятельности предприятия и их своевременное устранение [2].

Необходим постоянный мониторинг текущей деятельности предприятия, включающий в себя:

1. Анализ и контроль за осуществлением текущей деятельности.
2. Определение в качестве объектов наблюдения наиболее важных для предприятия видов и показателей финансовой устойчивости, а также диагностирующих угрозу возможности его банкротства.
3. Выбор исполнителей мониторинга, определение их полномочий и степени ответственности.
4. Разработку систем оперативной финансовой отчетности.
5. Определение сроков представления соответствующей отчетности.
6. Разработку, доработку и корректировку оценочных показателей оперативной финансовой деятельности предприятия и амплитуды их возможных отклонений от предусмотренных величин.
7. Изучение причин отклонений фактических показателей от предусмотренных.
8. Оценку адекватности системы нормативных и планируемых показателей, нормативов, а также оперативно-тактических задач, поставленных перед предприятием, финансовому состоянию и положению на рынке.

Вследствие кризисных явлений в мировой экономике в настоящее время часть конкурентоспособных предприятий испытывают затруднения с погашением и обслуживанием кредитов и облигационных займов, что создает риски банкротства, неисполнения обязательств перед кредиторами, инвесторами и контрагентами, неисполнения налоговых обязательств, негативно сказывается на ссудном портфеле банков.

Оценка текущего финансового состояния предприятия, прогноз финансово-экономических и производственных показателей деятельности, прогнозирование финансового состояния – все это составные части мониторинга финансового состояния предприятий [5].

Финансовый мониторинг – система непрерывного наблюдения, анализа и прогнозирования показателей финансового состояния предприятий, сформированная на макро- или микроэкономическом уровнях, с целью обеспечения принятия тактических и стратегических управленческих решений соответствующего уровня, а также оценки эффективности принятых решений.

Объектом финансового мониторинга является финансовое состояние предприятия, финансовые результаты и эффективность его финансово-хозяйственной деятельности.

В общем виде процесс финансового мониторинга должен включать в себя этапы:

1. Определение целей и планирование процесса мониторинга, разработка системы показателей, параметров мониторинга, а также их целевых значений, выбор средств и методов сбора информации.
2. Наблюдение, сбор и обобщение информации в соответствии с определенными параметрами мониторинга. В качестве объекта мониторинга выступает ряд расчетных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.
3. Анализ и оценка параметров хозяйственной деятельности на основе информации, полученной на предыдущем этапе. На данном этапе анализируются тенденции изменения показателей, оцениваются фактические значения параметров мониторинга, а также факторы, воздействующие на них, оценивается влияние внешней среды на деятельность предприятия.

4. Подготовка рекомендаций для принятия управленческих решений с целью своевременной корректировки и совершенствования деятельности предприятия. На данном этапе также возможна корректировка целевых параметров, в случае изменения условий внешней и внутренней среды.

5. Контроль за результатами управленческих воздействий и формирование информации для дальнейшего наблюдения.

Мониторинг текущего состояния предприятия осуществляется для оперативной диагностики, которая должна своевременно сигнализировать о негативных тенденциях изменения в деятельности предприятия.

Система мониторинга финансового состояния предприятия выполняет одновременно несколько функций. Поэтому чем более полным и качественным будет состав показателей, по которым этот мониторинг осуществляется, тем более эффективными будут управленческие мероприятия, осуществляемые руководством промышленного предприятия. Это дает нам повод рассмотреть существующие концепции систем мониторинга экономического состояния промышленного предприятия.

Система финансово-экономического мониторинга должна удовлетворять требованиям:

- отражать все основные финансово-экономические процессы, происходящие на предприятиях различных форм собственности;
- определять стратегические и тактические приоритеты в развитии субъектов экономики
- позволять принимать решения в области взаимосвязки экономической и социальной политики, т.е. мониторинг должен содержать социальные показатели;
- включать показатели, характеризующие конкурентную среду, уровень монополизма;
- включать систему показателей, необходимую участникам рынка ценных бумаг, так как одним из важнейших условий получения права на размещение ценных бумаг является безубыточная деятельность в течение двух-трех лет. Для действующих акционерных обществ и организаций, выпустивших облигации, также должна быть предусмотрена соответствующая система показателей;
- включать показатели, характеризующие состояние имущества предприятий, структурные и динамические параметры его изменения, в том числе динамику износа и обновления;
- учитывать существующую нормативную базу платежеспособности и финансовой устойчивости, хотя она в современных условиях не применима в полной мере [6].

Поэтому с помощью мониторинга необходимо определять средневзвешенные величины коэффициентов текущей ликвидности и других основных показателей платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности по отдельным отраслевым (однородным) группам предприятий и использовать их в качестве нормативной основы мониторинга.

При этом необходимо учитывать, что главное в мониторинге не только абсолютные и относительные значения различных показателей финансово-экономической деятельности, но и выявление положительных и отрицательных тенденций, которые должны быть положены в основу принятия управленческих решений. Кроме того, поскольку отдельные финансово-экономические показатели имеют разную динамику и направленность изменения, то только опытные эксперты могут правильно интерпретировать различные тенденции, поэтому целесообразно применять при мониторинге балльную оценку. При этом необходимо, в целях сопоставимости, в течение определенного времени придерживаться неизменной методики балльной оценки.

Мониторинг финансового состояния компании проводится по разделам:

- структура активов и пассивов;
- анализ имущественного положения;
- экспресс-анализ финансового состояния;
- ликвидность;
- финансовая устойчивость;
- анализ деловой активности, а также оборачиваемости средств предприятия;
- рентабельность капитала и продаж;
- эффект финансового рычага;
- эффект производственного рычага [3].

По данным разделам проводится анализ финансовых и экономических показателей, сравниваются показатели за ряд анализируемых кварталов, лет, отслеживается динамика показателей во времени, вычисляются темпы роста показателей и финансовых коэффициентов за последний период.

Учитывая многообразие показателей и различие в уровне их критических оценок, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют проводить интегральную бальную оценку финансового состояния (см. таблицу).

Таблица

Группировка предприятий по критериям оценки финансового состояния

Показатель	Границы классов согласно критериям					
	I класс, бал	II класс, бал	III класс, бал	IV класс, бал	V класс, бал	VI класс, бал
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,25 и выше – 20	0,2–16	0,15–12	0,1–8	0,05–4	Менее 0,05–0
Коэффициент быстрой ликвидности	1,0 и выше – 18	0,9–15	0,8–12	0,7–9	0,6–6	Менее 0,5–0
Коэффициент мгновенной ликвидности	2,0 и выше – 16,5	1,9–1,7 – 15–12	1,6–1,4 – 10,5–7,5	1,3–1,1 – 6–3	1,0–1,5	Менее 1,0–0
Коэффициент финансовой независимости	0,6 и выше – 17	0,59–0,54 – 15–12	0,53–0,43 – 11,4–7,4	0,42–0,41 – 6,6–1,8	0,4–1	Менее 0,4–0
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,5 и выше – 15	0,4–12	0,3–9	0,2–6	0,1–3	Менее 0,1–0
Коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом	1,0 и выше – 15	0,9–12	0,8–9,0	0,7–6	0,6–3	Менее 0,5–0
Минимальное значение границы	100	85–64	63,9–56,9	41,6–28,3	18	–

Сущность этой методики заключается в классификации предприятий по степени риска исходя из фактического уровня показателей и рейтинга каждого показателя в баллах.

I класс – предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости;

II класс – предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;

III класс – проблемные предприятия;

IV класс – предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению;

V класс – предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

Мониторинг текущего состояния предприятия осуществляется для оперативной диагностики, которая должна своевременно сигнализировать о негативных тенденциях изменения в деятельности предприятия. По этой причине финансовые показатели, используемые в мониторинге, должны быть высокоинформативными. Вместе с тем, количество таких показателей не должно быть очень велико. В противном случае сложно будет их совместно проанализировать и принять адекватное решение.

Существует другой способ проведения мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия, при котором используют программу «ИНЭК-АФСР» (см. рисунок).



Программа «ИНЭК-АФСР»

Источниками информации для системы финансово-экономических показателей мониторинга являются бухгалтерская и управленческая отчетность предприятий, а также данные о планируемых результатах деятельности предприятий.

Программа позволяет:

- сформировать и поддерживать в актуальном состоянии базу данных хозяйствующих субъектов (полное и краткое наименование; фактический и юридический адреса; ИНН, общероссийские классификаторы предприятий и организаций, форм собственности, видов деятельности, организационно-правовой формы; ФИО, телефон, факс и e-mail руководства предприятия);
- дает возможность анализировать не только частные предприятия, но и ГУП и АО с долей государственной собственности;
- оценивать результаты деятельности предприятий по наполнению бюджетов разных уровней (федеральный, региональный, муниципальный);
- рассчитать бюджетную эффективность;
- сравнить в табличном и графическом виде результаты деятельности разных предприятий по финансово-экономическим показателям и коэффициентам, а также по данным бухгалтерской отчетности;
- распределять (сортировать) хозяйствующие субъекты по группам финансового состояния и инвестиционной привлекательности.

Мониторинг предприятий может осуществляться в несколько ступеней и первой такой ступенью должна быть возможность оценки большого количества предприятий, в том числе государственного сектора.

Исходя из этого, в первую очередь, расчет показателей финансового состояния предприятий основываться на наиболее доступных формах бухгалтерской отчетности предприятий (т.е. на той информации, которую внешний пользователь сможет реально получить с предприятия и которая не является коммерческой тайной). Такими формами квартальной бухгалтерской отчетности являются: баланс (форма № 1) и Отчет о прибылях и убытках.

Программа не только рассчитывает коэффициенты и показатели, но и формирует текстовый отчет, в котором даются ответы на важные вопросы. Например, такие как:

- Как изменилась эффективность основной деятельности, и каковы причины такого изменения?
- Какова доля прочей деятельности государственного предприятия (в основном сдача имущества в аренду) в структуре совокупных доходов предприятия?
- Как изменилась чистая прибыль предприятия? Имеется ли у него источник пополнения оборотных средств?
- Как изменились активы и имущество предприятия, о чем это говорит? За счет каких источников произошли изменения в имуществе?
- Как изменились внеоборотные активы? О чем свидетельствуют эти изменения?
- Как изменились оборотные активы? О чем свидетельствуют эти изменения?
- Как изменилась дебиторская задолженность?
- Достаточно или нет у предприятия собственных оборотных средств?

Во избежание избыточного количества ключевых показателей деятельности предприятий программа рассчитывает комплексную (интегрированную) оценку финансового состояния.

Из всех показателей и коэффициентов программа отбирает ключевые, характеризующие все стороны хозяйственной деятельности предприятия: эффективность деятельности, рискованность бизнеса и финансовая устойчивость предприятия, долгосрочные и краткосрочные перспективы платежеспособности, качество управления предприятием [7].

На основе отобранных показателей рассчитывается комплексная оценка финансового состояния предприятия с отнесением его к одной из четырех групп:

- первая – высокорентабельные предприятия, имеющие отличные шансы для дальнейшего развития
- вторая – предприятия с удовлетворительным уровнем доходности
- третья – предприятия, находящиеся на грани финансовой устойчивости
- четвертая – предприятия, находящиеся в глубоком кризисе

Использование данного комплексного показателя позволяет не только проследить изменения финансового положения предприятия в динамике, но и определить его рейтинг по отношению к другим предприятиям и организациям [4].

Программа позволяет проанализировать динамику притоков и оттоков денежных средств предприятия, рассчитать бюджетную эффективность, оценить результаты деятельности предприятия по наполнению бюджетов разных уровней (федеральный, региональный, муниципальный).

При работе с программой имеется возможность не только проводить финансовый анализ на основе рассчитанных аналитических таблиц и графиков, но и получить автоматически подготовленное в текстовом виде подробное заключение по финансовому состоянию предприятия.

Программа «ИНЭК-АФСП» готовит также краткое резюме о финансовом состоянии предприятий. Данное резюме состоит из текста и графиков и часто используется для предоставления информации о предприятии руководителям этого предприятия, города, специалистам министерств и ведомств.

Вне зависимости от способов мониторинг финансово-хозяйственной деятельности должен проводиться на любом предприятии, чтобы вовремя выявить проблемы и отклонения, которые могут сказаться на стабильной работе организации в целом.

Особенно в условиях нестабильной экономической ситуации и обострения конкурентной борьбы наличие действенного механизма финансового мониторинга становится важнейшим условием выживания и успешного развития предприятия. Формируя оперативную информацию на базе систематического анализа, мониторинг обеспечивает основу для принятия оптимальных управленческих решений, оценки их последствий еще до реализации и прогнозирования дальнейшего развития предприятия.

Литература

1. *Моисеева Т.М.* Экономика: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2011.
2. *Ряховская А.Н.* Антикризисное регулирование низкорентабельных и убыточных организаций // Предупреждение банкротства организаций: Коллективная монография / А.Н. Ряховская, С.Е. Кован. – М.: Инфра-М, 2011.
3. *Коротков Э.М.* Антикризисное управление: Учеб. пособие: Ч. II. – М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова, 2011. – 71 с.
4. *Попкова Е.Г.* Финансовый мониторинг ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М» / Е.Г. Попковой, О.А. Акимовой, 2012.
5. *Жарковская Е.П.* Антикризисное управление: Учебник / Е.П. Жарковская, Б.Е.Бродский. – М.: Омега-Л, 2010. – 336 с.
6. Антикризисное управление: Учеб. пособие для студентов вузов. / А.Т. Зуб. – М.: Аспект Пресс, 2010.
7. *Швандара В.А.* Экономика организаций: Учеб. пособие / В.А. Швандара, В.Я. Горфингель. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 608 с.

УДК 336.761

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЕДУЩИХ ФОНДОВЫХ БИРЖ МИРА

Н.А. Яновская

Курский государственный университет, Курск

В статье осуществлен анализ эффективности деятельности ведущих фондовых бирж мира. Особое внимание уделено анализу финансово-экономических показателей деятельности Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ-РТС). Выявлены основные проблемы и перспективы развития фондовых бирж в России.

Ключевые слова: фондовая биржа, мировой фондовый рынок, иностранные инвестиции, торги.

The key stock exchanges activity effectiveness is analyzed in this article. Special attention is paid to the financial and economic figures analysis of the Moscow interbank monetary exchange activity (MMVB-RTS). Basic problems and perspectives of stock exchanges development in Russia are determined.

Key words: stock exchange, world stock market, foreign investments, tender.

На сегодняшний день по всему миру работает порядка 200 фондовых бирж. Именно они играют ведущие роли в мировом биржевом обороте. Наиболее крупные из этих фондовых бирж выступают еще и регулятором и индикатором состояния мировой экономики. Благодаря формированию и развитию промышленной и торгово-потребительской структуры, появляются различные виды фондовых бирж. Поэтому наиболее известные и крупные фондовые биржи расположены в странах, наиболее развитых в этом отношении [4, с. 10].

По данным Всемирной федерации бирж, в настоящее время безусловным лидером по рыночной капитализации и объему торгов является объединение Нью-Йоркской фондовой биржи и панъевропейской фондовой биржи Euronext. Второй по величине по обоим показателям является биржа NASDAQ OMX. Третье место по капитализации занимает Токийская фондовая биржа, а по объему торгов – Шанхайская фондовая биржа. Основной биржевой оборот приходится на долговые и ценные бумаги [6, с. 7].

Наибольшее количество листингуемых акционерных компаний наблюдается на Бомбейской фондовой бирже (5 034 ед. на конец 2010 г.). Аналогичным образом обстоят дела на Шанхайской, Шэньчжэньской биржах в Китае, ММВБ в России и большинстве бирж стран с развивающимися экономиками: торговля иностранными ценными бумагами на них отсутствует. Лидером по абсолютному количеству иностранных компаний, чьи акции продаются на бирже, является Лондонская фондовая биржа (604 ед. в листинге 2010 г., что составляло пятую часть всех зарегистрированных на бирже компаний). Далее идет объединение NYSE Euronext (603 компании), уступившее в 2010 г. пальму первенства Лондону. В два раза меньше иностранных компаний входит в листинги фондовой биржи Сингапура (317) и NASDAQ (300). Высока доля иностранных компаний в листинге акций Мексиканской фондовой биржи (69,6%), но по их абсолютному числу и объему торгов она заметно уступает лидерам. В то же время на NYSE Euronext и NASDAQ приходится 4/5 общего оборота акций иностранных компаний, тогда как доля Лондона составляет 7,2%, Франкфурта – 4,4%, других бирж – незначительна или равна нулю. По количеству зарегистрированных облигаций первые места в мире занимают Люксембургская, Франкфуртская и Ирландская (г. Дублин) биржи, у них же высока доля зарубежных эмитентов в листинге, однако рыночная стоимость обращающихся бумаг на них незначительна. Лидером в торговле национальными долговыми инструментами в 2010 г. стала испанская биржа BME SpanishExchanges (г. Мадрид), на которую пришлось более 2/3 мировой торговли корпоративными облигациями национальных эмитентов и почти 38% мирового внутреннего оборота облигаций национального общественного сектора. В торговле иностранными облигациями 65% всего объема в 2010 г. Пришлось на две биржи – Лондона и Цюриха [6, с. 3].

В торговле опционами лидирует Чикагская биржа – около 807 млн. контрактов в 2010 г., второе место занимает фондовая биржа бразильского города Сан-Паулу (802,2 млн. контрактов). Максимальное количество сделок с обычными фьючерсами в 2010 г. было заключено на бирже NYSE LiffeEurope (291,3 млн.), но по общей стоимости контрактов ее опередила Национальная биржа Индии (1,2 трлн. долл., 175,7 млн. контрактов) [6, с. 4].

Совокупная капитализация мирового фондового рынка упала в 2011 г. на \$6,3 трлн. (-12,1%) до \$45,7 трлн. Тем самым 2011 г. стал одним из самых драматичных для мировой экономики, когда в ней еще сохранились деструктивные тенденции, возникшие с началом в 2008 г. глобального финансового кризиса, и при этом углубился новый тяжелый кризис задолженности стран зоны евро [9].

Так, по итогам торгов в 2011 г. Лондонская биржа потеряла 5,55% от своего главного индекса, Франкфуртская – 14,69%, Парижская – 16,95%, Миланская – 25,20%, Мадридская – 13,11%, Брюссельская – 11,87%, Амстердамская – 11,87%, Цюрихская – 7,77%. Крупные убытки зафиксировали и азиатские фондовые биржи. Так, главный индекс Токийской биржи упал за год на 17,3%, главные индексы фондовых бирж Гонконга и Шанхая соответственно потеряли 20% и 22% своей стоимости. На этом фоне абсолютным лидером смотрится Нью-йоркская фондовая биржа, главный индекс которой – DowJones – прибавил за год 5,53%. Однако основной индекс альтернативной высокотехнологической нью-йоркской биржи Nasdaq потерял за год 1,8% стоимости [8].

Самой крупной в России и Восточной Европе по объему торгов и количеству клиентов является Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ-РТС). Она образована 19 декабря 2011 г. в результате слияния бирж ММВБ и РТС.

Торги ценными бумагами проводятся на Фондовом рынке Московской Биржи в трех секторах: Основной рынок, рынки Standard и Classica. Производные финансовые инструменты торгуются на Срочном рынке FORTS. Торги на Денежном рынке проходят в двух секциях: секция РЕПО с государственными ценными бумагами и инструменты денежного рынка, а также секция РЕПО с акциями и облигациями [5, с. 28].

В 2011 г. на долю ММВБ-РТС пришлось 57% совокупного биржевого объема вторичных торгов акциями и депозитарными расписками на акции российских эмитентов.

На рынках Группы было совершено 100% сделок с облигациями государственного займа РФ и облигациями Банка России. На бирже по итогам 2011 г. прошло 97,3% объема операций с корпоративными и региональными облигациями с учетом внебиржевого сегмента.

ЗАО «Фондовая биржа ММВБ» согласно данным Всемирной федерации бирж (WFE) по итогам 2011 г. находится на 18 месте в рейтинге крупнейших бирж мира по объему вторичных торгов акциями. По объему оборота срочными контрактами в России на долю ММВБ-РТС приходится более 95%. Срочный рынок ММВБ-РТС входит в ТОП-10 крупнейших рынков мира по торговле производными финансовыми инструментами. Он обладает самой широкой в России линейкой инструментов и наиболее современной торгово-расчетной и клиринговой инфраструктурой. По данным Futures Industry Association, мировой объем торгов производными финансовыми достиг в прошлом 25 млрд. контрактов, в том числе оборот европейских площадок составил около 5 млрд. контрактов.

Таким образом, доля срочного рынка ММВБ-РТС в мировом обороте деривативов превышает 4%, а в Европе 20%. По данным авторитетного международного профессионального издания журнала Futures & Options World (FOW) российский срочный рынок признан шестым в мире по объему торгов в 2011 г [2].

Нестабильная внешнеэкономическая конъюнктура и значительный отток капитала привели к снижению цен на большинство ликвидных бумаг российского фондового рынка. По итогам 2011 г. Индекс ММВБ снизился на 17%, достигнув к концу декабря отметки 1 402,23 пункта (рис. 1). Индекс РТС снизился на 22%, достигнув 1 381, 87 пунктов [7, с. 129]

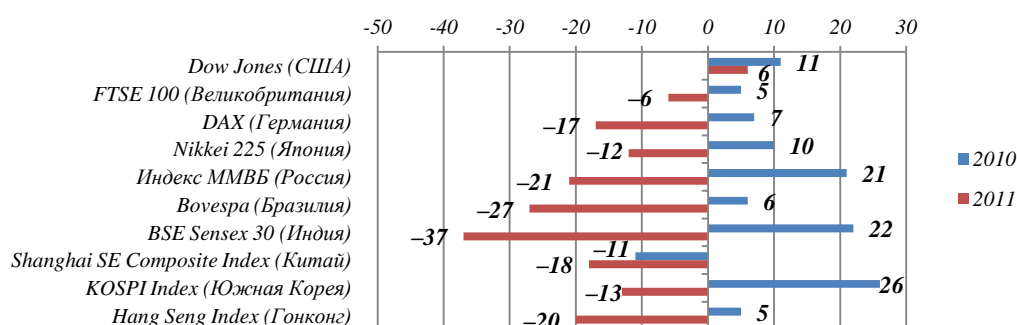


Рис. 1. Динамика мировых фондовых индексов, % [2]

В условиях повышенной волатильности на зарубежных биржах и значительного оттока капитала с развивающихся рынков на протяжении года наблюдались заметные изменения в структуре оборота ММВБ-РТС. В частности, значительно возросла роль биржевых инструментов рефинансирования, прежде всего, прямого РЕПО с Банком России. За год объем торгов в этом сегменте составил 21,8 трлн. руб., что в почти в 12 раз превышает уровень 2010 г. Доля операций прямого РЕПО превысила 7% общего объема торгов ММВБ-РТС.

Рейтинг наиболее крупных фондовых бирж мира в 2010 г. представлен в табл. 1.

Таблица 1

Наиболее крупные фондовые биржи мира в 2010 г. [6, с. 3]

Страна	Биржа	Рыночная капитализация на 31.12.2010, млрд. долл.	Изменение капитализации за год, %	Общая рыночная стоимость проданных в 2010 г. акций и паев, млрд. долл.	Прирост торгового оборота акций и паев к 2009 г., %
1	2	3	4	5	6
США, Европа	NYSE Euronext	15970,0	11,0	19818,0	2,5
США, Европа	Национальная электронная фондовая биржа (NASDAQ OMX)	4931,0	21,6	13409,0	-6,0

1	2	3	4	5	6
Япония	Токийская фондовая биржа	3827,0	15,8	3793,0	2,3
Велико-британия	Лондонская фондовая биржа	3613,0	4,6	2750,0	7,7
Китай	Шанхайская фондовая биржа	2717,0	0,4	4486,0	-11,3
Гонконг	Гонконгская фондовая биржа	2711,0	17,6	1496,0	5,6
Канада	Фондовая биржа Торонто (TSX group)	2170,0	29,4	1366,0	10,2
Индия	Бомбейская фондовая биржа	1631,0	24,9	258,0	-1,4
Индия	Национальная фондовая биржа Индии	1596,0	30,4	799,0	1,5
Бразилия	Фондовая биржа Сан-Паулу	1545,0	15,6	867,0	38,5
Австралия	Австралийская биржа ценных бумаг	1454,0	15,3	1062,0	37,8
Германия	DeutscheBörse	1429,0	10,6	1632,0	14,4
Китай	Шэньчжэньская фондовая биржа	1311,0	51,0	3354,0	28,6
Швейцария	Швейцарская биржа	1229,0	15,5	790,0	11,3
Испания	Испанская фондовая биржа (BME Spanish)	1171,0	-18,3	1360,0	15,2
Южная Корея	Корейская биржа (KRX)	1091,0	30,8	1605,0	3,3
Россия	Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ)	949,0	28,9	408,0	-6,0
ЮАР	Йоханнесбургская фондовая биржа	925,0	15,8	340,0	27,7

По итогам 2011 г. суммарный объем торгов на всех рынках Группы ММВБ-РТС составил 297,9 трлн. руб. (10,1 трлн. долл.), что на 43% выше показателя 2010 г. (208,7 трлн. руб. или 6,8 трлн. долл.) (табл. 2). Среднедневной оборот составил 1,2 трлн. руб. (40,8 млрд. долл.). Объемы торгов на объединенном фондовом рынке по итогам 2011 года достигли 30,7 трлн. руб., превысив показатель 2010 г. (сумма объемов торгов ММВБ и РТС) на 12%.

Таблица 2

Основные показатели деятельности Группы ММВБ-РТС [2]

Рынки Группы ММВБ-РТС, трлн. руб.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Объем торгов на всех рынках	55,2	114,8	161,3	191,8	208,8	297,9
Фондовый рынок	15,2	29	17,9	21,3	27,4	30,7
Валютно-денежный рынок	36,5	76,1	128,9	155,5	150,5	210,4
Срочный рынок (включая товарные фьючерсы)	3,6	9,7	14,5	14,9	30,9	56,8
Товарный рынок	0	0,002	0,029	0,027	0,002	0,008

В условиях растущих ставок существенно сократились масштабы размещений ОФЗ/ОБР: с 2,49 трлн. руб. (в 2010 г.) до 1,29 трлн. руб. Но, благодаря резкому росту операций рефинансирования, проводимых Банком России, по итогам года совокупный объем торгов госбумагами составил 48,7 трлн руб., увеличившись на 89%.

Сектор кассовых операций на валютном рынке продемонстрировал рост на 25% до 47 трлн. руб. В то же время объемы сделок по итогам года немного снизились: на 5% до 39,9 трлн. руб.

Высокие темпы роста продемонстрировал срочный рынок. По итогам года объемы операций с фьючерсами и опционами повысились на 84%, достигнув рекордного уровня в 56,8 трлн. руб., при этом сектор процентных фьючерсов вырос в 10,6 раза до 127 млрд. руб., а сектор товарных деривативов – в 2,8 раза до 1,7 трлн. руб.

По данным исследовательской организации MSCI Barra, российский фондовый рынок является худшим из развивающихся с точки зрения доступности для инвесторов. MSCI Barra впервые сравнила 75 фондовых рынков, относящихся к категории развитых, пограничных (не дотягивают до развивающихся) и развивающихся. Российский фондовый рынок замыкает список исследуемых рынков, уступая даже Аргентине, Украине, Колумбии.

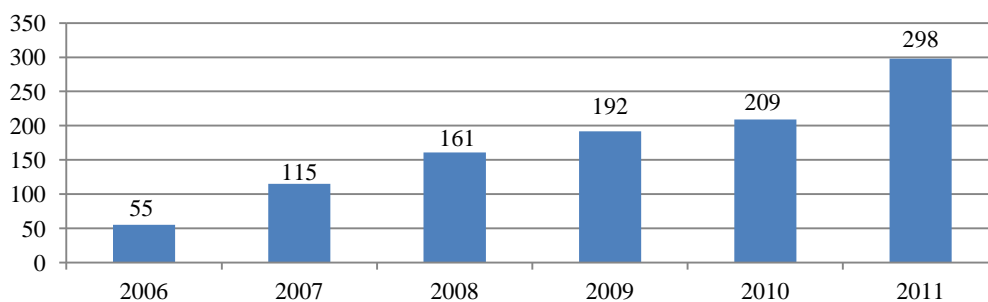


Рис. 2. Объем торгов на всех рынках Группы ММВБ-РТС в 2006–2011 гг., трлн. руб. [2]

Важнейшей политической и экономической проблемой России в настоящее время является привлечение иностранных инвестиций и защита инвесторов и товаропроизводителей. В этих целях необходимо дальнейшее совершенствование законодательства и скоординированные меры правоохранительных органов по обеспечению безопасности инвесторов. Нуждается в разработке система обеспечения безопасности государственной доли акций в акционерных обществах.

Основными перспективами развития фондового рынка, на взгляд экспертов рынка, являются [3]:

- повышение государственного контроля и уровня организованности рынков;
- глобальная компьютеризация фондовых бирж;
- формирование централизованной системы распределения финансовых капиталов;
- глобализация рынка;
- секьюритизация;
- нововведения на рынках применительно к инструментам, системам торговли и инфраструктуре;
- формирование взаимосвязей между финансовыми рынками.

Развитие и рост фондового рынка отнюдь не повлечет за собой исчезновение прочих финансовых рынков, наоборот, произойдет процесс их взаимопроникновения, т.е. фондовый рынок аккумулирует капиталы, а затем распределяет их посредством ценных бумаг на другие рынки, способствуя их дальнейшему развитию.

Литература

1. Годовой отчет ЗАО «ММВБ» за 2010 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rts.micex.ru/s256>, свободный
2. Годовой отчет ОАО «ММВБ-РТС» за 2011 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rts.micex.ru/s256>, свободный
3. Идеальная модель фондового рынка России на долгосрочную перспективу (до 2020 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/model-2009.pdf>, свободный
4. Карлов А.М. Биржа и основные направления биржевой политики в современных условиях / А.М. Карлов, Е.А. Вольвач // Финансы и кредит: Научно-практический и теоретический журнал. – М., 2012. – № 12 (492). – С. 9–14.
5. Лебедева А.Н. Организация биржевой деятельности группы ММВБ на финансовых рынках / А.Н. Лебедева // Вестник РГТЭУ. Российского государственного торгово-экономического университета: Научный журнал. – М., 2011. – № 4(53). – С. 25–37: табл.
6. Малкина М.Ю. Мировые финансовые центры и тенденции развития глобальных рынков капитала / М.Ю. Малкина // Экономический анализ: теория и практика: Научно-практический и аналитический журнал. – М., 2011. – № 47(254). – С. 2–14.
7. Мамчиц Р.В. Индекс РТС: место среди мировых фондовых рынков / Р. В. Мамчиц // Финансовый менеджмент. – М., 2011. – № 4. – С. 126–135: табл.
8. Мировой фондовый рынок 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/finance/news/1468094/mirovoj_fondovuj_rynok, свободный
9. Результаты динамики фондовых индексов мировых бирж в 2011 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ibra.com.ua/indeksy/39987-rezultati-dinamiki-fondovih-indeksov-mirovih-birzh-v-2011-godu>, свободный
10. Рынок ценных бумаг: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Под ред. Е.Ф. Жукова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 567 с.

Секция 2. ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ И УСТОЙЧИВОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 330.46

РАЗВИТИЕ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА

В.С. Андриюшкова

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

Рассмотрены вопросы развития нормирования труда как в России, так и в мире. Выделены главные принципы нормирования труда. Также выявлены самые современные методы нормирования труда, которые используют зарубежные компании в своей работе. Все эти проблемы отражены в статье.

Ключевые слова: нормирование труда, оплата труда, хронометраж.

The questions of the work quota setting development both in Russia and in the world were investigated. Besides, the main principles of work measurement were determined. The most modern methods of work measurement which foreign companies use in their work were enumerated in the article.

Key words: work quota setting, remuneration of labour, rating.

Нормирование труда – один из ключевых элементов управления компанией. Нормы труда выступают основой для оперативного планирования, расчета численности персонала и размеров оплаты труда [1, с. 45]. Основы отечественной теории и методологии нормирования и организации труда формировались одновременно с развитием советской экономики. Было бы большой ошибкой сегодня отказываться от них.

Чтобы оценить значимость теоретической базы нормирования и организации труда для работающих в новых экономических условиях, представляется необходимым рассмотреть основные этапы становления этой науки в дореформенный период. Ведь любое общественное производство объективно предполагает рациональную организацию трудовых процессов и измерение затрат рабочего времени в целях определения количественной меры труда и его оценки.

Нормы труда являются конкретным выражением меры труда, отражают затраты рабочего времени, необходимые для выполнения той или иной работы в определенных условиях. Кроме того, они несут в себе социальные функции, в частности, обеспечивая основу организации оплаты труда в соответствии с результатами трудовой деятельности каждого рабочего и служащего. В 20-е гг. преобладало так называемое «тарифное нормирование», то есть расценки за труд устанавливались путем расчета норм времени на производство единицы продукции. Нормы времени устанавливались опытно-статистическим методом или на основе демонстрации выполнения нормируемого трудового рабочими высокой квалификации. Именно тогда развернулось массовое движение за совершенствование трудовых процессов, всемирную экономию и рациональное использование рабочего времени, что объяснялось объективной необходимостью радикального повышения производительности труда. Для проведения соответствующих исследований и внедрения их результатов в производство создавались отраслевые научно-исследовательские институты и лаборатории. Ведущим среди них был Центральный институт труда (ЦИТ), сыгравший огромную роль в формировании основополагающих принципов научной организации и нормирования труда.

В 30-е годы получила развитие теория «экономии времени» на труд, а также исследования трудовых процессов с применением технических средств (осциллографии, фото- и киносъемок и т.п.), изучение и распространение передовых методов труда, обеспечивающих рост производительности труда, освоение новой техники. Были разработаны первые нормативные материалы для нормирования различных видов работ в отраслях народного хозяйства, положения по организации нормирования труда, методология и т.п. В эти годы стало широко использоваться понятие «техническое нормирование».

В 40–50-е гг. научные изыскания в сфере труда активизировались: в основном сложились базовые подходы к нормированию труда и его организации на различных уровнях управления, его методическое обеспечение. На предприятиях создавались отделы труда и заработной платы и технико-нормировочные бюро с целью расширения сферы нормирования труда. Большой вклад в развитие оптимальных методов установления норм затрат труда внесли Ф. Ковалев и В. Иоффе, которые, по существу, положили начало теории микроэлементного нормирования по трудовым движениям. Тогда же получают развитие новые формы организации труда (например, бригадные и др.), в связи с чем повышается роль норм трудовых затрат в качестве меры труда каждого работника и меры оплаты коллективного труда.

В 60-е гг. техническое нормирование становится плановым и централизованным. Руководство сферой нормирования и организации труда было возложено на Государственный комитет СМ СССР по труду и заработной плате, при котором были созданы НИИ труда и Центральное бюро промышленных нормативов по труду (ЦБПНТ).

Развитие новой техники, технологий, совершенствование организации производства, внедрение новых форм организации труда объективно требовали повышения точности и качества норм трудовых затрат, расширения охвата нормированием труда рабочих новых профессий, а также работников умственного труда и, следовательно, расширения научных исследований в области организации и нормирования труда.

Импульс развитию научно-исследовательских работ и расширению сферы практического использования их результатов дали Рекомендации Всесоюзного совещания по организации труда. Участники совещания приняли решение о создании единой государственной системы управления трудом, в том числе его производительностью, нормированием и организацией, а также определили основные направления развития научной организации труда. В соответствии с Рекомендациями техническое нормирование труда стало рассматриваться в качестве его важнейшего элемента.

Постепенно в связи с усложнением процесса измерения затрат рабочего времени стали создаваться автоматизированные системы управления трудом, в том числе на основе нормированных затрат времени. К 90-м гг. отечественные ученые и практики разработали теорию и методологию принятия решений в области нормирования и организации труда. Нормативная база по труду включала более 750 наименований сборников нормативов по труду применительно к отраслям народно-хозяйственного комплекса.

В настоящее время в связи с повышением интереса к проблеме нормирования труда со стороны предприятий различных форм собственности и организационно-правовых форм управления все более актуальной становится задача обеспечения высокого качества устанавливаемых норм трудовых затрат, их обоснованности как с экономической, так и социальной точек зрения [4].

Многообразие трудовой деятельности человека определяет различные методы и способы определения затрат рабочего времени на ее осуществление. Методология измерения затрат рабочего времени предусматривает исследование, проектирование и установление на этой основе меры труда и, как синоним, нормы труда, необходимой для выполнения определенного количества работы с соблюдением требования качества результатов в конкретных организационно-технических условиях производства одним или группой/бригадой работников соответствующей квалификации.

Способ нормирования труда определяет выбор методики расчета нормы и исходных данных, используемых для определения конкретной величины нормы труда на заданную работу. В качестве основных норм труда ст. 160 гл. 22 «Нормирование труда ТК РФ» приняты нормы выработки, нормы времени, нормы обслуживания. На практике устанавливаются и другие нормы труда, производные от основных.

Норма времени – это величина затрат рабочего времени установленная для выполнения единицы работы (продукции, услуги) одним или группой работников, соответствующей квалификации в определенных организационно-технических условиях. Если в трудоемкости работ велик удельный вес времени на подготовку партии деталей (единиц продукции), что характерно для станочных работ и других механизированных процессов, то следует устанавливать отдельно нормы штучного и подготовительно-заключительного времени.

Норма выработки – это количество единиц продукции (услуг) определенного вида, которое должно быть выполнено одним работником или группой работников соответствующей квалификации в единицу рабочего времени (час, смену, месяц или иную единицу) в данных организацион-

но-технических условиях. Норма выработки устанавливается при наличии возможностей количественного учета и контроля продукции (услуг), если одна и та же работа выполняется систематически в течение рабочей смены при неизменном количественном составе исполнителей.

Норма обслуживания – это число объектов (рабочих мест, единиц оборудования, производственных площадей и т.п.), которые работник или группа работников соответствующей квалификации обязаны обслужить в единицу рабочего времени (в течение смены, месяца или иной единицы) в данных организационно-технических условиях.

Норма времени обслуживания – это необходимое в конкретных организационно-технических условиях время на обслуживание единицы оборудования, производственных площадей и т. п. в течение определенного календарного периода времени (обычно смены или месяца).

Норма численности – это установленная численность работников определенного профессионально-квалификационного состава, необходимая для выполнения конкретных производственных или управленческих функций или объемов работ в данных организационно-технических условиях. Применение норм численности позволяет принимать объективные и рациональные решения при планировании численности всех категорий работников, ее распределении по уровням управления и подразделениям, для установления оптимальных соотношений между различными квалификационными категориями, оценки степени интенсивности труда, для совершенствования и внедрения эффективных систем мотивации трудовой деятельности.

Норма управляемости числа подчиненных – это оптимальное количество работников, которыми должен руководить один или несколько руководителей (например, начальник цеха и его заместитель, мастер и т.п.) соответствующей квалификации при определенных организационно-технических условиях производства

Норма соотношений – это количество работников той или иной квалификации или должности, которое приходится на одного работника другой квалификации или должности. Например, норма соотношений между инженерами и техниками может быть выражена в количестве техников, приходящихся на одного инженера и т.п.

Комплексная норма – это норма затрат труда на выполнение бригадой комплекса работ по изготовлению единицы продукции, принятой за конечный измеритель коллективного труда. В машиностроении, например, за единицу конечной продукции принимается комплект деталей, узел, изделие.

Комплексная норма рассчитывается на основе операционных норм (норм времени, выработки, обслуживания и др.) или по укрупненным нормативам.

При определении ее величины должен учитываться эффект бригадной работы, получаемый за счет преимуществ коллективной формы организации труда. Имеется в виду рост производительности труда за счет развития многостаночного обслуживания, совмещения профессий (функций), взаимодействия и взаимозаменяемости работников в процессе коллективного труда, передачи смены «на ходу» и т. д.

Установление комплексных норм сопровождается расчетом оптимальной численности бригады при ее создании и проверкой фактической численности в действующих бригадах.

Операционные нормы (времени, выработки, обслуживания и др.) используются в бригадах для рационального разделения и кооперации труда, установления производственных заданий отдельным работникам, для расчета численности и расстановки работников и оценки трудового вклада каждого члена бригады в конечные результаты работы.

Нормированное задание бригады – конкретный по составу объем работ, который должен быть выполнен бригадой рабочих-повременщиков за определенный период времени с соблюдением требований к качеству продукции (работ). Переход к коллективной форме организации и оплаты труда создает условия для повышения интенсивности труда, в связи с чем повышается актуальность проблемы комплексного обоснования устанавливаемых норм труда, их замены и пересмотра по мере освоения работ и условий труда.

Нормированное задание – это установленные методами нормирования труда состав и объем работ (функций), которые должны выполнить работник или группа работников (бригада) за определенный календарный период времени (рабочую смену, сутки, месяц или иную единицу времени) с соблюдением требований к качеству выполняемых работ при повременной оплате труда.

В зависимости от срока действия различают условно-постоянные, временные, разовые и сезонные нормы труда.

Условно-постоянные нормы устанавливаются для условий освоенного производства и полного технологического и организационного оснащения рабочих мест и применяются до перемотра или замены в связи с изменением условий, на которые они рассчитаны.

Временные нормы рассчитываются на определенный срок, соответствующий периоду освоения новой продукции, техники, технологии, организации производства и труда. Как правило, срок устанавливается по согласованию с работодателем и профсоюзным органом.

Разовые нормы устанавливаются на отдельные внеплановые работы (аварийные, случайные и др.) или не предусмотренные технологией. Они действуют в период выполнения указанных работ, если при этом не вводятся условно-постоянные или временные нормы труда.

Сезонные нормы применяются в сезонных производствах, например в сельском хозяйстве, на торфоразработках и др., и действуют в течение установленного срока.

По методу установления и обоснованности нормы труда делятся на опытно-статистические, технические и комплексно обоснованные.

Опытно-статистические нормы – это нормы труда, как правило, разработанные на основе статистических данных, а также исходя из опыта нормировщиков, мастеров и др. Они недостаточно отражают организационно-технические возможности данного производства, уровень производительности труда, личные резервы работников и должны заменяться комплексно обоснованными [2, с. 13].

Технически обоснованные нормы – это нормы труда, установленные аналитическим методом нормирования и ориентированные на наиболее полное использование всех резервов производства, рабочего времени по продолжительности и уровню интенсивности труда, темпу работы. Главное преимущество этих норм заключается в том, что при их применении создаются возможности для выявления резервов по отношению к необходимым затратам труда, а не по достигнутому уровню производительности труда.

В настоящее время все большие требования предъявляются к качеству норм труда, чем и объясняется необходимость их комплексного обоснования по всем влияющим на их величину факторам. Основные методы нормирования труда – это суммарный опытно-статистический, аналитические (аналитически исследовательский и аналитически расчетный) и математико-статистический.

В основе первого метода лежат данные о выполнении аналогичных работ, либо данные оперативного учета, производственной отчетности, либо статистические данные о выработке или затратах рабочего времени по нарядам и т.п., либо материалы суммарных наблюдений за использованием рабочего времени, либо результаты экспертных оценок, а также опыт нормировщика, технолога, мастера и других специалистов.

Аналитический метод позволяет устанавливать более обоснованные нормы труда, внедрение которых должно способствовать повышению производительности труда и в целом эффективности коммерческой деятельности предприятия.

При аналитически-расчетном методе нормы труда рассчитываются на основе нормативных материалов по труду. Метод обеспечивает необходимую степень обоснованности норм. Кроме того, метод позволяет устанавливать нормы до начала производства новой продукции, изделия, что дает возможность сокращать сроки действия временных норм.

При аналитически-исследовательском методе исходная информация для установления норм труда основывается на результатах исследований трудовых и производственных процессов путем проведения фотографий рабочего времени, хронометража, фотохронометража, моментных наблюдений или экспериментов.

Для нормирования труда рабочих, занятых обслуживанием и управлением производством, используются методы и способы, основанные на математически статистическом анализе и определении многофакторных зависимостей между количественными и качественными факторами и затратами труда. Факторы выражаются в косвенных их измерениях через численность работников, количество обслуживаемых объектов или другие показатели, характеризующие общие затраты рабочего времени на выполнение нормируемой работы (функции). Данный метод нормирования труда принято называть математически статистическим.

К перспективным направлениям теоретических и методологических разработок в области нормирования и организации труда, на наш взгляд, можно отнести следующие:

– подготовка новых методик и нормативных материалов по труду применительно к содержанию трудовых функций и обязанностей работников в условиях внедрения новых технологий, оборудования, форм организации трудовых процессов, производства и управления;

– расширение применения аналитических методов измерения меры труда, изучения и проектирования трудовых процессов по различным группам работников и профессиям на основе микроэлементных норм, а также более широкого использования современной техники, вычислительных средств и математических методов обработки результатов исследований с корректировкой моделей расчетов;

– совершенствование аналитических методов изучения и измерения нормы труда с использованием системы КОНТ (комплексного обоснования норм труда), сущность которой заключается в одновременном учете всех факторов, характеризующих производство и исполнителя, оптимизации технологических и трудовых процессов, а также затрат труда;

– развитие теории интенсивности труда и методов ее применения в целях установления норм трудовых затрат равной напряженности при соблюдении принципов социальной справедливости;

– научное обоснование совершенствования организации труда на рабочем месте.

Одним из направлений совершенствования методологии нормирования труда является дальнейшее развитие аналитического метода установления обоснованных норм затрат труда на основе полного учета и анализа всех факторов, влияющих на их величину, т.е. повышение научного обоснования трудовых норм путем комплексного подхода к их установлению.

Сущность комплексного обоснования заключается в одновременности анализа факторов, характеризующих производство и исполнителя нормируемой работы (функции), оптимизации технологических и трудовых процессов и уровня затрат труда.

Этот процесс методологически представляется в виде этапов технического, и технологического, организационного и физиологического социального и правового, в конечном итоге экономического обоснования устанавливаемых норм затрат труда на выполнение той или иной работы (функции).

За рубежом многочисленны научно-исследовательские институты, научные общества и объединения, такие как Институт инженеров организации производства и труда в США, Институт практических работников по изучению труда в Англии, ассоциация РЕФА в Германии и др., активно развивают исследования и научно-прикладную работу в области науки о труде.

Основы современных методов нормирования труда были заложены американскими инженерами Ф. Тейлором и Ф. Гилбрейтом в начале XX в. Ф. Тейлор разработал и впервые применил метод изучения затрат рабочего времени с помощью хронометража, создав основы аналитического метода нормирования. Устанавливаемые им нормы базировались на наилучших с точки зрения экономии времени методах выполнения трудовых процессов, а также при условии рациональной организации труда на рабочем месте.

Особое внимание уделялось выбору исполнителя операций для проведения наблюдений. Как правило, это был физически сильный, квалифицированный и ловкий рабочий, предварительно обученный наилучшим методам труда, ожидающий повышенную плату за выполнение работы в минимальные сроки. Показатели выработки этого рабочего, зафиксированные поэлементно с помощью хронометража, устанавливались в качестве нормы, обязательной для выполнения всеми рабочими.

На этой основе Ф. Тейлор разработал систему сдельной заработной платы, в соответствии с которой труд рабочих, выполняющих и перевыполняющих нормы, оплачивался по несколько повышенным расценкам против обычных, а рабочих, не выполняющих нормы, – по пониженным.

На этапе развития поточного и массового производства, когда машинный темп работы поставил производительность труда в зависимость от многих внешних факторов, потребовалось вовлечение в производство новой подготовленной, квалифицированной рабочей силы, возникла необходимость анализа трудовых движений, их целесообразности, проектирования эффективного способа выполнения работы, исключая все непроизводительные и лишние движения. С помощью изучения рабочих движений Ф. Гилбрейт пытался обеспечить заданный темп работы, повышение производительности труда и эффективности производства. Впоследствии он разработал концепцию универсальных микродвижений, согласно которой любой трудовой процесс можно разложить на основные микродвижения (рук, ног, корпуса). Данная концепция стала основой современного нормирования по микроэлементам.

В реалиях текущего периода нормирование труда является неотъемлемой частью функций управления пищевым предприятием. Передовой зарубежный опыт подтверждает позитивное влияние развития системы нормирования труда.

Общеизвестно, что базой процесса планирования пищевого производства являются нормы, т.е. результаты нормирования. А именно: при помощи действующих норм затрат труда на различные виды операций определяется трудоемкость выполнения работ, необходимая численность работников, их профессиональный и квалификационный состав и, как следствие, определяются объемы и сроки выполнения программы работ.

При оценке и контроле издержек производства наряду с трудоемкостью используются такие показатели, как заработная плата в расчете на одну операцию (вид работы), заработная плата в расчете на час нормативного, а также фактически отработанного времени.

Исходя из концепции нормирования, принятой в ведущих индустриально развитых странах, совершенствование методологических и методических основ производственного нормирования создает фундамент повышения производительности и организации труда. Так, установление необходимых затрат рабочего времени предполагает предварительное изучение и оценку существующих методов и способов выполнения работы, проектирование более рациональных, соответствующих передовой технологии, прогрессивным схемам организации производства и труда.

В условиях ускорения темпов научно-технического прогресса значительно расширяются функции системы производственного нормирования. Характерной особенностью является проведение комплекса работ по проектированию организации производства и нормированию трудовых процессов в сочетании с разработкой технологии их выполнения (в т. ч. оборудования, оснастки, инструментов, приспособлений и т.п.). Этому способствуют наличие методологической и материально-технической базы нормирования труда, использование компьютерной техники, средств телекоммуникации, создание автоматизированных информационно-аналитических систем микроэлементного нормирования, банков нормативных данных, которые функционируют в едином комплексе с подобными системами планирования и организации производства.

По мнению зарубежных специалистов, современные методы нормирования трудовых процессов, научные исследования в области физиологии, психологии и организации труда, а также развитие поведенческого менеджмента дают возможность устанавливать наиболее оптимальные затраты времени для выполнения определенной работы при условии поддержания заданного темпа труда в течение рабочего времени.

Показателями, характеризующими влияние системы нормирования на качество и эффективность производства, за рубежом принято считать частоту случаев отсутствия сотрудника на работе и коэффициент текучести кадров. В результате проведенного комплекса экономических и социологических обследований ряда зарубежных фирм было выявлено снижение этих показателей за счет обоснованного подхода к установлению норм труда более чем на 80%.

Признание системы нормирования как инструмента комплексного воздействия на все стороны деятельности предприятия указывают на необходимость повышенных требований к точности, обоснованности, прогрессивности, реальности норм затрат труда, а также к методам и способам их установления.

Опыт корпоративного звена различных отраслей промышленности США и стран Западной Европы показывает возможность широкого применения хронометража в нормативно-исследовательской работе. Согласно имеющимся на сегодня данным, при помощи хронометража установлено большинство действующих норм и нормативов в этих странах.

Сама методика проведения хронометражных наблюдений мало чем отличается от отечественной практики. Специфическая особенность заключается в том, что целью хронометража является не только определение затрат рабочего времени, но и установление их минимальных значений с учетом требуемого темпа работы.

Для нормирования работ по обслуживанию производства, а также трудовых процессов, не поддающихся хронометражным замерам, применяется метод моментных наблюдений, основанный на применении принципов статистики и законов теории вероятности. Метод фотографии рабочего дня, как правило, не находит широкого использования в зарубежной практике нормативно-исследовательской работы в сфере изучения производственных процессов.

Прогрессивным методом нормирования труда там является **микроэлементное нормирование** – метод определения норм затрат труда, основанный на использовании нормативов времени на элементарные трудовые движения, так называемые микроэлементы.

Микроэлементное нормирование основано на том, что самые сложные и многообразные трудовые действия являются комбинациями простых, или первичных, элементов. Микроэлемент

состоит из одного или нескольких движений, выполняемых непрерывно, и представляет такой элемент трудового процесса, который дальше расчленять нецелесообразно. Затраты времени на выполнение микроэлементов с учетом влияющих факторов представлены в справочниках микроэлементных нормативов.

В настоящее время в США, Англии, Канаде, Швеции, Германии и других странах применяется большое число различных систем микроэлементных нормативов времени и их модификаций, которые различаются составом микроэлементов, порядком учета факторов, влияющих на их продолжительность, уровнем укрупнения и рядом других показателей.

Зарубежные специалисты полагают, что микроэлементное нормирование является перспективным направлением обеспечения единства норм труда, повышения их качества и снижения трудоемкости работ по актуализации норм на основе использования компьютерной техники и программных средств.

К числу микроэлементных систем, получивших наибольшее распространение за рубежом, относятся базовые, или детальные, системы МТМ 1 и Wort Factor, а также укрупненные системы МТМ 2, МТМ 3, МТМ 4 и т. д. В последнее время созданы автоматизированные системы микроэлементного нормирования, такие как Most, Univation, Wocom, 4 M-Data, Modapts Plus и др.

Наиболее распространенной является система МТМ. Название данной системы – это аббревиатура английских слов, в переводе означающих «метод измерения времени работы». Микроэлементные нормативы данной системы составлены на основе уникального фактического материала, проведенного анализа большого объема киноматериала, который фиксировал трудовые процессы, наиболее часто встречающиеся в разных производствах. Отклонения результатов расчета норм времени по микроэлементным нормативам и данным наблюдений (например, хронометража) не превышают 2%, что свидетельствует о точности и прогрессивности системы.

Следующая система – МТМ 1 содержит 460 значений нормативов времени, охватывающих 19 основных движений рук, ног, корпуса и глаз. Продолжительность каждого движения установлена с учетом таких факторов, как расстояние, степень точности, необходимое усилие движения, а также вес перемещаемых предметов и другие факторы.

В настоящее время в практике зарубежного нормирования широко применяются модификации системы МТМ 1 (МТМ 2, МТМ 3 и др.), основанные на принципах последовательного укрупнения базовых элементов МТМ 1. Система МТМ 2, например, укрупняя нормативы на два уровня – основные микродвижения и комплексы движений (действий), – состоит из 39 нормативных величин времени, охватывающих 13 элементов. Применение укрупненных нормативов способствует упрощению и сокращению процесса нормирования.

Существенные преимущества по сравнению с указанными системами микроэлементных нормативов имеет система Modapts Plus, относящаяся к третьему поколению. Число нормативов в ней сведено к 21, микроэлементы представлены в виде легко запоминающихся рисунков. Специально проведенные исследования показали, что нормы, рассчитанные по системе Modapts, гибче в среднем на 2,7%, чем по системе МТМ. На ее базе разработана модификация, предназначенная для нормирования достаточно сложных трудовых процессов служащих, в том числе таких элементов, как чтение, написание писем и справок, печатание, счетная работа и проч.

В практике нормативно-исследовательской работы за рубежом также используются и другие системы микроэлементных нормативов как для непосредственного установления норм трудовых затрат, так и при разработке нормативных материалов большей степени укрупнения. Данный факт значительно повышает эффективность труда нормировщика и обеспечивает благоприятный психологический климат на объекте исследования, создавая взаимопонимание между работниками и исследователями-нормировщиками.

Характерной особенностью современного этапа развития нормирования является использование программных версий разработанных ранее универсальных и специальных систем микроэлементных нормативов (МТМ 1, МТМ 2 и др.), интегрированных в общую автоматизированную информационно-аналитическую систему управления.

В настоящее время за рубежом создана методологическая и материально-техническая база, позволяющая осуществлять нормирование труда практически всех категорий работников [3].

Специфической чертой подобной методологии нормирования является оценка темпа интенсивности труда, который должен быть заложен в норму времени. Учет темпа работы связан с проведением хронометражных и других видов наблюдений. Нормировщик, измеряя время вы-

полнения трудового процесса, приема, действия, движения, обязан одновременно оценить темп работы исполнителя, сопоставив его фактическое значение с заранее установленным, так называемым нормальным темпом работы. Нормальным уровнем интенсивности в экономической интерпретации данного понятия можно считать уровень, предусмотренный нормой, обеспечивающей минимальные издержки производства в целях достижения максимальной прибыли, а с точки зрения физиологии – это уровень интенсивности, не оказывающий вредного воздействия на здоровье исполнителя.

За рубежом разработаны специальные методы и системы, учитывающие те или иные факторы, которые оказывают влияние на величину темпа труда. Однако следует указать, что научного обоснования критериев нормального темпа, или уровня интенсивности труда, зарубежная теория и практика не дают.

Распространенным способом оценки темпа интенсивности труда является замер скорости трудовых движений. При этом фиксируемая быстрота трудовых движений исполнителя сравнивается со скоростью движения при ходьбе или при выполнении эталонных операций. Кроме того, предполагается, что исполнитель, выбранный для проведения хронометражных исследований с целью установления норм времени, имеет необходимую квалификацию и владеет стандартным методом труда.

Другим способом является количественное определение не только темпа работы, но и степени освоения стандартного метода труда. Темп и напряженность работы определяются как усердие, а степень освоения метода труда – как умение. Кроме этого здесь иногда используют еще два показателя – условия труда и постоянство работы, проявляющиеся в устойчивости хронометражного ряда.

Вопросы оценки темпа работы тесно связаны с проблемой актуализации норм, поскольку перевыполнение норм может быть результатом, как рационализации методов труда, так и следствием повышения его интенсивности.

Теоретическим пределом максимальной интенсивности труда считается работа в темпе, приближающемся к темпу машины. Технически обоснованная норма, называемая в литературе «высокой нормой», должна составлять 2/3 темпа работы машины на максимальной мощности при управлении вручную. Средняя выработка обученного рабочего-сдельщика должна составлять 115% высокой нормы, а его темп работы эквивалентен скорости ходьбы, равной 6,4–6,5 км/ч. Пределом выполнения высокой нормы квалифицированным рабочим считается ее выполнение на 123–133%, что эквивалентно темпу работы, соответствующему скорости ходьбы 7–7,5 км/ч.

По данным зарубежных специалистов, выполнение нормы в указанных пределах доступно в среднем 2–3% рабочих. Максимальный предел интенсивности труда эквивалентен ходьбе со скоростью примерно 8 км/ч, что соответствует 143–145% выполнения высокой нормы. Согласно принятым за рубежом стандартам низкая норма должна быть равна не менее 62,5% высокой нормы, что соответствует темпу работы, эквивалентному скорости ходьбы, равной 3,5 км/ч. Выработка, равная 60% выполнения высокой нормы, влечет за собой увольнение работника.

Жесткость использования норм и их актуализация определяют точный учет использования рабочего времени и, как следствие, расходование денежных средств. Вместе с тем остро встает задача обеспечения единства и сопоставимости действующих норм по интенсивности выполнения трудовых процессов.

В настоящее время на корпоративном уровне за рубежом создаются и используются специальные целевые программы совершенствования нормирования труда, хотя прежде они являлись, как правило, составной частью программ повышения производительности.

Как показывает зарубежный опыт, программы нормирования труда должны основываться на системном подходе и предусматривать мероприятия, направленные на максимальное использование трудовых ресурсов путем расширения сферы нормирования труда, обеспечения высокого качества разрабатываемых норм и нормативов, поддержания их на прогрессивном уровне, формирования специалистов-нормировщиков высокой квалификации.

Формирование и реализация целевых программ нормирования труда обычно проходит несколько этапов.

1-й этап. Финансово-экономическое обоснование проекта целевой программы нормирования. Данный этап предполагает изучение производственных процессов, возможности их совершенствования, оценку вводимых систем нормирования труда, расчет экономии от их использования и соотнесение ее с соответствующими расходами. Основным оценочным показателем является размер прибыли на единицу затрат.

2-й этап. Планирование комплекса и очередности работ создания и реализации программы нормирования. На этом этапе определяются категории работников, труд которых подлежит нормированию, а также наиболее эффективные и рациональные методы и способы определения затрат труда, возможности использования автоматизированных систем проектирования и нормирования труда применительно к решению поставленных задач, рассчитывается смета на их приобретение.

3-й этап. Реализация программ нормирования. Значительную роль на данном этапе должны играть службы (подразделения) нормирования. Целью является установление равнонапряженных норм времени на одни и те же виды работ, функций и создание единой нормативно-информационной базы, которая позволяет эффективнее решать весь комплекс производственных, коммерческих и социальных вопросов корпоративного уровня.

Реализация мероприятий в рамках целевой программы нормирования труда предполагает также разработку единой стандартной формы отчетности и документации с учетом существующей классификации норм трудовых затрат. Следует отметить, что за рубежом большое внимание уделяется четкому определению самой нормы времени и ее составляющих, в связи с чем на национальном и отраслевом уровнях разработаны специальные справочники, терминологические словари, методические указания и т. п. Для успешной реализации программы также важно установить необходимую численность инженеров-нормировщиков для проведения нормативно-исследовательских работ на текущий период и на перспективу.

Зарубежная практика свидетельствует, что по мере увеличения производства и числа персонала количество нормировщиков в расчете на каждую сотню рабочих будет уменьшаться, в связи с чем увеличивается число рабочих на одного нормировщика.

Программой нормирования должно быть предусмотрено обучение рабочих рациональным методам труда, которые были установлены в ходе нормативно-исследовательских работ.

4-й этап. Контроль результатов нормативно-исследовательских работ. Это связано в первую очередь со стремлением предпринимателей повысить эффективность использования трудового потенциала работников фирмы, изыскать резервы, учесть любые возможности для повышения прибыли.

Важной задачей организации нормирования является планирование и осуществление периодического пересмотра норм и нормативов с целью обеспечения их прогрессивности, недопущения ослабления нормы и снижения уровня ее напряженности. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что большинство предприятий пересматривает нормы через сравнительно небольшие промежутки времени – от шести месяцев до года, постоянно ужесточая их даже при небольших усовершенствованиях производственных процессов, проведении незначительных организационно-технических мероприятий.

Важнейшей тенденцией в управлении нормированием труда в настоящее время является расширение связей с инжиниринговыми и консалтинговыми фирмами, занимающимися решением проблем в данной сфере, а также владеющими необходимыми техническими и программными средствами для их решения. Нормирование труда остается важным элементом организационно-экономического механизма, позволяющего осуществлять эффективный учет и контроль строительного производства. В настоящее время пищевая отрасль обладает не только практическим и научным заделом в данной сфере, но и имеет объективную необходимость в действенной нормативной базе, отражающей передовые достижения науки, техники, прогрессивные формы организации и технологии строительного производства.

Группа компаний «Агротек» является одной из быстро растущих и применяющих современные методы производства и управления. До настоящего момента, в дочерней компании холдинга ООО «Северянка» существовала сдельная система формирования премиального фонда заработной платы, премия формировалась исходя из расценки, установленной за выпуск 1 кг готовой продукции. По итогам календарного месяца на предприятии формировался фонд премирования, рассчитанный как произведение расценки к объёму месячного выпуска продукции цеха замороженных полуфабрикатов, далее фонд распределялся между работниками исходя из фактически отработанного времени. Недостатки данной системы в том, что бригадное распределение фонда премирования не учитывало индивидуальную производительность труда, мастера не всегда бывает объективной. Отсутствовала взаимосвязь расценки и нормы выработки на 1 работника.

В итоге было принято решение о переходе на повременную форму оплаты труда с учётом выполнения рабочими цеха замороженных полуфабрикатов норм выработки. В данных целях было

произведено сквозное описание всех видов работ по цеху замороженных полуфабрикатов в соответствии со структурой цеха. Для участка дефростации и фаршесоставления за единицу продукции был принят 1 кг фарша по видам (из замороженного сырья и из размороженного сырья), поскольку именно данная продукция является конечным результатом деятельности участка. Деление на виды продукции произведено исходя из различия в технологии и соответственно времени на её изготовления. Главным методом изучения затрат труда в компании является хронометраж.

Соответственно был проведен хронометраж выполнения работы по приготовлению фарша из размороженного и замороженного сырья, исходя из проведенного хронометража рассчитаны нормативы выработки 1 кг фарша двух видов на 1 работника в час.

По участку формовки конечным результатом деятельности является сформованная продукция по всем её видам, схожие виды продукции, например пельмени различных наименований, но изготовленные по одной технологии группировались в один вид продукции участка. Полная номенклатура продукции составило примерно 25 видов. Проведен хронометраж работ по её изготовлению и рассчитаны нормативы выработки 1 кг в час на 1 работника и так далее по всем участкам

Планирование производительности труда начинается с планирования производственных мощностей, которые в свою очередь планируются исходя из анализа рынка (предпочтения и объемы спроса) и разработки соответствующего ассортимента продукции, поэтому если существуют излишние производственные мощности они должны либо уходить с баланса, либо сдаваться в аренду, нормативы на выработку не должны разрабатываться исходя из загрузки оборудования менее 80%, иначе производство будет неэффективным. А при системе постановки наряд-заданий оно будет неэффективным вдвойне потому что, помимо излишних затрат на амортизацию оборудования и прочих косвенных расходов, предприятие будет периодически переплачивать работникам за перевыполнение норм выработки при полной загрузке производства. В дальнейшем рост производства должен быть соразмерен росту объёмов продаж и потребительским предпочтениям и объёмам спроса. В условиях ограниченного рынка может достигаться ценовой и ассортиментной политикой, а ценовая политика во многом зависит от грамотного управления издержками, поэтому если изначально не соблюдены условия предприятие не может конкурировать и развиваться.

Полученные нормативы применяются с использованием формы наряда-задания (индивидуального или бригадного). Исходя из запланированного выпуска продукции на рабочую смену рабочему или бригаде доводится план выпуска, т.е. норма выпуска конкретного вида продукции и определенного объема исходя из нормы выработки и продолжительности рабочей смены.

В рамках наряд-заданий производится учет сделанных работ в нормо-часах (нормах выработки на одного человека в час). Нормо-час используется для учета нормированной трудоемкости (в количественном выражении) по каждой работе в рамках задания. Выполненные работы оцениваются в нормо-часах, которые принимаются для расчета тарифной оплаты рабочих. Задание будет перевыполнено (недовыполнено), если количество выработанных н/часов будет больше (меньше) количества отработанного времени по заданию в ч/часах. Отклонение от нормы в н/часах рассчитывается как разность выработанных н/часов и отработанных ч/часов. Отклонение от нормы в н/часах вносится в табель учета труда работника в соответствии с инструкцией по ведению табелей учета труда.

Перевыполнение и недовыполнение нормы выработки на 1 нормо-час соответствует одной часовой тарифной ставки, т.к. в соответствии с Трудовым Кодексом РФ, ст. 129 **тарифная ставка** – фиксированный размер оплаты труда работника за выполнения нормы труда определенной сложности (квалификации) за единицу времени. Соответственно за перевыполнение нормы выработки работник мотивируется повышенной тарифной оплатой, за недовыполнение демотивируется уменьшением тарифной оплаты.

Список норм и нормативов, который в дальнейшем должен пополняться и меняться, так как повторный хронометраж должны проводить минимум раз в год. Для практического применения наших норм мы будем использовать наряд-задания.

На текущий момент произведена следующая работа по внедрению системы РМТО в части постановки нарядов-заданий на выполнение работ по участкам ООО «Северянка»:

– по результатам опытной постановки нарядов-заданий в 2013 г., выявлены недостатки в распределении работ и учёте рабочего времени работников на выполнение работ. С целью устранения выявленных недостатков структура цеха по производству замороженных полуфабрика-

тов разделена на отдельные участки, отражающие разделение труда и этапы производства готовой продукции (участок составления начинок, участок фаршесоставления, участок машинной лепки, участок формовки, участок упаковки), на каждом участке выделены бригадиры в целях распределения и контроля выполнения работ и ведения первичной учётной документации;

– разработаны формы нарядов-заданий, формы первичного учёта рабочего времени и выполненных работ по участкам;

– определен специалист, ответственный за ведение документации и закрытие нарядов-заданий по итогам выполнения работ;

– разработан проект нормативных документов по системе оплаты труда цеха по производству замороженных полуфабрикатов ООО «Северянка».

В данный момент Группа компаний «Агротек» активно занимается процессом нормирования труда, и после внедрения наряд-заданий будет проходить процесс анализа и корректировки результатов, но даже на данном экспериментальном этапе мы видим положительные результаты. Помимо мотивационной функции, наряд-задание используется для планирования численности персонала по участкам работ в соответствии с планом выработки продукции на предстоящий период и конкретно рабочую смену. На основе анализа индивидуальной производительности труда мастер цеха получает объективную оценку об уровне квалификации работника, с учётом данной информации планирует план обучения и повышения квалификации работников. Исходя из совокупного объёма продукции по номенклатуре и участкам цеха администрирование численности персонала становится прозрачным, т.к. её всегда можно рассчитать и обосновать снижение или увеличение в зависимости от роста или снижения объёмов производства.

Литература

1. *Бычин В.Б.* Организация и нормирование труда / С.В.Малинин. – М. – 2005. – 463 с.
2. *Генкин Б.Г.* Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях. – М. – 2003. – 390 с.
3. Все о нормирование труда. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.jobgrade.ru/modules/Articles/topics.php?topic_id=22.
4. История нормирования труда в России – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.jobgrade.ru/modules/Articles/topics.php?topic_id=35.

УДК 658(470+571)

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В РОССИИ

О.В. Асеев, Т.А. Старкова

Юго-Западный государственный университет, Курск

В данной статье рассмотрены актуальные вопросы управления предприятием в кризисной ситуации для стран с развивающейся рыночной экономикой, к которым принадлежит и Россия, описаны три механизма финансовой стабилизации.

Ключевые слова: кризис, кризисные ситуации, антикризисное управление, механизмы финансовой стабилизации.

This article covers topical questions concerning business management in a crisis situation for developing countries including Russia. Three financial stabilization mechanisms are described.

Key words: crisis, crisis situations, crisis-proof management, financial stabilization mechanisms.

Кризисные ситуации, время от времени возникающие в любой организации, требуют от менеджеров и сотрудников действий, во многом отличающихся от их типичного поведения в про-

цессе повседневной работы. В постоянно изменяющейся, динамичной среде, в которой функционирует большинство современных организаций, вероятность возникновения кризисов различной природы очень высока. Особенно актуальны вопросы управления в кризисной ситуации для стран с развивающейся рыночной экономикой, к которым принадлежит и Россия, где политико-экономическая нестабильность усиливает угрозу кризиса для любого предприятия. Однако даже в случае стабилизации экономики не следует ожидать, что кризисные ситуации перестанут возникать. Сказанное позволяет сделать вывод о необходимости постоянно осуществлять мероприятия по антикризисному управлению.

Характерной особенностью рыночной экономики является то, что кризисные ситуации могут возникать на любой стадии жизненного цикла предприятия (становление, рост, зрелость, спад). Краткосрочные кризисные ситуации не меняют сущности предприятия как создателя прибыли, они могут быть устранены с помощью оперативных мер. Если же предприятие в целом неэффективно, экономический кризис приобретает затяжной характер, вплоть до банкротства и прекращения существования организации. Остроту и масштаб кризиса можно уменьшить, если учесть его специфику, вовремя распознать и спрогнозировать его наступление. В такой ситуации любое управление должно быть антикризисным, т. е. построенным с учетом возможности и опасности кризиса [4].

Кризис имеет две основные составляющие. С одной стороны, это-удар, удар по репутации, собственности, финансам. С другой – потенциальная возможность обновления, а при грамотном использовании открывшихся возможностей – прорыв на новый уровень развития команды. Следует помнить, что кризис – это лишь предельное обострение деструктивных процессов в деятельности индивидуума или команды, вызванное скрытой или явной стагнацией (деградацией) или чрезмерным ростом (прогрессом), и он может затронуть практически любую составляющую жизнедеятельности структуры. Кризис не возникает на пустом месте, ему предшествует предкризисный период, который почти всегда можно определить по наличию симптомов [3] (рис. 1).

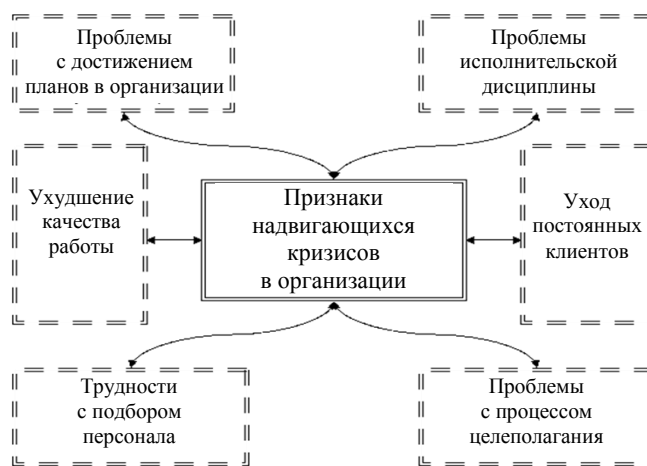


Рис. 1. Признаки надвигающихся кризисов в организации

В процессе учета и анализа банкротств важно определить вид экономического кризиса и его особенности. Идентификация кризиса позволит более четко высветить те параметры, по которым можно будет разрабатывать планы финансового оздоровления, способные реализовываться и выводить предприятие из кризиса.

В ходе продолжающегося реформирования общества органы государственной власти Российской Федерации постоянно совершенствуют рыночную экономическую политику. В настоящее время в этой области пройдены важные этапы и получены позитивные результаты, но создание макроэкономических условий для экономического роста еще не до конца переломило негативные тенденции и лишь обозначило реальные предпосылки для преодоления промышленного кризиса. Недостаточное влияние органов государственной власти на проведение активной микроэкономической политики и не всегда адекватная компетентность самих руководителей предприятий еще тормозят налаживание более гармоничного развития рыночного механизма. Негативные тенденции экономической нестабильности часто подводят предприятие к несостоятельности (банкротству).

Банкротство является самым жестким основанием прекращения предпринимательской деятельности и поэтому требует особого государственного правового регулирования, поскольку затрагивает интересы и имеет негативные последствия не только для собственников имущества, но и для трудового коллектива, кредиторов, партнеров и т.д.

Процесс управления сознательно выстраивается по критериям рациональности, использования ресурсов, максимальной эффективности, экономии времени. Все вышеуказанное носит название технологии управления, сводящейся к выбору и внедрению некоторой последовательности, комбинации операций при разработке управленческого решения.

Технологическую схему антикризисного управления можно представить в виде восьми блоков [3] (рис. 2).

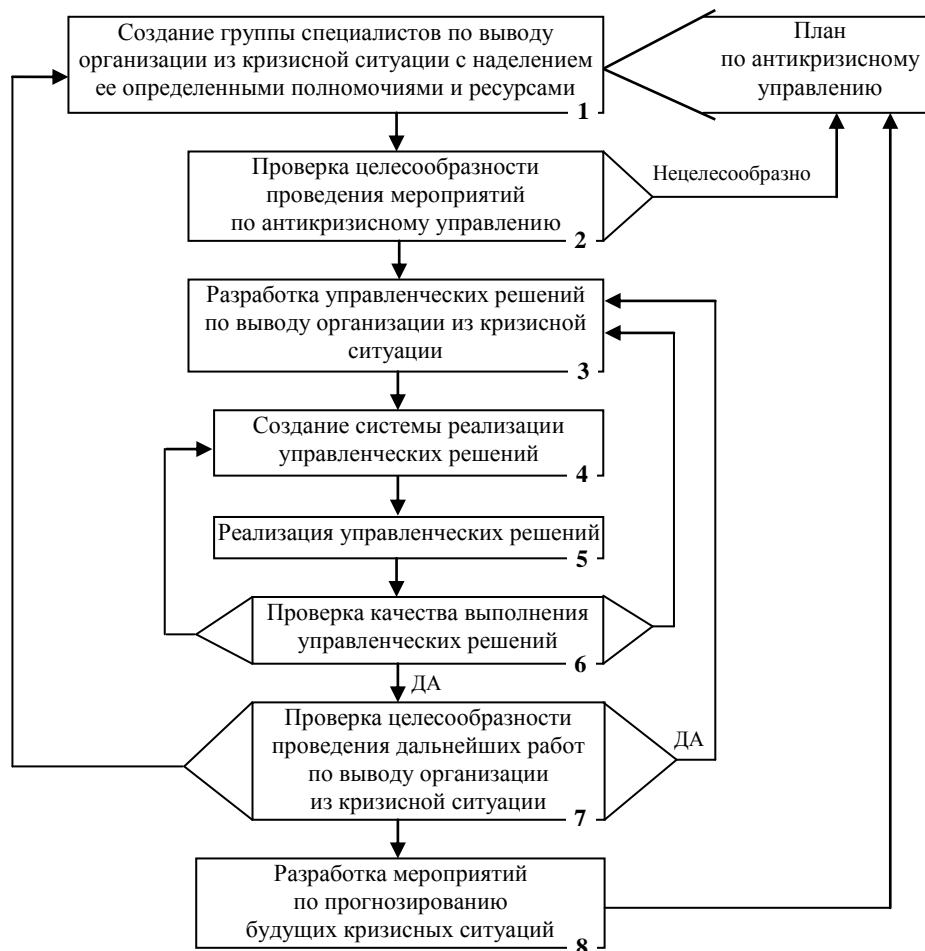


Рис. 2. Технологическая схема антикризисного управления

Важнейшим моментом в правильно организованной деятельности по выводу предприятия из кризисной ситуации является сбор исходной информации о ситуации в нем и первичный анализ деятельности. Такой сбор и анализ могут вестись с различными целями по различным методикам, что объясняется спецификой конкретной ситуации. Такими направлениями деятельности антикризисной команды по реализации антикризисных мероприятий может быть анализ: потенциала ее кадрового состава; адаптации организационных структур к изменяющимся условиям; ее финансового состояния; информационной культуры сотрудников; изменения научно-технического потенциала организации и отрасли; влияния правовой базы на компанию; изменений в состоянии окружающей среды и их влияние на деятельность организации; решения проблем безопасности.

Из всего многообразия направлений работы группы специалистов по выводу организации из кризисной ситуации, прежде всего, необходимо выделить анализ финансово-хозяйственной деятельности организации.

Выделяют три механизма финансовой стабилизации: оперативный, тактический и стратегический.

1. Оперативный механизм финансовой стабилизации основан на защитной реакции предприятия и не характеризуется принятием активных управленческих решений [2]. Ускоренная ликвидность оборотных активов, обеспечивающая рост положительного денежного потока в краткосрочном периоде, достигается за счет следующих основных мероприятий:

- ликвидации портфеля краткосрочных финансовых вложений;
- ускорения инкассации дебиторской задолженности;
- снижения периода предоставления товарного (коммерческого) кредита;

- увеличения размера ценовой скидки, за наличный расчет за реализуемую продукцию;
- снижения размера страховых запасов товарно-материальных ценностей;
- уценки трудноликвидных видов запасов товарно-материальных ценностей до уровня цены спроса с обеспечением последующей их реализации и других.

Ускоренное частичное дезинвестирование внеоборотных активов, обеспечивающее рост положительного денежного потока в краткосрочном периоде, достигается за счет следующих основных мероприятий:

- реализации высоколиквидной части долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля;
- проведение операций возвратного лизинга, в процессе которых ранее приобретенные в собственность основные средства продаются лизингодателю с одновременным оформлением договора их финансового лизинга;
- ускоренной продажи неиспользуемого оборудования по ценам спроса на соответствующем рынке;
- аренды оборудования, ранее намечаемого к приобретению в процессе обновления основных средств и других.

Ускоренное сокращение размера краткосрочных финансовых обязательств, обеспечивающее снижение объема отрицательного денежного потока в краткосрочном периоде, достигается за счет следующих основных мероприятий:

- пролонгации краткосрочных финансовых кредитов;
- реструктуризации портфеля краткосрочных финансовых кредитов с переводом отдельных из них в долгосрочные;
- увеличения периода предоставляемого поставщиками товарного (коммерческого) кредита;
- отсрочки расчетов по отдельным формам внутренней кредиторской задолженности предприятия и других.

Задача данного этапа может считаться выполненной если неплатежеспособность предприятия устранена. Размер выручки начинает превышать размер существующих на данный момент платежей. Это означает, что угроза банкротства предприятия в текущем отрезке времени ликвидирована, хотя она и носит, как правило, отложенный характер.

2. Тактический механизм финансовой стабилизации можно представить как систему последовательных действий, направленных на приведение финансового состояния предприятия к точке равновесия между получаемой прибылью и затратами в предстоящем периоде [2].

Увеличение объема полученных собственных финансовых средств, обеспечивается за счет следующих процедур:

- оптимизации ценовой политики предприятия, обеспечивающей дополнительный операционный доход;
- сокращения постоянных издержек (в том числе на управленческий аппарат, текущий ремонт, переход на более дешевые расходные материалы и т.п.);
- снижения уровня переменных издержек (включая сокращение производственного персонала основных и вспомогательных подразделений; повышение производительности труда и т.п.);
- повышения эффективности налоговой политики (снижение налоговых платежей);
- проведения ускоренной амортизации активной части основных средств с целью возрастания объема амортизационного потока;
- продажи оборудования с высоким износом;
- повышения эффективности эмиссионной политики за счет дополнительной эмиссии акций (или привлечения дополнительного паевого капитала) и других.

Снижение необходимого объема потребления собственных финансовых средств происходит за счет следующих основных мероприятий:

- снижения инвестиционной активности предприятия во всех основных ее формах;
- активного использования лизинга для возобновления внеоборотных активов;
- проведения дивидендной политики, адекватной финансовому состоянию компании;
- снижения участия наемных работников в прибыли (отмена бонусов и премий);

– отказа от внешних социальных и других программ предприятия, финансируемых за счет его прибыли;

– снижения размеров отчислений в резервный и другие страховые фонды, которые осуществляются за счет прибыли, и другие.

Таким образом, данные критерии финансовой структуры должны обеспечивать финансовую устойчивость предприятия.

3. За усовершенствование финансовых критериев отвечает стратегический механизм финансовой стабилизации, основной целью которого является наступательное развитие.

Возможный темп прироста объема реализации продукции, не нарушающий финансовое равновесие организации, составляет произведение следующих четырех коэффициентов, достигнутых при равновесном ее состоянии на предыдущем этапе управления:

1) коэффициента капитализации чистой прибыли;

2) коэффициента рентабельности реализации продукции;

3) коэффициента левериджа активов (он характеризует «финансовый рычаг», с которым личный капитал организации создает активы;

4) коэффициента оборачиваемости активов [2].

Расчетный показатель будет сохранять наилучшее значение допустимого прироста объема реализации продукции, если основные параметры финансовой стратегии организации остаются такие же, как были в будущем периоде. Малейшее отклонение от этого оптимального значения будет генерировать дополнительный объем ресурсов, не обеспечивая эффективного их использования в операционном процессе или требовать дополнительного привлечения финансовых ресурсов (нарушая финансовое равновесие).

Таким образом, можно сделать выводы о том, что кризис – это событие, способное угрожать нормальному функционированию и даже существованию организации, характеризующееся неопределенными причинами и труднопредсказуемыми последствиями, требующее принятия немедленных решений. Основной задачей антикризисного управления является принятие своевременных мер, направленных на недопущение возникновения кризисных ситуаций, а в случае, если кризис наступил, – минимизация возможных негативных последствий для организации.

Литература

1. *Гончаров М.И.* Консалтинг в антикризисном управлении: Теория и практика / М. И. Гончаров, Г. А. Лемзяков. – М. : Экономика, 2006. – 244 с.

2. *Панагушин В., Лапенков В., Лютер Е.* Диагностика банкротства: возможна ли оценка неплатежеспособности по двум показателям. – М.: Инфра, 2005. – 178 с.

3. *Сурин, Е.Е.* Антикризисное управление / Е.Е.Сурин // [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.center-yf.ru/data/economy/Antikrizisnoe-upravlenie.php>

4. *Тюкавкин Н.М.* Особенности антикризисного управления в России на современном этапе / Н.М. Тюкавкин // [Электронный ресурс]. – URL: <http://economyprom.ru/osobennosti-antikrizisnogo-upravleniya-v-rossii-na-sovremennom-etape/>

УДК 658.8

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.Н. Бондаренко, М.П. Мозуль

Харьковский национальный экономический университет, Харьков

В работе рассмотрена система управления развитием экспортного потенциала предприятия. Проанализированы различные методики расчета экспортного потенциала и предложена их классификация.

Ключевые слова: экспортный потенциал, риск, функции управления, система управления развитием экспортного потенциала.

This article describes the business export potential development control system. Diverse strategies of export potential estimation are analyzed and classified.

Key words: export potential, risk, management functions, export potential development control system.

В настоящее время перед экспортоориентированными предприятиями стоит задача преодоления последствий глобального экономического кризиса, который затронул как внешнеэкономическую, так и внутриэкономическую деятельность, обеспечивающую необходимые параметры конкурентоспособности экспорта. В связи с этим возникает необходимость сохранения зарубежных рынков сбыта и поддержанием на каждом из них заданного уровня эффективности работы.

В решении указанных задач важную роль призвана сыграть система управления развитием экспортного потенциала промышленного предприятия, которая не только обеспечивает совершенствование структуры и объемов реального экспорта предприятия, но и позволяет выявить и задействовать элементы нереализованного по разным причинам экспортного потенциала. Критический анализ парадигмы нелинейности и стохастичности открытых систем позволил сделать вывод, что в условиях высокой нестабильности внешней среды, которая выступает основной характеристикой данного этапа развития мировой экономики, целесообразно не только уточнение взаимосвязи и взаимообусловленности процессов функционирования и развития, но и управление данными процессами [1, с. 212].

Прежде всего, нужно отметить, что управление является функцией экономической системы по решению проблем. Это означает, что управление возникает тогда, когда руководитель принимает решения в нестандартной ситуации, например, разрабатываются новые уровни взаимосвязей между элементами системы для преодоления проблемной ситуации.

Таким образом, под управлением развитием экспортного потенциала предприятия (управляемое развитие) понимается процесс поддержания предприятия в плановом векторе развития, или искусственного изменения эволюционного вектора развития предприятия для достижения цели существования системы – формирование адекватного стохастически меняющимся условиям уровня конкурентоспособности и обеспечения длительного присутствия предприятия в мировом экономическом пространстве.

Поскольку экспортная деятельность является одним из бизнес-процессов промышленного предприятия, функции управления развитием экспортного потенциала выступают частью функций управления предприятием. Эти функции согласованы с миссией, целями и задачами, поставленными владельцем и / или менеджерами в рамках разработанной стратегии развития промышленного предприятия на внутреннем и внешнем рынках.

Система управления развитием экспортного потенциала предприятия должна стать инструментом активизации его существующих и потенциальных конкурентных преимуществ, средой поощрения выхода на путь стабильного и ускоренного качественного экономического развития и преодоления конкуренции.

Основные функции управления развитием экспортного потенциала предприятия: планирование, организация, мотивация и контроль.

Планированию принадлежит определяющее значение, так как данная функция позволяет устанавливать цели и задачи, разрабатывать планы и принимать управленческие решения, выбирать направления развития экспортного потенциала предприятия, определять состав и последовательность работ, обоснованно выбирать средства (ресурсы) для реализации путей развития, обосновывать и рассчитывать плановые значения показателей развития экспортного потенциала предприятия. Параметры планирования развития экспортного потенциала предприятия отражаются в количественных и качественных показателях, привязанных к определенному временному интервалу и географическому пространству. Эти параметры включают совокупность технико-экономических показателей и организационно-экономических мероприятий.

Составной функции планирования является разработка программы развития экспортного потенциала предприятия, которая выступает основой управленческих решений, направленных на повышение эффективности внешнеэкономической деятельности. Программа развития экспортного потенциала приведена на рис. 1.



Рис. 1. Программа развития экспортного потенциала предприятия [разработано на основе 2, с. 13]

Целью первого этапа разработки программы является определение степени приоритетности развития внешней торговли в системе производственно-коммерческой деятельности предприятия и ее перспектив, сильных и слабых сторон организации и управления внешнеэкономической деятельностью и их влияние на конкурентоспособность продукции, эффективность экспортных операций и использования потенциальных ресурсов предприятия.

На основе планово-директивной информации и результатов анализа, на втором этапе определяются основные направления развития и повышения эффективности экспортной деятельности предприятия индивидуально для каждого целевого рынка и вида продукции.

Существует два основных пути развития экспортного потенциала предприятия.

Первое направление базируется на развитии объемов, продуктовых и географических границ фактически достигнутого экспортного потенциала, предупреждению брака и рекламаций освоенных номенклатурных позиций экспорта, осуществляемых в рамках системного, процессного подхода к организации и планированию бизнес-процессов предприятия.

Второе направление развития экспортного потенциала базируется на выявлении и привлечении в экспортную деятельность элементов нереализованного экспортного потенциала на основе разработки отдельных проектов. Основными потенциальными экспортными возможностями промышленного предприятия есть позиции востребованного, конкурентоспособного в

прошлом экспорта и неизвестной зарубежному потребителю продукции предприятия, которая при определенных условиях может быть востребована на внешних рынках. В первом случае рынки упущенного экспорта известны, во втором случае необходимо определить по уровню конкурентоспособности, на каких рынках дальнего или ближнего зарубежья она может быть реализована [3, с. 17].

На третьем этапе, принимая во внимание влияние на организацию и управление экспортной деятельностью ресурсных, информационных, нормативных и планово-директивных ограничений, происходит отбор мероприятий, удовлетворяющих эти критерии, и выявление альтернативных путей их реализации.

Проведение комплекса работ четвертого этапа процесса разработки программы имеет цель оценить затраты и результаты, связанные с осуществлением альтернативных путей реализации мероприятий и вклад последних в повышение эффективности экспортной деятельности предприятия. По окончании этого этапа должен быть составлен перечень мероприятий доходность которых наиболее вероятна, а затраты на реализацию минимальны.

Так как результативность мероприятий зависит от многих внешних факторов, не поддающихся предварительной оценке, то существует определенная вероятность недостижения запланированной эффективности экспортной деятельности и риск возникновения связанных с этим потерь. Поэтому на пятом этапе мероприятия оцениваются по величине сопутствующего риска и проводится отбор оптимальных по сочетанию «Эффект-уровень риска».

Для отобранных мероприятий определяются условия реализации, назначаются исполнители и оцениваются потребности в ресурсах. Каждый этап разработки программы представляет собой обработку потока входящей информации или / и формализованной управленческой информации предыдущего этапа.

Содержание функции организации заключается в реализации запланированной программы действий, формировании и выдаче заданий подразделениям и работникам предприятия, организации их работы и взаимосвязи. Рациональная организация экспортной деятельности промышленного предприятия обеспечивает максимальную реализацию и развитие экспортного потенциала на разных рынках и этапах деятельности экспортирующего предприятия.

При управлении развитием экспортного потенциала одной из важнейших функций является мотивация. Мотивацию необходимо осуществлять на всех уровнях персонала предприятия. Но отдельно необходимо остановиться на мотивации производственного персонала, осуществляющего технологические операции бизнес-процессов экспортной деятельности. Это связано с тем, что качественная составляющая экспортного ассортимента все еще выше, чем у продукции, изготовленной на внутренний рынок. Происходит это не только потому, что многие изделия отдельных отраслей, например, машиностроения не конкурентоспособны на внешних рынках по своим техническим, технологическим, инновационным составляющим, но и из-за нарушений трудовой дисциплины, технологий или некомпетентности персонала. При правильно построенной системе мотивации на всех уровнях производства и управления предприятием экспортная деятельность осуществляется без срывов поставок и нарушений качества. В процессе развития экспортного потенциала важно применять инструменты мотивации как к персоналу предприятия, так и ко всем участникам процесса в стране-экспортере и за рубежом [4, с. 156].

При формировании, реализации и развитии экспортного потенциала промышленного предприятия необходима организация постоянного контроля и мониторинга этих процессов. На каждом этапе экспортной деятельности важен анализ параметров фактически достигнутого и нереализованного по разным причинам экспорта. Он осуществляется службами ВЭД на основе анализа выполнения экспортной производственной программы предприятия и соответствия параметров сформированного экспортного потенциала стандартам качества и конкурентоспособности продукции и услуг на конкретном рынке. Система контроля и мониторинга экспортных операций должна реагировать на каждый случай срывов экспортной деятельности или выявления новых ниш и принимать необходимые меры по адаптации деятельности предприятия к условиям конкурентного зарубежного рынка. При мониторинге параметров экспортного потенциала важна объективная оценка каждой составляющей экспорта.

В связи с тем что содержание экспортного потенциала предприятий достаточно многогранно, существуют и различные подходы к его оценке. Исследования различных научных методик



Рис. 2. Классификация методов расчета экспортного потенциала

же методики учитывают специфику производства и реализации продукции в отдельных отраслях (АПК, пищевая промышленность, машиностроительная промышленность и т.д.).

При исследовании экспортного потенциала анализируются показатели разного уровня. Так, некоторые исследователи экспортного потенциала включают в свои методики оценки его уровня только показатели деятельности конкретного предприятия, другие же синтезируют деятельность предприятия с целевым внешним рынком и потенциалом нормативно-правового регулирования.

Наиболее обоснованные способы определения экспортного потенциала предприятия, их достижения и недостатки приведены в таблице.

Таблица

Анализ методик расчета экспортного потенциала предприятия

Автор / Название методики	Достижения	Недостатки
1. Шевцова М.Б. Интегральный показатель экспортного потенциала [5, с. 16]	Включает важные показатели, которые характеризуют экспортную деятельность предприятия	Отсутствуют формулы для расчета составляющих экспортного потенциала, таких как уровень конкурентоспособности продукции на определенном рынке, риски, уровень стимулирования в стране-экспортере
2. Волкова Е.В. [6, с. 16]	Позволяет оценить экспортный потенциал в денежных единицах	Формула фактически представляет собой расчет объема экспорта предприятия. «Потенциальные» составляющие экспорта описываются качественными характеристиками
3. Серова Л.П. Построение экономико-математической модели линейного программирования [7, с. 14]	Модель позволяет определить для каждого фиксированного отрезка времени определенное сочетание управляемых параметров, что на выходе системы обеспечивает лучшие экономические показатели, с учетом заданных параметров технических условий производства продукции	Разработано для предприятий металлургического комплекса с учетом их особенностей. Существует сложность в адаптации модели для использования на предприятиях других отраслей
4. Сидоренко А.В. [8, с. 81]	Позволяет определить экспортный потенциал любого предприятия на основе его регулярной отчетности, без необходимости привлечения экспертов	Требует дальнейшего анализа причин возникновения «нереализованных» элементов экспортного потенциала для разработки программы его развития
5. Дубков С. Метод экспертных оценок [9, с. 31]	Гибкая модель, которую можно адаптировать под любое предприятие, определить факторы, которые являются определяющими именно для него	Составляющие экспортного потенциала определяются экспертами, а не в результате применения экономико-математических методов, что делает результат несколько субъективным

Автор / Название методики	Достижения	Недостатки
б. Аметова Е.И. Построение многофакторной модели [10]	Модель определяет тенденции влияния на конечный результат как каждого отдельного фактора, так и их совокупности	Наличие в модели коэффициентов значимости делает невозможным получение объективного результата расчета экспортного потенциала. Экспортный потенциал равен максимально возможному уровню производства. Разработано для предприятий АПК

Как видно из таблицы, существует значительное количество различных методик расчета экспортного потенциала предприятия, каждая из которых имеет свои особенности применения, поэтому одной из задач управления экспортным потенциалом становится определение оптимального методического подхода к оценке уровня экспортного потенциала на предприятии.

Значение функции контроля заключается в сравнении запланированного состояния экспортного потенциала предприятия с существующим (фактическим). Данное сравнение осуществляется на основе определенной системы показателей, характеризующих развитие экспортного потенциала, и должна выявить степень выполнения задач и достижения поставленных целей предприятия.

Таким образом, система основных функций в управлении развитием экспортным потенциалом промышленного предприятия представляет собой совокупность однородных операций, выполняемых на постоянной основе. При этом синергетический эффект, возникающий в процессе взаимодействия составляющих, повышает эффективность функционирования предприятия как экономической системы.

Литература

1. Раевнева Е.В. Управление развитием предприятия: методология, механизмы, модели: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2006. – 496 с.
2. Дружкина М.А. Эффективность управления экспортным потенциалом предприятия. Автореф. дис... канд. экон. наук: 18.11.2008. – Екатеринбург: Уральск. гос. экон. ун-т, 2008. – 22 с.
3. Сидоренко А.В. Развитие экспортного потенциала как фактор повышения эффективности деятельности промышленных предприятий: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 28.12.2010. – Екатеринбург: Уральск. гос. техн. ун-т – УПИ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, 2010. – 29 с.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: Учебник для вузов / И.В. Багрова, Н.И. Редина, В.Е. Власюк, О.О. Гетьман; под ред. д-ра экон. наук, проф. И.В. Багровой. – Киев: Центр учебной литературы, 2004. – 580 с.
5. Шевцова М.Б.: Стимулирование экспорта продукции машиностроительных предприятий: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 14.04.10. – Тернополь: Терноп. нац. техн. ун-т им. И. Пулюя, 2010. – 22 с.
6. Волкодавова Е.В. Теоретические и методологические основы формирования и реализации экспортного потенциала промышленных предприятий: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 4.07.07 / Самар. гос. экон. ун-т. – 2007. – 29 с.
7. Серова Л. П. Управление экспортным потенциалом предприятия: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 2002. – Киев: Киевский нац. торг. экон. ун-т, 2002. – 23 с.
8. Сидоренко А.В. Теоретические и методические основы управления развитием экспортного потенциала российских промышленных предприятий // Вестник Самарского государственного университета. – 2010. – № 7 (69). – С. 80–86.
9. Дубков С.В. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий // Банковский вестник. – 2011. – № 2. – С. 29–35.
10. Аметова Е.И. Экспортный потенциал предприятий агропромышленного комплекса как показатель эффективности их функционирования на внешнем рынке (на примере НΠΑО «Массандра») [Электронный ресурс]. URL: http://www.nbu.gov.ua/Articles/KultNar/knp81/pdf/knp81_21-24.pdf

УДК 338.47:334.723

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО – ПЕРСПЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ СОЗДАНИЯ ОБЪЕКТОВ БЕСПЛАТНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

М.А. Бушуева

Национальный исследовательский томский политехнический университет, Томск

В статье рассматривается вопрос строительства дорожных дорог федерального значения с привлечением частного бизнеса. Анализируется такой механизм взаимодействия государства и частного бизнеса, как концессионные соглашения – один из наиболее эффективных в данной области.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, государственно-частное партнерство, бюджетное финансирование.

The question of federal road building with the help of private business is discussed in the article. The mechanism of interaction between state and private business in the form of concession that is the most effective way in this sphere is analyzed.

Key words: road infrastructure, state-private cooperation, budget financing.

В настоящее время реализация проектов строительства или реконструкции автомобильных дорог федерального значения, эксплуатация которых осуществляется на бесплатной основе, происходит только за счёт средств федерального бюджета по схеме размещения отдельных государственных заказов на выполнение подрядных работ. Модель подрядных государственных контрактов не позволяет привлекать частный капитал для финансирования строительства, реконструкции, ремонта и эксплуатации таких объектов транспортной инфраструктуры.

В развитых странах уже давно активно развиваются модели эффективных партнёрских взаимоотношений государства и частного бизнеса при создании таких объектов. Эти отношения строятся на основе различных форм государственно-частного партнёрства (далее – ГЧП) [1].

Значительные бюджетные ассигнования в проекты ГЧП и развитие нормативно-правовой базы позволили Российской Федерации за 1990–2006 гг. не только войти в топ-10 стран по объёму инвестиций в проекты ГЧП, но и в топ-10 стран по количеству реализованных проектов ГЧП.

В Российской Федерации строительство автомобильных дорог и инженерных сооружений транспортной инфраструктуры государственной и муниципальной собственности по действующему в настоящее время законодательству осуществляется через две базовые модели: а) договор подряда на строительство (реконструкцию) объектов инфраструктуры и б) концессионное соглашение [2].

Одно из преимуществ концессионной схемы – уменьшение единовременной финансовой нагрузки на государство или местные органы власти при создании объектов инфраструктуры. С экономической точки зрения, сложившаяся система управления дорожным хозяйством в Российской Федерации, идеология принятия решений настроены на получение сиюминутной выгоды для бюджета. Главным критерием планирования работ по строительству, реконструкции, ремонту, содержанию автомобильных дорог, критерием размещения государственных заказов является минимальная цена, минимальные расходы бюджета в текущем плановом году или плановом периоде.

У подрядчиков, осуществляющих строительство транспортных объектов по уже утверждённым проектам, практически нет возможности повлиять на проектирование, нет стимулов применения инноваций, более качественного выполнения работ. Напротив, у них имеются стимулы для затребования изменений, учета дополнительных работ, дающих подрядчикам дополнительные материальные выгоды.

Главным элементом ГЧП является разумное распределение рисков при реализации проекта и управление ими. Так как проекты ГЧП связаны с крупномасштабными инвестициями, имеющими длительный срок окупаемости, и частный сектор не может самостоятельно и эффективно управлять всеми рисками, то риски по проекту распределяются между сторонами, соответственно возможности (эффективности) управления ими. Государство несёт макроэкономические, политические и законодательные риски, а частный партнёр принимает на себя технологические риски,

риски эксплуатации, финансовые и т.д. В результате грамотного распределения рисков между сторонами увеличивается эффективность реализации проекта и снижается его стоимость [2].

При реализации проекта возможно привлечение средств частного финансирования через использование схем ГЧП: сторонами проекта может привлекаться как акционерное, так и заемное финансирование. При этом процесс привлечения финансирования частным партнёром может быть значительно облегчен при условии предоставления кредиторам государственных гарантий.

В современных условиях актуальной и перспективной моделью для создания государственных объектов бесплатной транспортной инфраструктуры Российской Федерации является модель контрактов жизненного цикла («проектирование-строительство-финансирование-эксплуатация») с привлечением частного финансирования, являющаяся в настоящее время наиболее широко применяемой разновидностью концессии [3].

Контракты, разработанные по этой схеме для дорожной отрасли, являются комплексными долгосрочными контрактами инвестиционного характера, на основании которых частный подрядчик-инвестор проектирует и строит автомобильную дорогу или другой инфраструктурный объект за счёт собственных и (или) привлеченных средств, а затем в течение длительного периода эксплуатации управляет объектом, обеспечивая содержание и необходимый ремонт объекта при заданном в контракте уровне обслуживания.

Данная модель имеет ряд преимуществ по сравнению с существующей практикой, основными из которых являются:

- возможность привлечения частного капитала для финансирования крупных инвестиционных проектов в дорожном хозяйстве Российской Федерации, не связанных с платностью за пользование автомобильными дорогами и искусственными сооружениями на них;
- более простая финансовая схема возврата частных инвестиций, по сравнению с концессионной моделью: отсутствие зависимости платежей от сборов платы за проезд и других коммерческих рисков;
- экономия и более эффективное использование бюджетных средств, благодаря оптимизации и определённости расходов в процессе создания и длительного периода эксплуатации объекта;
- сокращение сроков создания и ввода в эксплуатацию объектов транспортной инфраструктуры;
- улучшение качественного состояния автомобильных дорог, сокращение сроков ограничения движения на время ремонтных работ и в межсезонные периоды, повышение уровня обслуживания пользователей дорог;
- концентрация ответственности и заинтересованности в эффективности результатов деятельности на всех этапах жизни автомобильной дороги у одного лица – подрядчика по комплексному долгосрочному контракту;
- предоставление подрядчику больших возможностей по планированию и управлению проектом, по применению при проектировании объекта наиболее эффективных дорожных конструкций, технологий строительства, прогрессивных дорожных материалов, по учету всех аспектов эксплуатации создаваемого объекта;
- перенос большей части рисков при реализации проекта на подрядчика;
- государственный партнёр осуществляет платежи по проекту только с момента начала эксплуатации объекта, что стимулирует частного партнёра строить объект в более сжатые сроки. При этом частный партнёр мотивирован на повышение качества проектирования и строительства;
- сокращение администрирования долгосрочных проектов со стороны заказчика, упрощение контроля, уменьшение необходимого персонала дорожных управлений [3].

На данный момент областная администрация города Томска решила вопрос реконструкции старого коммунального моста через реку Томь с использованием механизма концессий, то есть на основе частно-государственного партнерства. Такой механизм позволил передать объект в аренду инвестору на определенный срок, в течение которого инвестор возвращает вложенные средства, а государство получает гарантию функционирования объекта. Стоимость его реконструкции составила около 200 млн. руб.

В 2012 г. начальник департамента капитального строительства Алексей Сафронов, сообщил в мэрии, что проект центрального коммунального моста, который в перспективе соединит проспект Ленина и строящуюся левобережную дорогу подготовлен за счет инвестора. Примерная стоимость строительства такого объекта оценивается в 12–15 млрд. руб., а нормативный срок выполнения работ составляет пять лет [4].

Литература

1. Бондарь Н.Н. Опыт государственно-частного партнерства в транспортной отрасли: достижения и неудачи: интернет-журнал «Arkon Group» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://arkon-group.ru/index.html>. 17.09.2012.
2. Максимов В.В. Использование концессионного механизма для строительства федеральных автомобильных дорог с последующей эксплуатацией на бесплатной основе // Транспроект / В.В. Максимов, П.Е. Куркин. – 2012. – № 1. – С. 261–274
3. Максимов В.В. Совершенствование критериев оценки концессионных проектов при строительстве дорог // Транспроект / В.В. Максимов. – 2010. – № 12. – С. 45–48
4. Официальный информационный интернет-портал Администрации Томской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tomsk.gov.ru> (дата обращения: 23.09.2012)

УДК 005.5

ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ И ПОДПРОЦЕССОМ ОРГАНИЗАЦИИ

К.Б. Герасимов

*Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королёва
(национальный исследовательский университет), Самара*

В работе представлены основные составляющие системы управления организацией. Представлена структура системы управления процессом и подпроцессом. Особое внимание уделено характеристике структуры функциональной подсистемы организации, функционально-управляемого блока, а также структуре функциональной системы управления.

Ключевые слова: система управления организацией, реинжиниринг, процесс, подпроцесс, структура, функции управления.

The paper presents the main components of the organization management system. The structure of process and subprocess management system is presented. Particular emphasis is focused on the functional subsystem organization structure characteristics, function-control unit structure and the functional management system structure.

Key words: organization management system, reengineering, process, subprocess, structure, management functions.

По мере усложнения различных процессов жизнеобеспечения, развития науки, проникновения в тайны функционирования и развития живых организмов появились проблемы, которые не решались с помощью традиционных методов и, в которых все большее место стал занимать процесс постановки задачи, возросла роль эвристических методов, усложнился эксперимент, доказывающий адекватность формальной модели.

Исследование процессов постановки задач, процесса разработки сложных проектов позволило обратить внимание на особую роль человека: человек является носителем целостного восприятия, сохранения целостности при расчленении проблемы, при распределении работ, носителем системы ценностей, критериев принятия решения. Для того чтобы организовать процесс проектирования, начали создавать системы организации проектирования, системы управления разработками т.п.

Для повышения качества и эффективности управленческой деятельности необходимо проектировать различные системные совокупности (элементы) в организации. Если эти элементы в организации отсутствовали до сих пор, и они вводятся впервые, выполняется полный процесс проектирования (инжиниринга) и внедрения этих элементов. Если эти элементы в том или ином виде присутствовали в системе управления организацией, то происходит перепроектирование (реинжиниринг) их в соответствии с новой концепцией и на новой модельной основе.

Учитывая сложность задач управления современными организациями, возникает необходимость использования научно обоснованных методов при структурировании организаций, перестроении функций организации и ее менеджмента в соответствии с требованиями рыночной среды, а также при подготовке и принятии управленческих решений, в т.ч. на стратегическом уровне.

Для разработки проекта системы управления любого уровня в организации необходимо базироваться на основополагающих параметрах основных сущностей, используемых в данной работе. Некоторые частные неклассические понятия необходимо сформулировать и логически их соотнести между собой. Представим важнейшие понятия, которые используются в настоящей работе.

Системой называется некоторая совокупность, которая обладает системными свойствами. Каждая система определяется набором конкретных элементов, которые взаимосвязаны между собой.

Процесс – есть последовательная смена состояний какого-либо объекта, события или явления. Рассматривать его возможно только тогда, когда мы сможем как-то разметить шкалу времени, к точкам которой будут привязаны эти состояния и благодаря которой можно их различить. Любой локальный процесс для установления (проектирования) внутреннего содержания можно разделить на части – подпроцессы. При этом каждый подпроцесс обеспечивает функционирование какой-то конкретной части процесса.

Системы управления организациями (СУО) включают, как правило, несколько подсистем, которые имеют свои конструктивные особенности и соответствующую специфику управления вокруг конкретного объекта.

Систему управления можно определить как часть (подсистему) более крупной системы, компонентами которой являются группы взаимодействующих людей. Ее функции заключаются в восприятии определенных задач организации (входов) и последующем выполнении набора действий (процессов), в результате которых вырабатываются решения (выходы) [1].

Большинство элементов организации автором определяются аналогично и близко к другим авторам. Поэтому здесь это нецелесообразно повторять. Особую важность для нас представляют объекты и процессы, протекающие в организации.

Для управления основными объектами организации выделены по работам [2, 3] следующие ФП: управление стратегией, управление персоналом, управление маркетингом, управление финансами, управление операциями, управление инновациями, управление качеством, управление информацией, управление безопасностью жизнедеятельности.

Так как напрямую ФП управлять невозможно, её целесообразно разделить на части, что весьма важно для понимания содержания любой подсистемы. При этом эти части должны активно существовать как осязаемые составляющие ФП.

Функционально-управляющий блок (ФУБ) – это часть ФП, выделенная определенным образом, ориентированная на управление деятельностью конкретного миниобъекта и включающая все функции управления. **ФУБ** – это совокупность элементов, выделенных по функциональному признаку, позволяющих рассматривать управленческую деятельность как часть некоторого процесса на уровне миниобъекта.

Функциональная задача управления (ФЗУ) – это совокупность действий по выполнению одной функции управления в рамках данного миниобъекта или ФУБ. Например, планирование подбора персонала, организация оценки персонала, учет потребности в персонале и т.д. [4].

При этом в рамках ФЗУ выполняются действия, который представляет себе законченный комплекс в определенное время. Подпроцесс может включать и совокупность ФЗУ учета, так как бывает необходимо представить всю картину выполненной работы по данной функции управления на каком-то объекте или в рамках ФП.

Последовательно решая ФЗУ в рамках одного миниобъекта, производится управление данным ФУБ. Последовательно управляя всеми ФУБ внутри объекта, происходит управление ФП в организации. Управляя всеми ФП, производится управление организацией в целом [5].

Для того чтобы выделить ФЗУ в любой сфере управления, необходимо структурировать управленческую деятельность. Например, как это сделано автором в ряде его работ [2, 3].

Управлять любой системой, как и подсистемой, напрямую невозможно, так как любой процесс управления – это совокупность различных частей, на которых реализуются функции управления.

В соответствии с работой [2] каждая ФП включает несколько функционально-управляющих блоков (ФУБ). Каждый нормативный ФУБ также обладает системными свойствами, так как включает все функции управления, которые обеспечивают реализацию полного управленческого

цикла. Таким образом, каждый ФУБ включает функционально-полный состав функциональных задач управления (ФЗУ), реализующий конкретный подпроцесс в рамках ФП. Определение подпроцесса связано с искусственным выделением части процесса по какому-либо признаку.

Например, в рамках различных подсистем СУО существует от 8 до 15 ФУБ. В рамках каждого ФУБ реализуется 9 ФЗУ, по числу функций управления. Каждая ФЗУ реализуется с помощью функциональных процедур управления (ФПУ).



Рис. 1. Функциональная структура системы управления организацией

Количество ФПУ не ограничивается, так как подробность их представления в ФЗУ остается на усмотрение разработчика. Это классическая схема и её легко представить на бумаге (рис. 1) [2].

Однако на практике в составе подсистем в рамках СУО реализуются далеко не все ФУБ. Это существует по различным причинам.

Например, существует недооценка каких-либо процессов или подпроцессов для данной организации. Иногда отсутствуют специалисты, которые могли бы полноценно реализовать соответствующие элементы систем или подсистем. Но, чаще всего, присутствует осознанное решение о нецелесообразности реализации каких-либо процессов или их частей. Несмотря даже на отсутствие каких-либо элементов и частей совокупность остальных частей называют системой, так как обладает достаточными системными свойствами.

Например, система управления персоналом существует практически в любой значимой организации. При этом она может включать всего несколько ФУБ, которые реализуются в соответствии с необходимостью соблюдать «Трудовой кодекс». Это ФУБ «Управление подбором персонала», ФУБ «Управление документацией по персоналу», ФУБ «Управление оценкой персонала» и некоторые другие. При этом в рамках ФУБ из функционально-полного состава могут реализовываться также далеко не все ФЗУ, а только самые важные.

Достаточно правомерно и понятие «система управления процессом» (СУП), таких как «управление персоналом», «управление финансами» и т.д., которые являются полноценными системными образованиями в рамках организации. При этом СУП – это совокупность нескольких подпроцессов (ФУБ), функционирующих в рамках одного объекта или его существенной части. Кроме того, могут добавляться и некоторые ФЗУ из смежных ФУБ.

Система управления процессом (СУП) – это комплекс управленческих и технических и других средств, предназначенный для упорядочения и координации функционирования и развития функциональных подсистем организации, для достижения состоящих перед ними целей. При этом объектом управления является функциональная подсистема управления (финансовая подсистема, система управления качеством и т. д.), а субъектом управления – органы управления организацией (собрание учредителей, генеральный директор и т. д.).

Основой системы управления процессом является обеспечение взаимодействия объекта и субъекта управления, при котором достигается наибольшая системная эффективность использования функциональной подсистемы.

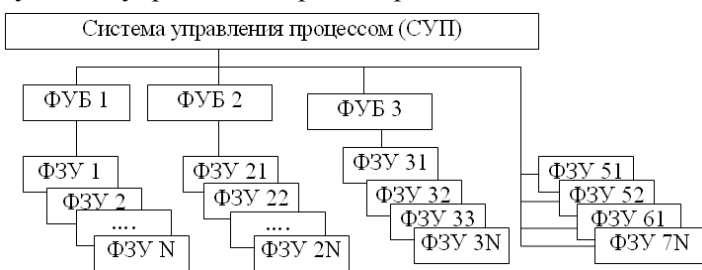


Рис. 2. Структура системы управления процессом

Структура СУП показана на рис. 2.

По аналогии понятий «система» и «подсистема», «процесс» и «подпроцесс» правомерно и понятие «система управления подпроцессом» (СУПП).

Система управления подпроцессом (СУПП) – это комплекс управленческих воздействий на обособленный элемент подсистемы управления,

представляющий собой совокупность последовательно выполняемых операций (процедур), образующих вместе единый процесс преобразования исходных материалов в конечный продукт.

Каждая ФП состоит из подпроцессов, которые взаимодействуют друг с другом посредством информационных связей. Но не каждый подпроцесс обладает системными свойствами, чтобы

говорить о системе управления им. Например, управление поставкой ресурсов – это подпроцесс производственной подсистемы организации. Важность этого подпроцесса может достигать такого масштаба, что под данный подпроцесс выделяется в отдельное направление в организационной структуре организации.

Например, вполне приемлемо существование в рамках системы управления персоналом локальной «системы управления оценкой персонала». При этом данная СУПП должна удовлетворять двум условиям: наличие структурной целостности (количество элементов и связей между ними) и наличие полного состава функций управления, хотя в одном из ФУБ.

Каждый нормативный ФУБ обладает локальностью, замкнутостью, независимостью. При этом также можно добавлять смежные ФЗУ из других ФУБ или обходиться без них. Структура СУПП представлена на рис. 3.

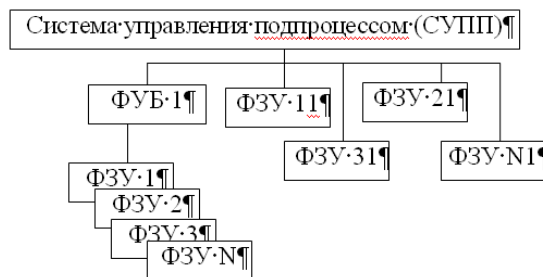


Рис. 3. Структура системы управления подпроцессом

Функции управления – виды управления, необходимые для осуществления некоторой деятельности (работы, воздействия). Существует довольно много подходов к определению функций управления. В соответствии с работами [2, 3] будем рассматривать девять функций управления: прогнозирование, планирование, организация, нормирование, учет, контроль, анализ, регулирование, координация.

Переход от последовательной реализации одной функции управления к другой и есть смена состояний процесса или его части, что позволяет данное управление одновременно функциональным и процессным. В чистом виде процессное управление может осуществляться внутри только одной функции управления.

Субъективность подпроцесса заключается в том, что он представляет собой замкнутую деятельность в рамках какого-либо объекта или его вполне определенной части, переходя с реализации одной функции управления к другой, пока не реализуется весь управленческий цикл, как это показано на рис. 4 [6, 7].

Однако смежные задачи не всегда целесообразно включать в данную СУПП или СУП. Достаточно указать другую СУПП или СУП, где функционирует данная ФЗУ, и способ получения от неё информации.

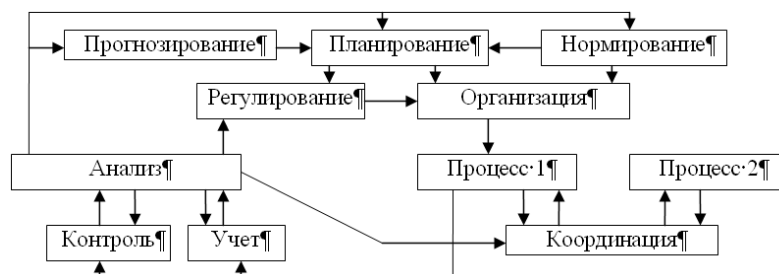


Рис. 4. Взаимодействие функций управления

Если это удастся выполнить, то такая СУПП имеет право на существование. Однако на практике полная системная реализация отдельного ФУБ в организации – это редкость.

Реализованные в организации отдельные ФЗУ, не связанные между собой, не представляют собой системную совокупность. Например, в рамках одного ФУБ реализованы ФЗУ «планирования», «организации» и «учета». Отсутствие других задач не позволяет полностью управлять подпроцессом и получить желаемый экономический эффект. Например, отсутствие ФЗУ «анализа» в любом ФУБ не позволяет правильно оценивать результаты, полученные другими ФЗУ, и не исследуются негативные явления при решении имеющихся ФЗУ.

Важно использование идеальных ФУБ в рамках СУПП, так как потенциально обеспечивается функционально-полный состав (ФПС) ФЗУ. Конечно, при этом многое зависит от используемых методов решения, принятия управленческих решений (ПУР), используемых элементов менеджмента. Кроме того, существенное влияние оказывает качество информации поступающей и вырабатываемой в рамках ФЗУ.

Таким образом, СУПП представляет нормативный ФУБ с включением смежных ФЗУ. Наличие достаточно локализованного комплекса ФЗУ в рамках ФЗУ обеспечивает:

- четкое функционирование управленческой деятельности;
- унифицирует часто повторяющиеся работы;

- планирование решения ФЗУ в пространстве и времени;
- возможность нормирования управленческой деятельности;
- разрешение возникающих проблем;
- возможность использования при развитии СУ различных уровней;
- возможность быстрого освоения процедур решения ФЗУ новыми работниками;
- возможность автоматизации процесса решения ФЗУ или достаточно формализованных их частей.

В рамках СУП может существовать несколько СУПП. При этом они могут быть достаточно тесно связаны. Кроме того, любая СУП может быть связана и с другими СУП и СУПП. Взаимодействие СУП и СУПП, как правило, осуществляется с помощью информационных связей.

Обоснование существования СУПП или СУП должно быть достаточно четкими, так как в дальнейшем это может существенно повлиять на построение модели СУП или СУПП и выбор средств их обеспечения.

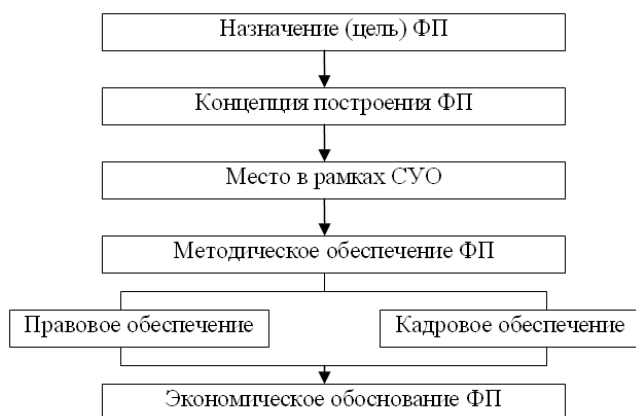


Рис. 5. Структура функциональной подсистемы организации

Существует достаточно много вариантов разделения СУО на подсистемы, в зависимости от признака рассмотрения [3]. В данном случае будем рассматривать функциональный аспект систем управления. Как было сказано выше, автором рассматриваются девять ФП организации (система управления персоналом, система управления производством и т.д.). На рис. 5 показана структура ФП организации. Рассмотрим подробнее структурные элементы ФП.

Назначение (цель), управленческая идеология и ценностная ориентация. Основная цель любой ФП – поддержание работоспособности вышестоящей системы. Также у подсистемы могут быть подцели, направленные на решение локальных (текущих) ФЗУ. От профессионализма руководителя подразделения, который отвечает за данную ФП, зачастую зависит эффективность ее деятельности.

Концепция построения ФП заключается в реализации всех принципов управления применимых к данной подсистеме. Также здесь устанавливаются информационно-логические связи между компонентами подсистемы, определяются стратегические и тактические приоритеты развития подсистемы.

Место в рамках СУО. Сложно однозначно говорить о том, насколько одна подсистема важнее другой и представить иерархию подсистем в СУО. Так как между всеми подсистемами существуют неразрывные связи, представить которые было бы достаточно не просто. Место подсистемы в рамках СУО определяется целью данной подсистемы и ее вкладом в деятельность системы. Также можно говорить о месте подсистемы в цепочке создания ценности.

Методическое обеспечение ФП состоит из определения методов, средств и технологий управления, необходимых для поддержания функционирования подсистемы. Также методическое обеспечение структурирует процесс управления, который включает в себя разработку и реализацию управленческих решений, формирование системы коммуникаций, создание системы информационного обеспечения управления.

Правовое обеспечение заключается в разработке и использовании средств юридического воздействия на подпроцессы ФП с целью достижения эффективной деятельности организации, а также соблюдения прав и обязанностей сторон, обеспеченных законодательством. К правовому обеспечению СУП относятся все нормативно-правовые акты, регулирующие трудовые отношения [5].

Под *кадровым обеспечением* СУП понимается необходимый количественный и качественный состав работников организации.

Экономическое обоснование (прогноз результативности). Эффективность СУП организации может быть рассчитана с двух позиций: как сравнительная экономическая эффективность в сопоставлении с базовым (типовым) вариантом СУО или как расчетная эффективность по результатам производственно-хозяйственной деятельности организации. Далее рассмотрим структуру ФУБ.

Назначение (цель). У каждого миниобъекта организации есть свое назначение или локальная цель. Как правило, целью миниобъекта является передача необходимой выходной информации последующим миниобъектам ФП для реализации цели ФП. Непрерывность взаимосвязи миниобъектов организации, из которых складываются ФУБ, составляет структуру ФП организации – ее устойчивость как системы.

Концепция построения ФУБ реализуется в зависимости от количества функций управления принятых для рассмотрения в СУО. Необходимо показать взаимодействие всех функций управления, реализуемых на данном миниобъекте с точки зрения управляемости рассматриваемого ФУБ. Каждая взаимосвязь между функциями управления должна быть обоснована и подтверждена (апробирована) на практике.

Место в рамках ФП определяется значимостью ФУБ для реализации конкретной цели. Также роль ФУБ может быть увеличена за счет профессионализма персонала организации. Можно классифицировать ФУБ по признаку: основные и вспомогательные, что в свою очередь показывает их место в рамках ФП.

Технология на уровне операций. Технологии ФУБ определяют действия по реализации данного ФУБ в рамках организации. Основными этапами данной работы являются подготовка, проведение (выполнение), заключительные операции (оформление), мониторинг (учет и анализ качества и эффективности выполненных операций). Определяющим является концептуальное понимание формы и содержания конкретного процесса.

Наибольшую трудность в изучении представляет собой структура ФЗУ, так как они содержат в себе информацию от ФП и ФУБ, в которых она состоит. Каждая ФЗУ необходима для реализации совокупности действий в рамках ФУБ и ее структура может частично или полностью совпадать с ФУБ. Поэтому характеристика структуры ФЗУ может состоять из набора характеристик ФУБ, не обладать оригинальностью и необходимостью для рассмотрения. Тем не менее, попробуем рассмотреть структуру ФЗУ (рис. 6).

Назначение (цель) решения ФЗУ. Каждая ФЗУ имеет свою локальную цель. Деление ФУБ на задачи по функциональному признаку предполагает реализацию всех задач в рамках ФУБ. Таким образом, целью каждой конкретной ФЗУ является формирование необходимой выходной информации ФУБ.

Краткая концепция в рамках ФУБ. Каждая задача в рамках ФУБ имеет свою концепцию, а именно набор типовых алгоритмов решения задачи с использованием тех или иных средств. Также может существовать набор инструкций и положений для решения ФЗУ. Для управленческих задач могут применяться ситуационный, системный или эмпирические подходы.

Место в рамках ФУБ, ФП, СУП, данной функции управления определяется важностью, сложностью, частотой решения и уровнем иерархии управления, на котором решается данная ФЗУ. Параметры важности и сложности реализации ФЗУ рассмотрены в работе [8].

Технология реализации ФЗУ (процедуры, входная и выходная информация). Эти технологии являются основными в управленческой деятельности, так как они реализуют требования к управлению принимать ответственные управленческие решения. ФЗУ предназначены для преобразования информации в рамках заданного алгоритма. Алгоритм предполагает достаточно жесткую последовательность операций без пропусков и дополнений. Во многих задачах существуют циклические процессы и обратная связь.

Информационное обеспечение, в т.ч. схема документооборота. Все документы внутри процесса (ФУБ) должны быть взаимоувязаны между собой. При наличии разрывов и повторов проводится уточнение роли и места каждого документа и его использования внутри процесса (ФУБ). В качестве входных документов для ФЗУ данного ФУБ могут быть использованы выходные документы ФЗУ других ФУБ, которые также необходимо указать в схеме документооборота.

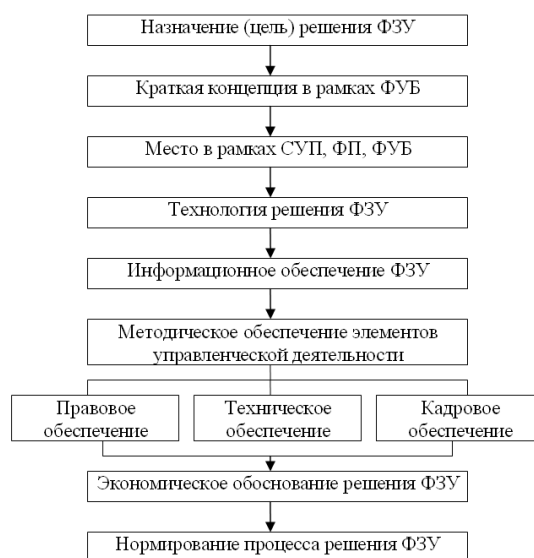


Рис. 6. Структура ФЗУ

Методическое обеспечение элементов управленческой деятельности (методы выполнения операций (ВО) и ПУР, технологии менеджмента). Наибольшее влияние на эффективность решения ФЗУ оказывают методы реализации важнейших процедур технологии ФЗУ. Это связано с тем, что при определении каких-либо параметров решения можно совсем игнорировать любые методы и принять параметры ФЗУ на «глазок». Не принимать решение совсем это редкий случай для ФЗУ. А для рационального выбора необходимо эти методы знать или попросить специалиста их отобрать и представить в виде удобном для выбора и сравнения.

Методы ПУР могут быть единоличные, коллективные, экспертные и т.д. Они присутствуют практически в любой технологии. Это связано с тем, что могут быть различные способы реализации задачи, как по методам, так и по качеству их реализации. Выбранные методы могут быть представлены перечнем с описанием, но лучше с обоснованием выбора. Например, наименование метода ПУР и процедуры конкретных ФЗУ, в которых они используются, могут прилагаться к должностной инструкции в решении конкретной ФЗУ.

Экономическое обоснование (прогноз результативности). Для получения прогноза нужно выбрать компетентных экспертов, показатели, по которым будет оцениваться деятельность организации, период времени оценки показателей. Количество экспертов может быть 3-5. Они могут быть приглашены, как с данной организации, так и со сторонних организаций. Экспертиза осуществляется в соответствии с выбранной методикой, которая подбирается специалистами и утверждается руководством организации.

Нормирование процесса решения. Трудоемкость реализации ФЗУ представляет собой временной норматив, в течение которого данная ФЗУ должна быть удовлетворительно решена и затем использована для решения последующих задач или принятия управленческих решений. Нормативная трудоемкость для каждой ФЗУ определяется расчетным или экспертным путем в зависимости от сложности ее алгоритма, объема перерабатываемой информации и других факторов. Если решение ФЗУ полностью формализовано, то норматив трудоемкости будет более обоснованным и процессно-ориентированным.

Таким образом, была представлена трехуровневая структура СУО, состоящая из ФП (СУП); ФУБ (СУПП) и ФЗУ. Описание структуры указанных элементов позволит специалистам в области инжиниринга или реинжиниринга систем управления более адекватно структурировать управленческую деятельность на предприятиях любой формы собственности.

Литература

1. Герасимов Б.Н. Представление системы управления организацией на основе функционального подхода // Вестник СГАУ. – 2005. – № 1(7). – С. 50–54.
2. Желтенков А.В. Самоорганизующаяся система управления промышленной организацией (теория и практика): Дис. ... д-ра экон. наук. – М.: ГУУ, 2002. – 296 с.
3. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: справочник: учеб. пособие / Под ред. В.Н. Волковой, А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 848 с.
4. Герасимов К.Б. Проектирование систем управления процессами организации // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. – 2012. – № 1(6). – С. 46–55.
5. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. – М.: Инфра-М, 2012. – 448 с.
6. Герасимов Б.Н. Теория и технологии российского менеджмента: Учеб. пособие. – Самара: СГАУ, МИР, 2006. – 497 с.
7. Герасимов К.Б. Методология управления операциями организации: подпроцессы, развитие // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – № 24 (278) Экономика, Вып. 39. – С. 96–101.
8. Герасимов Б.Н. Организационный реинжиниринг: Монография. – Самара: Изд-во МИР, 2008. – 265 с.

УДК 658:005.53

ПОСТРОЕНИЕ КОГНИТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

О.И. Горохова

Харьковский национальный экономический университет, Харьков

В статье рассмотрена когнитивная модель для локализации кризисных ситуаций, а также принятия ряда воздействий для устойчивого развития промышленного предприятия в рамках жизнедеятельности промышленного предприятия с целью принятия эффективного управленческого решения.

Ключевые слова: когнитология, когнитивный подход, когнитивная карта, когнитивное моделирование, слабоструктурированные системы.

The article describes a cognitive model of crisis situations localization, and also a number of actions accepting model for the industrial enterprises steady development in the frame of industrial enterprise activity in order to make an effective management solution.

Keywords: cognitive science, cognitive approach, cognitive map, cognitive modeling, semi-structured system.

Современное состояние экономики Украины характеризуется масштабными процессами социально-экономического развития. Они совмещают в себе противоречивые процессы формирования динамических и конкурентоспособных рыночных структур, экономических отношений и интересов, которые приводят к возникновению кризисных явлений. В условиях общего экономического спада в кризисном состоянии очутилось большинство предприятий. Из каждых 100 вновь созданных предприятий на рынке остаются 20–30. В США общее количество предприятий, объявленных банкротами, за последние три года постепенно увеличивается, в 2012 г. составляет 34%, в России – 35,7%. В Украине наблюдается тенденция к увеличению количества возбужденных дел о банкротстве по сравнению с другими странами. Доля убыточных предприятий за прошлый год составила 40%. Предприятие – это сложная открыта производственно-хозяйственная и социальная система, которая: состоит из взаимозависимых частей, деятельность которых влияет на конечный результат производства; взаимодействует с внешним окружением, из которого в систему поступают необходимые для производственной деятельности факторы производства; осуществляет деятельность, направленную на удовлетворение потребностей общества (внешней среды системы); имеет свойства, что присущие сложным открытым целеустремленным системам: осуществляет определенные процессы в течение жизненного цикла продукции; реагирует на смену внешнего окружения и самостоятельно обеспечивает свое развитие; имеет характерное для сложных систем сочетание свойств целостности и отдаленности, которые определенным образом влияют на ее функционирование и развитие.

Эффективное функционирование промышленных предприятий в современных рыночных условиях является стратегически важным как для конкретных регионов, так и для всей страны. В связи с этим возникает острая необходимость прогнозирования и принятия решений в кризисных ситуациях. Для достижения этой цели предлагается использовать когнитивное моделирование, под которым понимается решение проблем методами, которые учитывают когнитивные аспекты, в которые включаются процессы восприятия, мышления, познания, объяснения и понимания [2].

Таким образом, целью работы является построение когнитивных моделей для принятия управленческих решений в кризисных ситуациях на предприятии.

В процессах управления возникает необходимость принятия решений в слабоструктурированных динамических ситуациях, когда параметры (значения переменных), законы и закономерности развития ситуации описываются качественно. Это такие ситуации, в которых динамика параметров ситуации сопровождается трудно предсказуемыми изменениями ее структуры.

Современные научные подходы к построению комплексной оценки сегодня не возможны без применения системного подхода, позволяющего связать в единое целое множество процес-

сов, протекающих в социально-экономической системе. Одним из математических аппаратов для описания и исследования подобных систем является когнитивное моделирование.

Системный подход делает акцент на анализе целостных интегральных свойств объекта (предприятия), выявлении его структуры и функций. Свойства системы определяются не только свойствами его элементов, но и свойствами структуры системы. При этом под структурой системы понимают совокупность элементов, связей и отношений между ними [4].

Построение когнитивной системы осуществляется на основе системного подхода, который представляет собой совокупность методов и средств, позволяющих исследовать свойства, структуру и функции объектов, явлений или процессов в целом, представив их в качестве систем со всеми сложными межэлементными связями. С позиций сегодняшнего дня системный подход позволяет увидеть и оценить целостность проблемы во всем ее многообразии и выбрать наилучший способ управления сложной системой [5].

Структура системы наполняется различным содержанием, которое зависит от степени формализации процессов, происходящих внутри элементов. В настоящее время принято различать три уровня формализации, хотя в принципе их число можно расширить, если исходить из степени детализации описания [3]:

1. Вербальное описание, когда для характеристики функционирования элемента используют лишь содержательное словесное или графическое представление.

2. Класс «мягких» моделей, в котором описание функционирования элемента производится упрощенно; математическая модель представляет искусственно сформированную конструкцию, которая отражает самое существенное свойство системы. Из-за упрощенности такого подхода, «мягкие» модели демонстрируют свою работоспособность и широко применяются в научных исследованиях.

3. Класс «жестких» моделей образован строгими математическими структурами, полученными при декомпозиции процессов на основе анализа причинно-следственных связей и установления количественных зависимостей между входными и выходными воздействиями.

Для описания слабоструктурированных, слабо формализованных и многосвязанных систем большой размерности наилучшими являются «мягкие» модели, только при полной формализации отдельных процессов удастся получить строго формальное представление системы.

В когнитивном анализе и моделировании исследование сложной системы начинается с решения задачи ее идентификации в виде когнитивной модели [5], одна из общих форм которой – параметрический векторный функциональный граф – это кортеж:

$$\Phi_{\text{п}} \langle\langle V, E, X, F, \theta \rangle\rangle$$

в котором:

$$1) G = \langle V, E \rangle. V = \{v_i | v_i \in V, i = 1, 2 \dots k\}; E = \{e_i | e_i \in E, i = 1, 2 \dots k\};$$

G – ориентированный граф (когнитивная карта), V – множество вершин, вершины («концепты») $v_i \in V, i = 1, 2 \dots k$ являются элементами изучаемой системы; E – множество дуг, дуги $e_{ij} \in E, i, j = 1, 2 \dots n$ отражают взаимосвязь между вершинами V_i и V_j ; влияние V_i на V_j в изучаемой ситуации может быть положительным (знак «+» над дугой), если увеличение (уменьшение) одного фактора приводит к увеличению (уменьшению) другого, и отрицательным (знак «-» над дугой), если увеличение (уменьшение) одного фактора приводит к уменьшению (увеличению) другого, или отсутствовать;

$$2) X : V \rightarrow \Theta, X - \text{множество параметров вершин,}$$

$X = \{X^{(i)} | X^{(i)} \in X, i = 1, 2 \dots k\}, X^{(i)} = \{x_g^{(i)}\}, g = 1, 2, \dots, l, x_g^{(i)} - g - \text{параметр вершины } V_i, \text{ если } g = 1, \text{ то } x_g^{(i)} = x_i, \Theta - \text{пространство параметров вершин, т.е. каждой вершине ставится в соответствие вектор независимых переменных;}$

$$3) F = F(X, E) - \text{функционал преобразования дуг, } F : E \times X \times \Theta \rightarrow R.$$

f_{ij} может быть не только функциональной, но и стохастической, в виде уравнений регрессий. Определение параметров характеристики f_{ij} включает в себя определение шкалы, показателей, метода, точности, единицы измерения.

Для описания когнитивных моделей эффективно используется аппарат знаковых и взвешенных ориентированных графов [3]. Веса дуг в чисто когнитивных моделях ищутся либо с помощью статистической обработки информации, либо экспертным путем. Изменения факторов проводятся по шагам до определения реакции системы, после этого с помощью многокритериального выбора

определяется множество благоприятных сценариев и они ранжируются. Когнитивный анализ и моделирование позволяют исследовать проблему, учесть изменения внешней среды, определить реакцию системы [1].

Для качественного управления необходимо иметь объективное представление о динамике показателей, способствующих или затрудняющих их циркуляцию. Вся эта информация должна быть заложена в модель.

В рамках методологии «мягкого» системного анализа построение когнитивной карты. Когнитивная карта отражает функциональную структуру анализируемой ситуации, поскольку изменение значения любого фактора ситуации приводит к возникновению «фронта» изменений значений связанных с ним факторов. Этот «фронт» изменений называется импульсным процессом в когнитивной карте и позволяет получать прогнозы развития ситуации.

Когнитивная карта включает в себя три основных этапа [2]:

- построение гипотетической когнитивной карты (генерация гипотезы о функциональной структуре ситуации);
- верификация когнитивной карты (проверка правдоподобности гипотезы о функциональной структуре ситуации);
- корректировка когнитивной карты (функциональной структуры) ситуации.

С помощью обоснованной когнитивной карты решается задача выбора стратегии управления ситуацией, способной перевести ее из кризисного состояния в начальное. Причем обоснованность вырабатываемых стратегий определяется обоснованностью когнитивной карты, полученной в процессе ее генерации.

Качественный анализ когнитивной модели (содержания составляющих ее блоков, целевых и управляющих факторов, анализ путей и циклов, причинно-следственных связей и их характера) не раскрывает всей глубины явлений и процессов, протекающих в реальной системе. Поэтому следующим этапом исследования является моделирование импульсного процесса распространения возмущений, т.е. перехода системы из одного состояния в другое либо эволюционным путем, либо под воздействием управляющих или возмущающих воздействий [1]. Каждый такой импульсный процесс является возможным сценарием развития системы. Этот способ изучения динамики процессов проще, чем аналитическое исследование моделей поведения в виде систем дифференциальных уравнений, которые затруднительно строить для социальных, экономических, экологических и т.п. объектов. Кроме того, импульсное моделирование на когнитивных картах, являющихся «внешним» описанием систем, позволяет изучать тенденции динамических изменений для всей системы в целом.

В рамках проведенного исследования построение когнитивных моделей осуществляется на принципах системного подхода. Предприятие ПуАТ «Харвест» является системой, структурными элементами которой являются сферы его жизнедеятельности. Анализ финансовой и статистической отчетности предприятия позволил выявить низкий уровень информационного обеспечения по таким сферам, как инновационно-инвестиционная, информационная и организационная, поэтому дальнейшие исследования целесообразно проводить по сферам жизнедеятельности предприятия, а именно: финансовой, трудовой и производственной.

С целью выявления силы влияния этих сфер на остальные были использованы когнитивные модели, которые позволяют не только определять степень взаимодействия между ними, но и принять взвешенные управленческие решения относительно их развития. Когнитивные модели строились на основе интегральных показателей (построенных на основе таксономического анализа.) в динамике по трем сферам жизнедеятельности предприятия.

При построении моделей решались прямая и обратная задачи: прямая задача – воздействие направлено на сферы жизнедеятельности предприятия с целью изменения конечного результата; обратная задача – воздействие происходит на общий интегральный показатель развития предприятия (увеличение или уменьшение в зависимости от ситуации) с целью изменения интегральных показателей по трем сферам.

Построение когнитивных моделей предполагает построение когнитивной карты, в которой определяется влияние одной составляющей модели на другую. Веса (импульсы) влияния показателей находились на основе корреляционной матрицы (рис. 1).

Correlations (Spreadsheet1)				
Marked correlations are significant at p < .05000				
N=48 (Casewise deletion of missing data)				
Variable	Интег фин	Интег вироб	Интег праця	Интег загал
1	1,000000	0,408069	0,305878	0,489327
2	0,408069	1,000000	0,313144	0,631046
3	0,305878	0,313144	1,000000	0,591056
4	0,489327	0,631046	0,591056	1,000000

Рис. 1. Корреляционная матрица

Моделирование импульсного процесса распространения возмущений, позволит спрогнозировать сценарии развития предприятия под воздействием управляющих или возмущающих воздействий.

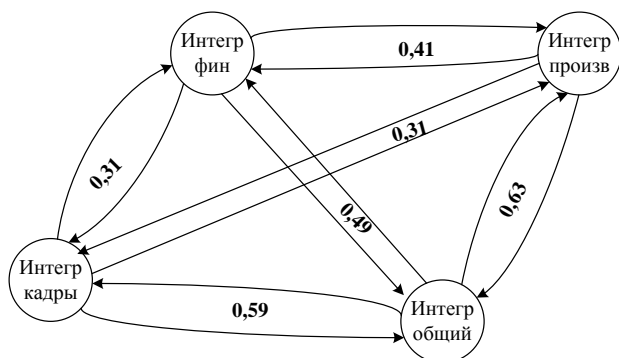


Рис. 2. Базовая когнитивная модель комплексной оценки развития предприятия ПуАТ «Харвест»

На рис. 2 представлена базовая когнитивная модель комплексного развития предприятия ПуАТ «Харвест» с определенными весами возмущений (импульсов) в зависимости от возникшей ситуации на предприятии.

На рис. 2 вершины V имеют следующий смысл: V1 – интегральный показатель по финансовой сфере; V2 – интегральный показатель по производственной сфере; V3 – интегральный показатель по кадровой сфере; V4 – общий интегральный показатель развития промышленного предприятия.

По такому же принципу в исследовании были построены когнитивные модели по трем сферам жизнедеятельности предприятия, в основе которого были положены показатели в рамках каждой сферы деятельности, т.е. импульсные воздействия были направлены на показатели и на интегральный показатель.

Таким образом, предложенная когнитивная модель позволит: описать структуру и различные процессы, протекающие во внутренней среде предприятия; выявить влияние внутренней и внешней среды на его развитие; разработать алгоритмические модели формирования сценариев поведения промышленного предприятия; принять эффективные управленческие решения по локализации кризисного явления и предложить ряд воздействий для устойчивого развития промышленного предприятия.

Литература

1. Авдеева З.К., Коврига С.В., Макаренко Д.И., Максимов В.И. Когнитивный подход в управлении // Control Sciences. – 2007. – № 3. – С. 2–8.
2. Кулинич А.А. Методология когнитивного моделирования сложных плохо определенных ситуаций // Труды второй международной конференции по проблемам управления. – М.: ИПУ РАН, 2003. – С. 219–227.
3. Могилевский В.Д. Методология систем. – М.: Экономика, 1999.
4. Прангишвили И.В. Системный подход и общесистемные закономерности. – М.: СИНТЕГ, 2000.
5. Урманцев Ю.А. Общая теория систем: состояние, приложение и перспективы развития. – М.: Мысль, 1988.

УДК 338.24(470+571)

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Н.С. Гревцева

Юго-Западный государственный университет, Курск

Одна из приоритетных задач современного развития нашего государства заключается в обеспечении национальной экономической безопасности и формировании эффективных механизмов ее усиления. Именно от этого зависит дальнейшее развитие отечественной экономики, поскольку только при этом условии может проводиться эффективная экономическая политика, направленная на обеспечение устойчивого социально-экономического роста, повышения качества жизни населения и налаживания взаимовыгодных международных связей.

Ключевые слова: конечный продукт, экономическая безопасность, эффективность производства, инновации.

The one of the main tasks of our state modern development is to provide national economic safety and to develop the effective mechanisms of its strengthening. The future development of domestic economy depends on this condition by means of which the effective economic policy directed to provide stable socio-economic growth, high quality of life and to regulate profitable international relationships can be carried out.

Key words: final product, economic safety, production efficiency, innovations.

Весомый вклад в исследование проблемы экономической безопасности в России сделали такие отечественные ученые, как: А.И. Барановский, В.Т. Белоус, И.Ф. Бинько, С.С. Варналий, В.М. Геець, С.Г. Гордиенко, Н.М. Ергошенко, Я.А. Жалило, В.И. Мунтян, Г.А. Пастернак-Таранушенко, В.Т. Шлемко и другие. Среди российских ученых наиболее известны работы Л.И. Абалкин, А.А. Белькова, С.В. Блохина, О.А. Куклина, В.К. Сенчагова и других.

В нашем государстве активные исследования сущности и составляющих экономической безопасности, формулирования концепции ее обеспечения начались в начале 90-х годов прошлого века и были обусловлены негативными последствиями трансформационных процессов. С тех пор термин «экономическая безопасность» прочно закрепился на законодательном уровне и все чаще стал звучать в политической дискуссии.

Введение понятия экономической безопасности государства означает признание примата экономики в обеспечении внутренней и внешней безопасности государства и, следовательно, необходимость самого серьезного внимания к проблеме обоснования и реализации эффективной национальной стратегии развития [1, с. 23, 25, 33].

Цели и средства государственного вмешательства в экономику составляют содержание экономической политики. Задачей экономической политики является практическое регулирование отношений между людьми, складывающихся по поводу производства и распределения благ в обществе и государстве. Еще к началу XX в. отечественная экономическая мысль сформулировала такие важнейшие руководящие принципы экономической политики, как принцип эффективности производства и принцип справедливости распределения благ [2, с. 188–191].

Принцип эффективности производства выражается в снабжении граждан государства наибольшим количеством продуктов при заданном объеме затрат, или, что то же самое, в выпуске заданного количества продуктов при наименьшем объеме затрат [3, с. 23, 25].

Конечный продукт для граждан государства или конечный продукт непроизводственного назначения, складывается из:

- продукта для потребительского рынка;
- продукта для развития социальной инфраструктуры (науки, культуры, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, пассажирского транспорта и связи) и поддержания экологического равновесия;
- продукта для содержания институциональной инфраструктуры (органов государственной власти и управления, денежно-кредитной и финансовой систем) и поддержания общественного порядка;
- продукта для целей обороны;
- продукта для резервов на случай стихийных обстоятельств;
- продукта для внешнеэкономической деятельности.

Исходя из государственных приоритетов, определяется распределение национальных ресурсов по каждому непроизводственному направлению конечного продукта [4, с. 109–112].

Структуру конечного продукта по каждому непроизводственному направлению определяют эксперты. На потребительском рынке экспертами является все население, «голосующее» за предложенный продукт в рамках своих денежных доходов. Итоги «голосования» выражаются в ценах равновесия, информация по которым используется производителями для оптимизации структуры в направлении роста уровня благосостояния граждан. Однако и здесь государство влияет на определение структуры продукта, чтобы ограничить спрос (например, акцизы на продажу водки, табака и т.д.) и производство некоторых продуктов [5, с. 38].

В соответствии с принципом эффективности желательно использовать национальные ресурсы таким образом, чтобы получить быстрый рост конечного продукта непродовственного назначения в оптимальной структуре, заказанной потребителями. Однако при этом можно нарушить справедливость распределения доходов и стабильность государства.

Принцип справедливости распределения благ выражается в стремлении сгладить неравенство доходов граждан страны и в увеличении доходов каждого по его вкладу в рост эффективности производства [6, с. 65].

На первый взгляд, стремление сгладить неравенство доходов граждан является утопичным. Однако страна, в которой быстро увеличиваются темпы экономического роста, но при этом одновременно увеличивается неравенство доходов, неизбежно идет навстречу своей гибели. Усиление социального неравенства внутри государства, способствуя росту криминализации государства, означает угрозу его внутренней безопасности. Поэтому координация роста доходов различных граждан в зависимости от их вклада в рост эффективности производства и сглаживание неравенства доходов граждан страны становятся даже не составной частью внутренней экономической безопасности государства, а ее основой.

Обычно в современной экономической литературе к руководящим принципам экономической политики, помимо эффективности и приемлемого неравенства в распределении доходов, относят еще и стабильность, понимая под нею низкие темпы инфляции, безработицы и экономического роста [7, с. 13].

Понятие «экономическая безопасность государства» не существует вне пространства и времени. Оно всегда является «превращенной формой» распространенных представлений об угрозах благополучию страны со стороны каких-либо экономических факторов, которые, в свою очередь, отражают положение этой страны в мировом разделении труда. В России тяжелая экономическая ситуация 1990-х годов стимулировала ученое сообщество к разработке многочисленных концепций экономической безопасности, которая понималась предельно широко. В свою очередь, власти опасались, прежде всего, за свой «экономический суверенитет», за право независимо принимать решения, и после 2000 г. сделали всё, чтобы его не утратить. Экономический кризис показал уязвимость России перед мировыми процессами, которая значительно усиливалась ее зависимостью от конъюнктуры сырьевых цен. Это резко подняло актуальность «инновационной» тематики, которая стала рефреном звучать в официальных выступлениях и документах [8, с. 21].

Литература

1. Крюков В.А. Территориальные проблемы и государство: трансформация или деформация пространства? // Эко. – 2013. – № 1. – С. 23–39.
2. Мухин И.В. Экономическая безопасность современной России: угрозы и перспективы обеспечения // Экономические науки. – 2012. – № 86. – С. 188–191.
3. Дадашев А. Налоговый фактор финансово-экономической безопасности государства // Экономист. – 2012. – № 8. – С. 23–27.
4. Паньков В. Экономическая безопасность: сущность и проявления // Международная жизнь. – 2010. – № 12. – С. 109–112.
5. Паньков В. Экономическая безопасность: сущность и проявления // Международная жизнь. – 2010. – № 12. – С. 38.
6. Ефимкина Е.А. Воздействие рынка России на экономическую безопасность страны // Экономист. – 2012. – № 8. – С. 65.
7. Антропова Т.Г. Предпосылки возникновения понятия «экономическая безопасность» // Экономическая безопасность Российской Федерации. – 2013. – № 1/2. – С. 13–14.
8. Антропова Т.Г. Обеспечение экономической безопасности России в условиях глобализации // Экономическая безопасность Российской Федерации. – 2013. – № 1/2. – С. 17–21 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.diphis.ru/ponyatie_i_kriteriy_ekonomicheskoy_bezopasnos-a1589.html. Дата обращения: (20.02.2013)

УДК 629.33:658.012.2

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ АВТОМОБИЛЕСТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПУТЕМ РАЗРАБОТКИ ЭФФЕКТИВНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

А.В. Каргина, В.Д. Секерин

Московский государственный машиностроительный университет, Москва

В статье рассмотрены проблемы, которые могут возникнуть при разработке инвестиционной стратегии на автомобилестроительном предприятии. Решается вопрос размещения капитала, накопленного предпринимателями автомобилестроительной отрасли, внутри своей страны. Предлагаются пути решения проблем, которые могут возникнуть при разработке инвестиционной стратегии.

Ключевые слова: стратегическое управление, инвестиционная стратегия, неопределенность, риск.

This article covers the problems which can appear during investment strategy development at the automaker. The question of stock distribution which was collected inside businessmen country is solved. The ways to solve this problem that can occur during investment strategy development are suggested.

Key words: strategic management, investment strategy, ambiguity, risk.

В настоящее время проблема размещения капитала особенно актуальна. Накопленный предпринимателями капитал, не находя достаточно эффективного и надежного применения в своей стране, стремится за рубеж. Однако в последнее время у предпринимателей возрастают шансы эффективно использовать свои доходы на рынке внутри своей страны. Чтобы найти оптимальное применение инвестиционным вложениям, необходима экономически обоснованная инвестиционная стратегия.

Формирование инвестиционной стратегии компании является довольно сложным творческим процессом, требующим высокой квалификации исполнителей. Инвестиционная стратегия представляет собой формирование системы долгосрочных целей инвестиционной деятельности фирмы и выбор наиболее эффективных путей их достижения. Главная цель разрабатываемых инвестиционных стратегий состоит в выработке эффективных способов инвестирования, инструментов управления инвестициями на основе моделей и методов инвестиционного анализа и прогнозирования [4, с. 240].

В настоящее время автомобилестроительные компании сталкиваются с рядом проблем при разработке инвестиционных стратегий. Это может быть связано с условиями современной экономической нестабильности, недостаточным объемом инвестиционных ресурсов, необходимых для реализации инвестиционной стратегии, инфляцией, условиями неопределенности и риска, неэффективно функционирующего инвестиционного рынка и другими проблемами.

Предлагаем рассмотреть различные виды проблем разработки инвестиционной стратегии на автомобилестроительных предприятиях и возможные пути их решения:

1. Недостаточный объем инвестиционных ресурсов, необходимых для реализации инвестиционной стратегии. Данную проблему можно решить путем расчета необходимого объема инвестиционных ресурсов и выбора оптимальных альтернативных вариантов его дополнительного привлечения в случае нехватки собственного. При этом источники привлечения инвестиционных ресурсов могут быть: собственные, заемные и/или привлеченные [5, с. 94].

2. Отсутствие экономических субъектов, способных обеспечить в необходимых объемах инвестиционный процесс. Необходим поиск субъектов инвестиционной деятельности: инвесторов, заказчиков, подрядчиков, пользователей объектов капитальных вложений и других лица, способных обеспечить в необходимых объемах и сроках инвестиционный процесс [10, с. 112].

3. Плохое функционирование механизма трансформации инвестиционных ресурсов в объекты инвестиционной деятельности. Для решения данной проблемы необходимо развитие хорошо функционирующего инвестиционного рынка, а главное его основных элементов: инвестиционного спроса, инвестиционного предложения и цены; создание высоко конкурентного предприятия [10, с. 130].

4. Инфляция. Необходим учет инфляции, так она во многих случаях существенно влияет на реализацию инвестиционной стратегии, эффективность инвестиционного проекта, условия финансовой реализуемости. При прогнозе инфляции следует учитывать официальные сведения [12, с. 64].

5. Неопределенность и риск. В целях оценки устойчивости и эффективности проекта в условиях неопределенности рекомендуется использовать следующие методы: укрупненную оценку устойчивости, расчет уровней безубыточности, метод вариации, оценку ожидаемого эффекта проекта с учетом количественных характеристик неопределенности. Существенно снизить риск, повысить гарантии устойчивости работы фирмы можно в результате вложения ее средств в различные виды деятельности, что называется диверсификацией. При использовании нескольких направлений вложения средств формируется так называемый инвестиционный портфель. Предприятию при этом необходимо стремиться к тому, чтобы инвестиционный портфель их организации состоял из наиболее доходных вложений [12, с. 84–85].

6. Риск недостаточной рентабельности вкладываемого капитала и несвоевременности возврата заемных средств в условиях неопределенности. Этот риск возникает, когда перед организацией возникает задача предстоящего инвестирования, связанная с получением банковского кредита или других видов заемных средств. Для решения данной проблемы предприятию необходимо составить альтернативные программы инвестирования и получения заемных средств и условий возврата кредита. Если неопределенность усиливается инфляционными процессами, ее анализ еще более необходим [12, с. 92].

7. Неэффективно функционирующий инвестиционный рынок. Для проведения эффективной инвестиционной деятельности предприятий необходимо исследовать влияние факторов и выявить основные тенденции развития конъюнктуры в целях ее прогнозирования. Способы изучения конъюнктуры инвестиционного рынка: мониторинг, анализ, прогнозирование [12, с. 127].

8. Денежные потоки в разрабатываемой инвестиционной стратегии могут выражаться в разных валютах. Изменение курса валют приводит к изменению стоимости реализуемого проекта. Рекомендуется учитывать денежные потоки в тех валютах, в которых они реализуются, вслед за этим приводить их к единой, итоговой валюте и затем дефлировать, используя базисный индекс инфляции [12, с. 132].

9. Выбор одного проекта может вопреки прогнозам себя не окупить. Рекомендуется проводить инвестирование по нескольким наилучшим проектам одновременно, с тем чтобы, если один из проектов принесет убытки, прибыль по другим проектам покрыла отрицательный риск [12, с. 140].

10. Риск реального инвестиционного проекта (проектный риск). Характеризуется возникновением неблагоприятных финансовых последствий в форме потери ожидаемого инвестиционного дохода в ситуации неопределенности, что в итоге может привести к финансовой не реализуемости инвестиционной стратегии. Для решения проблемы предлагается провести мероприятия, обеспечивающие нейтрализацию проектных рисков [12, с. 143].

По мнению авторов, это самые основные проблемы, которые могут возникнуть при разработке инвестиционной стратегии компании, особенно в условиях современной нестабильности. Учитывать их и, по возможности, ликвидировать необходимо в целях дальнейшей успешной реализации инвестиционной стратегии как на автомобилестроительном, так и на любом другом предприятии. Все рассмотренные источники были опубликованы в свежих изданиях (не позднее 5 лет), что свидетельствует об их экономической приемлемости в современности. Более того, используемые при написании статьи труды созданы отечественными учеными и исследователями, что позволяет использовать выявленные методики для решения проблем разработки инвестиционной стратегии компании в современной России.

Литература

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.99 N 39-ФЗ (ред. от 12.12.2011).
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. Авт. кол.: Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. – М.: ОАО «НПО» Изд-во «Экономика», 2000. – 421 с.
3. *Баринов В.А., Харченко В.Л.* Стратегический менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 285 с.
4. *Бланк И.А.* Основы инвестиционного менеджмента: 2 т. 3-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2008. – 660 с.

5. Бочаров В.В. Инвестиции. – СПб., 2007. – 169 с.
6. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: Учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит». – М., 2007. – 183 с.
7. Панов А.И. Стратегический менеджмент. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 304 с.
8. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Паблишерс, 2011. – 454 с.
9. Прокончук Л.О. Стратегическое планирование: Учеб. пособие для вузов. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2007. – 400 с.
10. Пряничников С.Б. Инвестиционная стратегия как основной элемент системы управления устойчивым конкурентным развитием предприятия: Монография. – Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии гос. службы, 2011. – 220 с.
11. Симоненко Н.Н. Инвестиционная стратегия: Учеб. пособие. – Комсомольск-на-Амуре: ФГБОУ ВПО «КНАГТУ», 2011. – 178 с.
12. Чернов В.А. Инвестиционная стратегия: Учеб. пособие для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 158 с.
13. Электронный учебник Буряковский В.В. Финансы предприятий [<http://books.efaculty.kiev.ua/finpd/1/>]
14. Электронный учебник Трубачеева Е.В. Инвестиционная стратегия [<http://www.e-college.ru/xbooks/xbook189/book/index/index.html>]
15. Электронный учебник Хачатуряна А.А. Инвестиции [<http://www.e-college.ru/xbooks/xbook158/book/index/index.html>]
16. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
17. www.consultant.ru (Справочно-правовые системы «Консультант Плюс»).
18. www.rg.ru («Российская газета»).
19. www.cfin.ru (Корпоративный менеджмент).

УДК 338.24(470+571)

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

А.А. Лагутина

Юго-Западный государственный университет, Курск

В статье рассматриваются проблемы безопасности государства в экономической сфере. Также выделяются внешние и внутренние угрозы экономической безопасности, приводятся их классификации и анализ влияния на развитие российской экономики в современных условиях.

Ключевые слова: экономическая безопасность, внутренние и внешние угрозы, Государственная стратегия.

This article covers the problems of state safety in economic sphere. The external and internal threats of economic security are also distinguished and classified. The analysis of influence on the development of the Russian economy in modern terms is also presented in the article.

Key words: economic security, internal and external threats, State strategy.

Экономическая безопасность традиционно рассматривается как важнейшая качественная характеристика экономической системы, которая определяет её способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов.

Сама экономическая безопасность имеет сложную внутреннюю структуру, в которой можно выделить три её важнейших элемента:

1. Экономическая независимость не носит абсолютного характера потому, что международное разделение труда делает национальные экономики взаимозависимыми друг от друга. В этих условиях экономическая независимость означает возможность контроля за национальными ресурсами, достижение такого уровня производства, эффективности и качества продукции, который обеспечивает её конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в мировой торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями.

2. Стабильность и устойчивость национальной экономики, предполагающие защиту собственности во всех её формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию (борьба с криминальными структурами в экономике, недопущение серьезных разрывов в распределении доходов, грозящих вызвать социальные потрясения и т. д.).

3. Способность к саморазвитию и прогрессу, что особенно важно в современном, динамично развивающемся мире. Создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянная модернизация производства, повышение профессионального, образовательного и общекультурного уровня работников становятся необходимыми и обязательными условиями устойчивости и самосохранения национальной экономики [1].

Таким образом, экономическая безопасность – это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимости национальной экономики, её стабильности и устойчивости, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию. Глубочайший кризис, охвативший российское общество, существенно осложняет решение задач, связанных с отражением угроз экономической безопасности.

Проблема экономической безопасности достаточно актуальна в России с начала 90-х годов, то есть с момента распада Советского Союза. Это вполне естественно, так как создание нового государства сопровождается развалом старых институтов и созданием новых. Но, как известно, этот процесс очень долгий и требующий больших затрат. Соответственно, в этом периоде страна находится в переходном состоянии и достаточно уязвима.

К большому сожалению, сегодня сложилась такая геополитическая ситуация, в которой большинство государств не хочет видеть нашу страну процветающей и занимающей лидирующие позиции в мире. Но вопрос взаимоотношений государств на мировом уровне достаточно сложен и зачастую носит субъективный характер. Изучение внутренних угроз экономической безопасности является актуальным для любого государства в любое время, так как длительное сохранение внутренних угроз без проведения эффективной экономической политики делает страну более уязвимой для внешних угроз.

Под внутренними угрозами понимают, неспособность к самосохранению и саморазвитию, слабость инновационного начала в развитии, неэффективность системы государственного регулирования экономики, неумение находить разумный баланс интересов при преодолении противоречий и социальных конфликтов [2].

Все угрозы, перечисленные, в Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации, являются внутренними, а именно:

- увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности;
- деформированность структуры российской экономики;
- возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов;
- криминализация общества и хозяйственной деятельности [3].

Существуют различные классификации угроз экономической безопасности, но нас в большей степени интересует разделение их на потенциальные и реальные. Такая классификация наиболее важна для рассматриваемого вопроса, потому что разделение внутренних угроз на реальные и потенциальные позволяет понять, что реальные угрозы требуют немедленных мер со стороны правительства, а потенциальные – мер по недопущению их развития в реальные. Стоит отметить, что угрозы в контексте триады безопасности постоянно трансформируются: в течение короткого времени они могут превращаться из реальных в потенциально деструктивные и наоборот.

Потенциальные угрозы существуют длительное время (практически всегда) и обусловлены долговременными факторами геополитического положения страны. Соответственно, реальными или, как их еще называют, актуальными они становятся в связи с общим кризисным состоянием внутренней среды, обострением внутренних и внешних противоречий [4].

Разумеется, в Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации все перечисленные угрозы являются потенциальными. Но все же рассмотрим самые острые – это увеличение имущественной дифференциации населения, повышение уровня бедности и деформированность структуры российской экономики. Первая определяется следующими факторами:

- расслоение общества на узкий круг богатых и преобладающую массу бедных;
- увеличение доли бедных слоев населения в городе по сравнению с деревней;
- рост безработицы;
- задержка выплат заработной платы, остановка предприятий [5].

Разберемся теперь подробнее. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума во II квартале 2011 г. составила в целом по России 19,5 млн. чел. (или 13,8% в общей численности населения). Относительно I квартала 2011 г. эта численность сократилась на 3,4 млн. чел. Однако по сравнению с количеством малоимущих в 2010 г. их численность возросла. К примеру, I квартал 2010 г. – это 20,6 млн. чел. против 22,9 млн. чел. в I квартале 2011 г. [6].

Эксперты Росстата поясняют, что численность малоимущих в России «в значительной степени» обусловлена высокими темпами роста стоимости потребительской корзины. По данным Росстата если во втором квартале 2010 г. стоимость потребительской корзины в России составляла 5625 руб., то в этом году она увеличилась до 6505 руб. на человека в месяц.

В это же время по версии Российского Forbes, в 2011 г. количество миллиардеров в России выросло в полтора раза. В число богатейших бизнесменов вошли 200 отечественных предпринимателей. В предыдущие годы список состоял из приблизительно 100 чел. Совокупное богатство попавших в первую сотню состоятельных россиян составляет \$432 млрд., всего списка – \$499 млрд. Список богатейших россиян возглавляют владельцы крупных металлургических и нефтяных компаний. Однако в него также вошли 18 членов Федерального Собрания РФ – десять депутатов Госдумы и восемь сенаторов.

Возвращаясь к вопросу бедности, стоит отметить, что она более вероятна среди сельского населения. Согласно оценкам, около 30,4% сельского населения живет в бедности, против 15,7% городского населения, живущего в бедности. Население небольших и удаленных городов подвержено большему риску бедности, чем население крупных городов. Согласно оценкам, Москва имеет крайне небольшую долю бедных – 6,6%, – в сравнении с уровнем бедности других городов, составляющем 17% [7].

Еще один важный фактор – это уровень безработицы. На 2010 г. из общего числа экономически активного населения (75439,92 тыс. чел.) 5636,3 тыс. чел. являются безработными. Если проследить динамику уровня безработицы, то можно сказать что относительно 2009 г. он понизился, а вот сравнительно с периодом 2005-2008 гг. – вырос (см. таблицу).

Таблица

Уровень безработицы населения в Российской Федерации в среднем за год, (%)

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Российская Федерация	10,6	9,0	7,9	8,2	7,8	7,2	7,2	6,1	6,3	8,4	7,5

Уровень регистрируемой безработицы в Курской области за 2011 г. снизился на 0,3% – до 1,4%, в том числе благодаря мероприятиям, проводимым региональной администрацией, на 01 января 2011 г. уровень регистрируемой безработицы в Курской области составлял 1,7%, тогда как на 1 января 2012 г. – 1,4%.

Что касается еще одного важного фактора – задержка выплат заработной платы, то на 01 ноября 2011 г., по сведениям организаций (не относящихся к субъектам малого предпринимательства), суммарная задолженность по заработной плате по кругу наблюдаемых видов экономической деятельности составила 2427 млн. руб. и по сравнению с 1 октября 2011 г. увеличилась на 38 млн. руб. (на 1,6%).

Просроченная задолженность по заработной плате из-за отсутствия у организаций собственных средств на 1 ноября 2011 г. составила 2383 млн. руб., или 98,2% общей суммы просроченной задолженности. По сравнению с 1 октября 2011 г. она увеличилась на 13 млн. руб. (на 0,5%). Задолженность из-за несвоевременного получения денежных средств из бюджетов

всех уровней составила 44 млн. руб. и увеличилась по сравнению с 1 октября 2011 г. на 25 млн. руб. (в 2,4 раза), в том числе задолженность из федерального бюджета составила 37 млн. руб. (увеличение на 24 млн. руб. или в 2,9 раза), бюджетов субъектов Российской Федерации – 2 млн. руб. (снижение на 2 млн. руб. или на 47,1%), местных бюджетов – 5 млн. руб. (увеличение на 3 млн. руб. или в 2,5 раза).

В целом в 2011 г. отмечена тенденция снижения уровня просроченной задолженности по заработной плате. По сравнению с показателем января 2010 г. (4119 млн. руб.), уровень задолженности снизился на 1730 млн. руб. или на 42%.

Вторая угроза – деформированность структуры российской экономики. Она обусловлена такими факторами как:

- усиление топливно-сырьевой направленности экономики;
- отставание разведки запасов полезных ископаемых от их добычи;
- низкая конкурентоспособность продукции большинства отечественных предприятий;
- свертывание производства в жизненно важных отраслях обрабатывающей промышленности;
- подрыв научно-технического потенциала России;
- завоевание иностранными фирмами внутреннего рынка России по многим видам товаров народного потребления;
- приобретение иностранными фирмами российских предприятий в целях вытеснения отечественной продукции, как с внешнего, так и с внутреннего рынка;
- рост внешнего долга России и связанное с этим увеличение расходов бюджета на его погашение [8].

И последний фактор – внешний долг России, включающий долги государственных органов, банков и компаний РФ, по предварительной оценке Банка России, на 1 января 2011 г. составил \$482 млрд. 976 млн. руб., таким образом, он увеличился на 3,4% по сравнению с показателем на аналогичную дату 2010 г. (говорится в материалах ЦБ РФ) [9].

Подводя итог, можно еще упомянуть о том, что предотвращение различных угроз экономической безопасности возложены президентом России на федеральные органы исполнительной власти. Существуют специальные постановления правительства в данной области с перечнями мер, но, к большому сожалению, на сегодняшний день не ощущается их применение на практике.

Литература

1. Экономическая и национальная безопасность: Учебник. – М.: Экзамен, 2010.
2. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие. – М.: Дело и сервис, 2010.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (Утверждена Правительством РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р).
4. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы РФ. – М., 2009.
5. Сорокин Д.Е. Проблемы конкурентоспособности России как национально-государственной целостности // Конкурентоспособность России в условиях глобализации / Под общ. ред. В.К. Егорова, С.В. Степашина. – М.: Изд-во РАГС, 2010.
6. Коноплева И.А. Управление безопасностью и безопасностью бизнеса: Учеб. пособие для вузов / И.А. Коноплева, И.А. Богданов; под ред. И.А. Коноплевой. – М.: ИНФРА-М, 2008.
7. Плисецкий Д. Экономическая безопасность: валютно-финансовые аспекты // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 5.
8. Сенчагов В. Как обеспечить экономическую безопасность России // Рос. Федерация сегодня. – 2007. – № 6.
9. Сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

УДК 332.14

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

К.В. Лепетухина, А.И. Загидуллина

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

Дана характеристика понятия устойчивого развития, проведен анализ факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие регионов, предложены направления совершенствования деятельности органов власти регионов.

Ключевые слова: регион, устойчивое развитие, валовый региональный продукт, уровень жизни, качество жизни.

The concept of sustainable development was characterized. The analysis of the factors affecting the stable development of the regions was made. The directions of the regional authorities' activity improvement were proposed.

Key words: region, stable development, gross regional product, level of living, quality of living.

Одной из ключевых теоретических проблем регионального развития на современном этапе являются определение требований к характеру развития и формирование эффективной системы управления регионом. В настоящий период в качестве основной глобальной задачи выступает обеспечение устойчивого развития социо-эколого-экономических систем и отсюда одним из важнейших требований к характеру территориального развития становится его устойчивость.

Необходимо отметить, что само понятие «устойчивое развитие» было введено в экономическую теорию представителем народничества Н.П. Огановским еще в начале XX века. В 1983 г., по инициативе Генерального секретаря ООН и в соответствии с резолюцией 38/161 Генеральной Ассамблеи ООН была создана Международная комиссия ООН по окружающей среде и развитию (МКОСР), которую возглавила премьер-министр Норвегии Гру Харлем Брундтланд. Эта комиссия была призвана вскрыть проблемы, объединяющие экологическую и социально-экономическую озабоченность в разных регионах мира. В 1987 г. был опубликован доклад МКОСР «Наше общее будущее». В этом докладе был широко использован термин «sustainable development», который при издании доклада в СССР был переведен как «устойчивое развитие» (редакторы перевода С.А. Евтеев и Р.А. Перелет) [1].

Основной задачей устойчивого развития декларируется удовлетворение человеческих потребностей.

В этих условиях проблема формирования эффективной системы управления устойчивым региональным развитием усложняется из-за отсутствия в ней четких ориентиров в отношении объекта управления. Чтобы выстроить методологию формирования системы управления устойчивым региональным развитием как некую совокупность научных принципов, необходимо прежде определить сущность самого процесса – устойчивого регионального развития.

Переход на устойчивое региональное развитие должен привести к принципиальным изменениям в существующей системе управления регионом, в реализации бизнес-процессов и функционирования властных структур, бизнес структур и институтов гражданского общества.

Процесс устойчивого регионального развития является объектом управления исключительной сложности, и управление этим объектом требует усилий в части выявления факторов, детерминирующих эффективное взаимодействие всех подсистем региона [4].

Достижение устойчивого развития – одна из наиболее актуальных проблем, стоящих перед всеми странами мира, реализация, которой позволит обеспечить экономический подъем и одновременно защитить ресурсную базу и окружающую среду с учетом интересов будущих поколений. Политика перехода к устойчивому развитию имеет множество составляющих, одними из которых являются:

– разработка и реализация стратегии развития регионов, обеспечивающей достижение высокого качества жизни. Качество жизни представляет одно из ключевых понятий устойчивого регионального развития;

– в условиях децентрализации управления в стране основной потенциал долговременной жизнеспособности сконцентрирован в сфере эффективной организации управления обществом на региональном и муниципальном уровнях. Существенную роль в формировании устойчивой национально-культурной и социальной среды играют именно местные традиции и системы приоритетов и ценностей;

– эффективное экосистемное управление, т.е. многоцелевое управление поддержанием и восстановлением природных ресурсов региона является важнейшим фактором устойчивого развития региона. В рамках экосистемного управления решаются такие важные задачи, как непревышение допустимой антропогенной нагрузки на природную среду региона и переход на систему местного самоуправления с внедрением в нее принципов устойчивого развития;

– вовлечение большей части населения региона в принятие решений в политических, социально-экономических и экологических вопросах;

– коренное изменение системы налогообложения, основанное на переносе налогового бремени с традиционных направлений (собственность, инвестиции, оплата труда) на производственную деятельность, загрязняющую атмосферу и наносящую ущерб окружающей среде [2].

Устойчивое развитие региона требует принципиального изменения стратегии экономического развития. Так как механизм рыночной экономики работает только в части использования ресурсов, а процессы их воспроизводства протекают в большинстве своем за пределами рынка. Воспроизводство знаний осуществляется в сферах науки, образования и культуры; воспроизводство трудовых ресурсов – в семье, в сферах образования, здравоохранения, отдыха и т.д.

Любая экономическая или социально-экономическая система работает на достижение определенной цели. Неправильно поставленная цель зачастую сводит к нулю суть самой системы, т.к. цель, которую должен достичь объект, по существу определяет и систему управления, и структуру самого объекта.

Так, до настоящего времени территориальное развитие отождествляется с хозяйственным, т.е. с развитием, в котором целью ставится насыщение региона хозяйствующими субъектами ростом их потенциала и увеличение валового регионального продукта (ВРП).

Однако ВРП, является обобщающим показателем развития региона. Аналогично ВВП, он представляет собой стоимость конечных товаров и услуг, произведенных хозяйствующими субъектами региона, и отражает результаты их деятельности. Необходимо иметь в виду, что производство этих товаров и услуг связано с потреблением значительных невозобновляемых ресурсов и загрязнением окружающей среды, в настоящее время служит мерой интенсивности расточительства природных ресурсов и превращения этих ресурсов в движение капитала независимо от того, во благо это обществу или нет.

В этом и выражается неверно сформулированная цель регионального развития, которая приводит во многих регионах к деградации природно-ресурсного, социально-демографического, этнокультурного, экологического и других компонентов региональных систем.

Суть новой концепции развития территории состоит в том, что критерием уровня развития региона становится уже не столько высокий уровень ВРП, сколько высокое качество жизни населения в регионе. Другими словами, нельзя ещё считать развитым регион, где материальное благополучие населения на хорошем уровне, но загрязнение окружающей среды высокое, продолжительность жизни низкая, природные ресурсы истощены, безопасность человека не гарантирована, и т.д. [3].

Таким образом, необходимо различать «уровень жизни» и «качество жизни». Уровень жизни отражает материальное благополучие населения, и этот показатель является необходимым, но недостаточным условием обеспечения высокого качества жизни в регионе. Уровень жизни является лишь одним из интегральных составляющих понятия «качество жизни».

Без четко обозначенной цели управления региональным развитием невозможно оценить эффективность такого управления. Но эта цель для регионов всё ещё чётко не установлена (не определена). Поэтому в научной экономической литературе эта цель определена по-разному. Одни определяют её как высокий уровень жизни населения, другие – как сбалансированное развитие региона, а третьи – как увеличение ВРП (в формах натурально-вещественной и стоимостной) или как увеличение конечной продукции региона (той части совокупного общественного продукта, которая идёт на формирование фондов потребления, накопления и возмещения использованных фондов) и т.д. [2].

Систему управления регионом необходимо строить так, чтобы эта система охватывала не только экономическую систему, но и все другие составляющие региона – природную среду, природные ресурсы, экосистемы, социальную сферу, сферу индивидуального развития, сферу политического и экономического управления и т.д.

Такая система должна обеспечить управление всеми этими составляющими компонентами региона не в отдельности, а в комплексе с охватом их взаимодействий и взаимозависимости, как единым целым. Для этого необходимо раскрыть суть взаимодействий этих компонентов, определить их взаимозависимость и описать весь процесс организации производства, организации жизни в регионе.

В качестве вывода можно отметить то, что для достижения устойчивого социально-экономического развития региона требуется проведение государством целого ряда мероприятий в различных сферах, развитие гражданского общества, необходим так же высокий уровень понимания населением задач, которые стоят перед органами государственной власти и местного самоуправления и то, какими средствами данные задачи могут быть решены. Из этого следует, что необходима трансформация старой системы механизма управления развитием территории, увеличение фискальной автономии субъектов федерации и местного самоуправления, утверждение государственных социальных стандартов в стране, повышение экономической состоятельности населения [3].

Таким образом, необходимо отметить, что «управление устойчивым развитием» регионов – это процесс управления социально-экономической системой, обеспечивающий устойчивость структуры, элементов и связей системы в целом в направлениях роста уровня качества жизни населения в рамках баланса с окружающей средой. Региональным социально-экономическим системам в этих отношениях принадлежит особо важная роль. Поэтому существует объективная необходимость не только дальнейших теоретических исследований, но и практических в области управления устойчивым развитием социально-экономических систем регионов страны в рамках эффективного использования ресурсов и сохранения баланса окружающей средой и повышения качества жизни граждан.

Литература

1. *Кувшинов М.А.* Понятие управления устойчивым развитием социально-экономической системы муниципального образования / М.А. Кувшинов // Молодой ученый. – 2011. – № 7. – Т. 1. – С. 86–91
2. *Андреев А.А.* Проблемы устойчивого развития муниципальных образований в посткризисный период [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://municipal.uara.ru/ru-ru/issue/2011/01/05/>
3. *Сердюкова О.И.* Формирование социально-экономической системы управления устойчивым развитием региона (на материалах Северо-Кавказского федерального округа): Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Грозный, 2012.
4. *Ипполитов Л.* Социально-устойчивое развитие как критерий реформирования национальных экономических систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aspe.spb.ru>

УДК 332.13

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАДАЧ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯМИ В КЛАСТЕРАХ

Н.Ю. Просвиркин

Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева, Самара

Рассмотрены некоторые вопросы моделирования задач управления при организации взаимодействий компаний в кластерах. Предложены подходы к многокритериальному моделированию оптимизации взаимодействий. Предполагается, что в кластере может существовать неограниченное число производителей и поставщиков.

Ключевые слова: бизнес-сети, сетевая модель, сетевое взаимодействие, кластер.

Some issues of management tasks modeling with the organization of companies interactions in clusters were described. Approaches to multicriterion modeling of interactive optimization were suggested.

Key words: business-networks, network model, network interaction, cluster.

В последнее время в различных сферах экономики большое значение принимают сетевые формы организационного взаимодействия. Даже в крупном бизнесе происходит постепенный сдвиг от предпринимателей-одиночек, к сетям и связкам предпринимателей-партнеров. Первые сигналы о создании бизнес-сетей появились, когда Олег Дерипаска и Роман Абрамович на паритетных началах создали компании «Российский алюминий» (2000 г.) и «Руспромавто» (в настоящее время группа ГАЗ, 2001 г.). Следующий этап начался в 2006 г., когда персоналистская модель владения субъектами крупного бизнеса начала меняться на сетевую. Для большой и постоянно растущей доли ведущих компаний характерно наличие нескольких крупных акционеров, которые стремятся активно участвовать в управлении. Естественно, что все большее число крупных предпринимателей становятся совладельцами нескольких компаний, даже тех, в создании которых они не принимали участия. Крупные акционеры значимой для обеих компаний являются соответственно партнерами, независимо от того, в каких субъективных отношениях они находятся между собой. Принципиально важен факт, что «навывлет» взаимодействие уже не идет и сетевой характер владения становится устойчивым, а не промежуточной комбинацией.

Следует указать две наиболее важные причины такого перехода:

1. Ведущие российские компании в процессе своего роста стали слишком дорогими для одного, даже очень богатого хозяина.
2. В связи с выходом акций отечественных компаний на международные биржи появилась возможность диверсифицировать активы путем приобретения пакетов акций различных компаний.

Формирование сетей собственности в российском крупном бизнесе происходило не одномерно. Обычно это всегда результат серии независимых сделок, разных по масштабам и содержанию. Немалая доля сетеобразующих сделок прошла просто для закрепления неформальных дружественных отношений между их участниками. Существующие в настоящее время бизнес-сети в основном возникли до осени 2008 г. Скорее всего, это результат развития российского крупного бизнеса в период высокой конъюнктуры, а не кризисного реформирования. С середины 2009 г. в послекризисный период процесс достройки бизнес-сетей активизировался.

В случае если сетевая модель собственности в российском крупном бизнесе окажется стабильной, это, несомненно, повлечет за собой множество последствий в разных сферах. Для компаний последствия будут положительными. При наличии нескольких влиятельных мажоритариев организация защищена от давления со стороны государственных органов более, чем при одном хозяине. Кроме того, при наличии нескольких мажоритариев ни один из них не может гарантированно рассчитывать на решающую роль в управлении и на любой источник доходов от компании, отличный от роста ее капитализации. Это приведет к повышению значимости качества корпоративного управления. Акционерам компаний сетевой характер владения крупными активами также необходим. Появляется дополнительная степень защиты инвестиций, так как владелец пакетов акций различных компаний застрахован от отраслевых рисков. Повышаются совокупные возможности собственников по отстаиванию интересов компании, так как коллективное лоббирование наиболее эффективно, чем индивидуальное. Также облегчается передача активов при выходе из бизнеса по различным причинам. Неконтрольные пакеты акций легче передать наследникам, учрежденным в их пользу трастам или благотворительным организациям, чем сами активы. Тем более если у этих компаний имеется free float [1].

Кроме того есть определенные плюсы сетевой модели организации крупного бизнеса и с точки зрения государства. В случае возникновения конфликта с собственниками компании у власти появляется возможность их игнорировать. За счет непосредственной работы с наемным исполнительным менеджментом. В крайнем случае, у власти может появиться возможность национализации без очевидных потерь в текущей эффективности управления. Одной из разновидностей сетевого взаимодействия являются кластеры. В современной экономике традиционное деление на сектора или отрасли уступает место прогрессивным кластерным подходам к организации взаимодействия профильных предприятий, организаций и вузов.

На взгляд автора, следует выделить следующие виды форм сетевого взаимодействия:

1. Информационно-коммуникационные сети (Интернет, ЛВС).
2. Социальные сети (Одноклассники и т. п.).
3. Торговые сети (Ашан, Перекресток и т. п.).
4. Научно-инновационные сети (РАН, Национальный центр научных исследований).
5. Сети предпринимателей партнеров (бизнес-сети) (ТНК ВР, ГК «Норильский никель» и т.д.).
6. Кластеры (на региональных уровнях: авиационный, нефтехимический, логистический и т.п.).

Вне зависимости от характера связей в сетевых формах организационного взаимодействия возникает ряд общих проблем:

- каждый участник стремится получить наибольшую прибыль;
- согласование интересов *необходимо* осуществлять на разных уровнях;
- взаимодействие осуществляется в условиях ограниченности информации [2].

Много ученых и практиков посвятили свои труды кластерной политике. Подробный анализ взаимосвязи степени развития кластеров и конкурентоспособности региона или страны дал М. Портер, уделявший внимание взаимосвязи отраслей в кластере. В развитие идей региональной кластеризации можно отметить вклад таких авторов как П. Фишера, А. Корнетта, Я. Хансена, Я. Эдварда, Дж. Даннинга, Дж. Лиотарда и других. Много вопросов исследовано организацией ЮНИДО, Правительством Великобритании и США, Самарской области.

Самарская область является одним из первых в России регионов, начавших изучение и использование кластерного подхода в управлении региональным развитием. Такие управленческие решения эффективны именно в крупных индустриальных регионах с высокой концентрацией обрабатывающих производств и мощным научно-инновационным потенциалом. Сегодня кластерные инициативы могут составить основу развития промышленного ядра России, наиболее полно реализовать конкурентные преимущества индустриальных регионов. Не случайно кластерный подход положен в основу Стратегии социально-экономического развития Самарской области до 2020 года, утвержденной в 2006 г.

Кластерный принцип способствует созданию синергетического эффекта, когда участники кластера, дополняя друг друга, усиливают конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом, а также путем создания условий для межкластерного взаимодействия формируют основу для диверсификации экономики. Укрепление взаимосвязей между смежными отраслями создает благоприятную почву для взаимного обмена опытом, что дает импульс развитию наукоемких отраслей промышленности. Объединение предприятий в кластеры позволяет им не только успешно решать текущие задачи, но и реализовывать крупномасштабные инвестиционные проекты. Со слов Г.Р. Хасаева (министра экономического развития, торговли и инвестиций Самарской области): «Кластерный подход к управлению национальной и региональной экономикой – это, безусловно, наиболее актуальный сегодня управленческий инструмент, адекватный условиям глобализированной постиндустриальной экономики» [3].

Тема кластеров в настоящее время находится в центре внимания руководителей органов государственной власти, аналитиков и всех, кто занимается проблемами региональной экономики и государственного управления. Большинство российских регионов объявили о создании производственных кластеров, вписав такой пункт в антикризисные стратегии. Как правило, это индустриально развитые регионы, с диверсифицированной экономикой, высокой концентрацией обрабатывающих производств и мощным научно-инновационным потенциалом. Применение кластерного подхода становится одним из ключевых направлений региональной политики не только Самарской области, но и ряда других регионов, в их числе Санкт-Петербург, Калужская, Ульяновская, Томская области, республики Чувашия, Татарстан и другие. К крупным конкурентоспособным кластерам Самарской области, составляющим основу перспективной специализации области можно отнести: нефтехимический, транспортно-логистический. Во время мирового экономического кризиса они прошли испытание, проявив достаточную устойчивость, не изменив векторов своего развития.

В прошлом году федеральное Правительство выступило с инициативами по развитию частно-государственного партнерства в научно-технологической сфере. Правительством предложен новый механизм развития, который основан на принципах государственно-частного партнерства, на кластерном подходе.

Для целенаправленного использования кластерных технологий в практике необходима всесторонняя и подробная разработка теории. На взгляд автора, для разработки теории необходимо применение экономико-математического подхода. Необходимо моделирование взаимодействий предприятий в кластере. Под моделью будем понимать объект, который в процессе исследования заменяет собой объект-оригинал. Моделирование, в таком случае, представляет собой процесс построения, изучения и применения моделей. Главная особенность моделирования состоит в том, что это метод опосредованного познания при помощи объектов-заменителей [4]. Процесс моделирования, таким образом, включает в себя три элемента: субъект исследования (исследователь), объект исследования, модель. Практическими задачами экономико-математического моделирования являются:

- анализ экономических объектов и процессов;
- экономическое прогнозирование, предвидение развития экономических процессов;
- выработка управленческих решений на всех уровнях хозяйственной иерархии.

В пределе кластера необходимо организовывать взаимодействие предприятий на научной основе. К разработке механизмов взаимодействия должны подключаться местные власти. Возможно, необходимо организовывать координационные центры по аналогу управляющих компаний в бизнес-структурах. К основным проблемам управления предприятиями при организации взаимодействий в кластерной зоне можно отнести:

- отсутствие четкой координации действий;
- преследование каждым предприятием лишь своих целей, несмотря на то, что можно получить мультипликативный эффект;
- отсутствие четких критериев управления.

Система управления развитием и деятельностью кластера должна обеспечивать следующие функции:

- обмен информацией и коммуникации;
- обеспечение баланса интересов и разрешение противоречий;
- создание взаимного доверия между участниками кластера;
- принятие решений;
- создание и развитие общности интересов участников;
- связь и коммуникации с органами власти.

По мнению автора, для организации взаимодействий предприятий «внутри» кластера необходимо создание трех основных органов управления:

1. Региональная администрация, которая будет осуществлять мониторинг работы кластеров со стороны органов власти.
2. Координационный центр (стратегический комитет), который объединит представителей основных участников и будет определять стратегию развития кластера.
3. Независимый координатор (возможно консалтинговая компания) – оператор, который будет осуществлять нейтральное руководство развитием кластера.

Управление взаимодействиями предприятий в кластерах является многокритериальной задачей. В настоящее время решен достаточно широкий перечень подобных задач. Ниже приведен краткий обзор прикладных многокритериальных задач, встречающихся в практике управления.

В случае *организации видов движения материальных потоков в логистике* решается многокритериальная задача. При решении *задач оптимизации взаимодействия организационных структур, входящих в ФПГ и оптимизации механизмов управления в корпоративных системах*, также решаются многокритериальные задачи. В таких задачах доказываемость многокритериальности взаимодействий, как подразделений организаций, так и различных организаций в рамках ФПГ и корпораций. Целью *решения задач оптимизации системы поставок и товародвижения для розничных торговых сетей* является повышение эффективности функционирования розничных торговых сетей за счет использования модели и алгоритмов оптимизации. В качестве критериев оптимизации принимаются три параметра:

- 1) критерий оптимизации издержек;
- 2) критерий оптимизации сроков поставок;
- 3) критерий оптимизации коэффициентов загрузки.

В *задачах проектирования* следует выделить задачи, в которых используется метод конечных элементов. Это, прежде всего, многочисленные задачи динамики, прочности, теплофизики и др. В *задачах проектирования регулируемых инженерных систем*, определено, что вектор варьируемых параметров может содержать два типа параметров: параметры, которые в процессе эксплуатации объекта не изменяются (являются неуправляемыми параметрами), и параметры, которые можно изменять (параметры управления). В связи с этим рассматривается новый подход к выбору оптимальных параметров таких систем. В задаче *выбора оптимального плана производства на тактическом уровне планирования* основными критериями являются:

- критерий комфортности производства;
- критерий равномерности производства;
- критерий минимизации срока изготовления;
- критерий минимизации риска срыва плана производства.

Критериями оптимальности для *оперативного управления производством*, как правило, являются:

- минимальные отклонения сроков выполнения производственных заказов;
- максимальная загрузка оборудования;
- минимальная длительность производственных циклов;
- максимальная комфортность производства.

В качестве параметров управления обычно выступают размеры запускаемых в обработку партий и их последовательность. При этом учитываются ограничения на ресурсы оборудования.

Также большим и важным классом инженерных задач являются *задачи доводки опытных образцов и улучшения прототипа*. При решении таких задач вначале идентифицируется математическая модель и ее параметры по критериям близости, а затем улучшается прототип по критериям качества.

Ряд многокритериальных задач решен и в *аэрокосмическом* кластере. Решены такие задачи, как оптимизация подсистем тепловой защиты, силовой конструкции планера и его агрегатов, авиационных двигателей, идентификация параметров управляемого парашюта, внешнего облика беспилотных летательных и подводных аппаратов.

Следует отметить и построение *задач оптимизации больших систем*, которое в основном осуществляется с помощью декомпозиции. Задачи декомпозиции при управлении большими системами обсуждаются во многих работах. В основном, результатом решения таких задач является возможность формулировки требований к подсистемам, что позволяет далее искать решения для согласования интересов системы в целом.

Отметим также, решение многокритериальных задач *в строительстве и механике* – оптимизация висячих комбинированных систем повышенной жесткости с учетом деформации и других строительных конструкций, *фармацевтике* – оптимизация процесса экстракции свежесобранных плодов боярышника для предупреждения и лечения сердечнососудистых заболеваний. В *петрофизике* – определение коэффициентов открытой пористости Самотлорского нефтяного месторождения, *нелинейной адаптивной и волоконной оптике* – управление световыми пучками в нелинейных средах, определение параметров волоконно-оптических дисков, *автоматизации при управлении технологическими процессами и производствами* – оптимальное управление технологическим процессом производства брома в колонном аппарате. В *атомной энергетике* – расчет атомных реакторов, в *сетевых задачах* – синтез транспортных сетей. Кроме того решены задачи *стратегического маркетинга и методики анализа риска и неопределенности*. В последнее время решены две многокритериальные задачи для приложений *Интернета*, т.е. в программной среде.

Также в общем случае к многокритериальным задачам следует отнести *задачи векторной идентификации*, или восстановления параметров математической модели, которые могут быть восстановлены, к примеру, в результате натурального эксперимента. В случае решения практических задач оценивается степень адекватности математической модели к реальному объекту. Подобная оценка как раз и определяет суть векторной идентификации. Расчеты осуществляются по критериям близости или адекватности. В расчетных практических задачах идентификации размерности векторов критериев могут достигать многих десятков и даже сотен. Следует заметить, что при больших размерах векторов значительно усложняются расчеты.

Решена задача определения оптимального выпуска изделий при многокритериальных экономических показателях. В задаче находится компромиссное решение экономической задачи, математическая модель которой представлена тремя целевыми функциями. Находится оптимальное решение по производству нескольких видов товаров, чтобы прибыль и количество выпускаемых изделий были максимальны, а себестоимость минимальной.

Приведенный выше обзор позволяет сформулировать главные особенности многокритериальных прикладных задач оптимизации.

Во-первых, разработанные модели, описывающие исследуемые объекты, различны. В основном это линейные и нелинейные модели, встречаются модели с детерминированными и стохастическими, а также с распределенными и сосредоточенными параметрами. Целевые функции в них бывают и нелинейными, и недифференцируемыми, а область допустимых решений является многосвязной. В своем большинстве множество допустимых и Парето-оптимальных решений задач являются невыпуклыми. Основные прикладные задачи имеют область допустимых значений на порядок меньше объема пространства варьируемых параметров.

Во-вторых, задачи могут иметь достаточно много критериев оптимизации (целевых функций). К примеру, в прикладных задачах векторной идентификации количество критериев достигает нескольких десятков.

В-третьих, необходимо четко анализировать множество допустимых решений. Такой анализ принципиально осуществлять с целью адекватного выявления, а также пересмотра ограничений и исходных целевых функций. Часто подобный анализ необходим для изменения параметров и коррекции как таковой исходной математической модели.

В-четвертых, в результате анализа допустимого множества и множества Парето-оптимальных решений специалист определяет наиболее предпочтительные или оптимальные, с его точки зрения решения на основании математических моделей и методов. Обычно множество Парето-оптимальных решений содержит сравнительно небольшое количество векторов. Это происходит потому, что предъявляются жесткие требования к исследуемому объекту. Иногда сам специалист или эксперт анализирует найденные решения и обычно хорошо представляет относительную значимость того, либо иного критерия.

Существует ряд методов решения многокритериальных задач, описанных в [5–7]. К основным из них относятся: метод уступок, метод идеальной точки, метод свертывания, метод ограничений, метод анализа иерархий. Кроме того, при решении поставленных задач можно применять методы теории игр и графовой оптимизации. Указанные методы носят общий характер и необходимо выбирать и адаптировать для решения поставленных задач конкретные методы. В теории кооперативных игр считается, что выигрыши игроков зависят лишь от структуры образующихся коалиций, а в моделях сетевых игр выигрыши зависят от всего набора связей между игроками. Интересные решения предлагаются в концепции мультиагентного моделирования систем, которая полностью развита на сегодняшний день. Анализ рассматриваемых методов выявил ряд недостатков:

1. Методы сетевого взаимодействия. Задачам управления сетевым взаимодействием присуща своя специфика, которая выражается в том, что поиск оптимальной сети связан с решением трудоемких задач дискретной оптимизации. Несмотря на множество методических подходов и разработок к сетевому взаимодействию, в настоящее время изучены только мотивы и общие принципы создания сетевых отношений. Разработанные подходы носят в основном теоретический характер.

2. Методы мультиагентного программирования. Имеют ряд недостатков описательного характера и избыточную сложность при моделировании.

3. Методы теории игр. В большинстве случаев подразумевается, что выигрыш игроков уже известен и выражен в виде характеристических функций. В коалиционных играх сложно, а иногда практически невозможно достоверно рассчитать исход игры в случае взаимодействий более десяти участников.

4. Методы графовой оптимизации. Не позволяют сразу рассчитать все параметры системы, но являются наиболее приемлемыми для решения задач многокритериальной оптимизации, в которых задействовано большое количество участников.

5. Методы экспертных оценок. Российские авторы предлагают экспертные методы и метод средневзвешенной оценки, при этом рекомендуют лишь типовой набор оценочных показателей. Методы являются достаточно простыми с точки зрения расчетов, однако возникает проблема выбора экспертов и дальнейшей оценки и проверки выбранных решений на адекватность.

Следует отметить, что одним из самых первых подходов по принятию компромиссных решений при нескольких, а точнее двух критериях является метод «стоимость–эффективность». Метод разработан в середине прошлого века в США для решения военных задач [8].

Модель «стоимость – эффективность» отличается от типичных моделей исследования операций тем, что в ней используются субъективные суждения при выборе решения между стоимостью и эффективностью. Такой подход представляет собой, по – сути, некий синтез математических и экспертных методов. В качестве примера применения метода экспертных оценок рассмотрим порядок решения многокритериальной задачи (выбор компании перевозчика):

1. Силами руководителей проекта (менеджеров, специалистов и т.п.) определяются критерии оптимизации, либо критерии выбора.

2. Выявляются и группируются критерии, которые подлежат оптимизации (максимизации и минимизации) либо ранжированию.

3. Привлекаются эксперты, далее каждый эксперт самостоятельно проводит ранжирование критериев путем определения их значимости, используя метод экспертных оценок. Для этой цели составляется матрица (x_{ij}) предпочтений (см. таблицу), позволяющая экспертам попарно сравнить критерии, что в конечном итоге дает возможность определить их сравнительные (весовые) оценки. Для l -го эксперта элемент матрицы парного сравнения определяется следующим образом (1):

$$X_{ijl} = \begin{cases} 2, & \text{если качество } K_i \text{ доминирует } K_j; K_i > K_j; \\ 1, & \text{если качества равнозначимы, } K_i \approx K_j; \\ 0, & \text{если качество } K_i \text{ менее значимо, чем качество } K_j; K_i < K_j. \end{cases} \quad (1)$$

Таблица

Матрица предпочтений

Качества	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	X_{il}	$M_{il} = S_i / n^2$	Ранг
K_1	1	0	2	2	1	6	0,24	2
K_2	2	1	2	1	1	7	0,28	1
K_3	0	0	1	2	2	5	0,2	4
K_4	0	1	0	1	2	4	0,16	3
K_5	1	1	0	0	1	3	0,12	5
$\sum_{i=1}^5 X_{ij}$	4	3	5	6	7	$n^2 = 25$	$\sum_{i=1}^5 M_i = 1,0$	

Критерии сравниваются последовательно друг с другом, попарно.

Допустим в решении задачи (экспертизе) принимают участие m экспертов. Опишем технику формирования матрицы предпочтений (см. табл.) l -го эксперта на примере сравнения пяти критериев: K_1 – скорость движения, K_2 – зависимость транспортировки от погоды, K_3 – возможность доставки «до двери», K_4 – издержки на оплату км пути, K_5 – дополнительный сервис (рассматривается пример задачи выбора компании перевозчика совместно с видом транспорта).

Последовательность заполнения матрицы начинается с диагонали, где качества сравниваются сами с собой. Поскольку они равны по значимости, то по всей диагонали записывается 1, затем сравниваются качества K_1 последовательно со всеми остальными. По каждому качеству определяется сумма баллов по строкам по формуле (2):

$$S_i = \sum_{j=1}^n X_{ij}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (2)$$

4. Затем проводится проверка правильности заполнения матрицы по формулам (3, 4):

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} + \sum_{j=1}^n x_{ij} = 2n, \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_{ij} = n^2 = \sum_{i=1}^n S_i. \quad (4)$$

После этого определяется относительная значимость каждого критерия по формуле (5):

$$M_i = \frac{S_i}{n^2}, \quad i = \overline{1, n}, \quad (5)$$

причем следует иметь в виду, что (6):

$$\sum_{i=1}^n M_i = 1,0. \quad (6)$$

Далее определяется ранг каждого критерия и соответственно составляется ранжированный перечень критериев.

5. На основе рассчитанных m экспертами оценок определяются усредненные веса критериев по модели (7) на базе чего формируется ранжированный перечень критериев экспертами

$$\overline{M}_i = \frac{\sum_{l=1}^N M_{ij}}{N}. \quad (7)$$

6. Определяется перечень необходимых и достаточных критериев выбора компании перевозчика, без наличия которых она не может быть допущена к работе. Далее строится график связи усредненных весов критериев $\overline{M}_i = f(K_i)$, на котором критерии располагаются по весам в порядке убывания их значимости. Устанавливаются верхняя и нижняя границы диапазона необходимых и достаточных критериев, которые находятся либо опытным путем, либо зависят от нормативов. Найденные значения откладываются на оси весов критериев и полагают, что критерии, которые имеют вес, больший M_v (верхняя граница), считаются необходимыми, а остальные – достаточными. Кроме того, в зоне достаточных критериев выделяются менее важные критерии, вес которых менее M_n (нижняя граница). Таким образом, формируется эталон критериев выбора, перечень которых заносится в отдельную таблицу.

7. Проводят сравнение критериев конкретной компании с эталоном и определяют перечень критериев, которые следует учитывать в порядке их важности, а также критерии, которым не придали должного значения (недооценили), и критерии, которые переоценили, т.е. придали слишком большое значение.

8. Проводится подведение итогов и соответствующая дискуссия. В результате достигается цель – определяется перечень необходимых критериев, без наличия которых компания перевозчик не может быть допущена к работе.

На взгляд автора, на практике существует много заблуждений и часто считается, что постановка задачи оптимизации (в частности функциональные зависимости и критерии, построение математической модели оптимизируемого объекта, определение оптимизируемых критериев и системы ограничений на параметры) является прерогативой специалиста, которая зависит от его понимания ситуации и умения сформулировать свои мысли. Такая позиция иногда оправданна, но опыт решения реальных задач показывает, что только понимания ситуации недостаточно. В подобных задачах может быть не просто много противоречивых критериев, но и много достаточно «легких» ограничений, которые в различных ситуациях могут изменяться и которые *априори* невозможно изначально корректно сформулировать. По этой причине зачастую на практике решаются плохо поставленные многокритериальные задачи оптимизации. К сожалению, множество существующих методов оптимизации, число которых достаточно велико, далеко не всегда помогают в решении многокритериальных задач.

Оптимальные решения ищутся на допустимом множестве. Говоря о допустимых вариантах ясно, что они должны удовлетворять всем требованиям и ограничениям, но ведь многие ограничения могут быть определены лишь в процессе решения задачи. Сложность заключается в том, что на множестве допустимых вариантов имеется подмножество Парето-оптимальных вариантов, т.е. тех, которые нельзя улучшить одновременно по абсолютно всем оптимизируемым кри-

териям. Ведь решение Парето-оптимально лишь в случае, если значение любого из критериев возможно улучшить лишь за счет ухудшения хотя бы одного из остальных. В таком плане Парето-оптимальные решения являются *неулучшаемыми*.

Вследствие того, что в основе оптимизации многокритериальных прикладных задач должно лежать корректное определение допустимого множества, сложно рассчитывать на успешный и адекватный поиск оптимальных решений, в случае если такое множество определено неполно либо вообще неверно [9]. Неверно заданные функциональные ограничения, а в равной степени и ограничения на критерии и параметры, могут в значительной мере уменьшить множество допустимых решений. При этом происходит неоправданное «сужение» решений и делает недопустимыми многие интересные решения. По указанным причинам в некоторых случаях допустимое множество решений может оказаться пустым. Подобная ситуация достаточно типична при решении современных многокритериальных задач. Именно поэтому использование однокритериальных методов решения нередко мотивирует специалистов на преднамеренное искажение исходной постановки проблемы. Например, подгонять реальную многокритериальную задачу под один, на их взгляд, *самый важный* критерий, строить необоснованные свертки критериев и прочее. В основном сведение многокритериальных задач в однокритериальные приводит к подмене исходной задачи более простой новой задачей, а как результат порой решается совсем иная задача. Необходимо четко представлять себе, что свести многокритериальные задачи к однокритериальным в общем случае невозможно.

Отметим, что в принципе всегда следует оптимизировать не один, а все самые важные критерии, однако многие из них антагонистичны. С увеличением количества рассматриваемых критериев возрастает информация о возможностях исследуемого объекта, а, следовательно, и о поиске компромиссных решений. Вообще методы решения должны позволять специалисту учитывать такое количество критериев, которое необходимо. Ведь, например, в задачах идентификации число исследуемых критериев может достигать нескольких десятков. По сути, с увеличением количества критериев возрастает представление и о функционировании математической модели и соответственно о том, насколько хорошо она описывает реальную ситуацию, то есть насколько хорошо модель работает. По мнению автора, в некоторых случаях при решении объемных задач, для расчета вектора критериев объекта необходимо разрабатывать не одну, а несколько математических моделей, потому что одна модель может хорошо описывать одни критерии, а другие модели все остальные. Кроме того ясно, что в отечественной и мировой литературе уделяется достаточно много внимания методам оптимизации многокритериальных задач. Однако следует отметить, что остается практически не исследованной фундаментальная проблема определения допустимого множества решений.

В результате анализа и обобщения информации о многокритериальных задачах и методах их решения, автор пришел к нескольким выводам. Во-первых, прикладные многокритериальные задачи встречаются практически во всех сферах жизни, а не только в управлении. Во-вторых, в теории и на практике существует несколько зарекомендовавших себя подходов к решению подобных задач. В-третьих, практически все подходы основаны на решении либо математических, либо экономико-математических задач. В-четвертых, самым распространенным является экспертный метод. Связано это, прежде всего с простотой расчетов при его применении. Однако следует отметить, что по настоящее время ведутся исследования в направлении экспертных оценок, изучаются согласования взаимодействия экспертов, ведется поиск самих критериев оценки в прикладных задачах.

В итоге отметим, что целенаправленное использование кластерных технологий способствует повышению конкурентоспособности предприятий и обеспечивает мультипликативный эффект от развития таких предприятий, обеспечению непрерывного создания и внедрения инноваций. На взгляд автора, кластеризация экономических секторов прогрессивное и весьма перспективное явление, которое в последнее время активно развивается. Участие властных структур в работе координационных органов кластера предоставляет власти возможность непосредственно влиять на принятие организационных и экономических решений в кластере, выступая при этом не в роли внешней принуждающей силы, а в качестве равноправного партнера. Власть несет ответственность за устойчивое экономическое развитие территорий, которое способствует созданию условий для реализации запросов жителей этой территории.

На взгляд автора, отсутствие учета многокритериальности при взаимодействиях организаций в кластерах в теории приводит к ошибочным выводам, а на практике в экономике к потере прибыли. Поэтому для повышения эффективности деятельности предприятий – участников кластеров необходимо четко и логично осуществлять постановки многокритериальных задач, а также задавать исчерпывающий перечень критериев и ограничений.

Однако следует иметь в виду, что далеко не во всех случаях данные, полученные в результате экономико-математического моделирования, могут использоваться как готовые управленческие решения. Они скорее могут быть рассмотрены как «консультирующие» средства. Принятие управленческих решений остается за человеком. Таким образом, экономико-математическое моделирование является лишь одним из компонентов в человеко-машинных системах планирования и управления большими организационно-экономическими системами. Для того чтобы эффективно управлять процессами взаимодействий организаций в кластерах, не обойтись без надежного ИТ-инструментария.

Литература

1. Антоненко Н., Паппэ Я. Магнаты строят сети // Эксперт. – 11–17.10.2010. – № 40(724). – С. 34–40.
2. Гераськин М.И. Согласование экономических интересов в корпоративных структурах. – М.: ИПУ РАН, Анко, 2005. – 293 с.
3. Петров И. Импульс кластерного развития // Волжская коммуна. – № 425(27372). – 19.11.2010. – С. 2.
4. Новиков Д.А. Сетевые структуры и организационные системы. – М.: ИПУ РАН, 2003. – 102 с.
5. Ногин В.Д. Парето-оптимальные решения многокритериальных задач [Текст] / В.Д. Ногин, В.В. Поджовский. – М.: Наука, 1982. – 283 с.
6. Шикин ЕВ. Исследование операций [Текст]: Учеб. пособие / Е.В. Шикин, Г.Е. Шикина. – М.: Проспект, 2006. – 280 с.
7. Штойер Р. Многокритериальная оптимизация. Теория, вычисления и приложения [Текст] / Р. Штойер. – М.: Радио и связь, 1992. – 504 с.
8. Вентцель Е.С. Исследование операций. Задачи, принципы, методология [Текст]: Учеб. пособие / Е.С. Вентцель. – М.: Дрофа, 2004. – 208 с.
9. Гаврилов В.М. Оптимизация по последовательно применяемым критериям [Текст] / В.В. Подиновский, В.М. Гаврилов. – М.: Сов. радио, 1975. – 192 с.

УДК 658

ДИАГНОСТИКА СОСТОЯНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.В. Раевнева, И.В. Чанкина

Харьковский национальный экономический университет, Харьков

В работе представлено исследование факторов внешней среды, влияющих на развитие предприятий. Выделены факторы доминирующего влияния, и проведен анализ их изменения.

Ключевые слова: внешняя среда, факторы, управление, развитие, предприятие.

The study of environmental factors affecting the development of enterprises is presented in this article. The factors of dominant influence were distinguished and the analysis of their change was made.

Key words: external environment, factors, management, development, enterprise.

В современных условиях предприятия функционируют под постоянным влиянием сложно-структурированной внешней среды. Особенно это касается предприятий, функционирующих в

постсоциалистических странах, в которых трансформации экономических отношений является всеобъемлющей и коснулась всех сфер общественной жизни. В таких условиях все более актуальным становится вопрос исследования различных факторов внешней среды и степени их агрессивного влияния на процесс развития промышленного предприятия.

Целью исследования является выявление внешних факторов, которые оказывают воздействие на функционирование украинских предприятий на современном этапе развития экономики страны.

Анализ основных показателей развития предприятий Украины [1] за период 2000–2011 гг. показал их нестабильный характер, низкий уровень внутреннего потенциала предприятий. Одним из индикаторов проблемности развития отечественных предприятий выступает уровень рентабельности предприятий от операционной деятельности (рис. 1), который изменялся за анализируемый период в интервале 2,5–6%. Для сравнения на графике (рис. 1) приведем родственный показатель уровень рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг для российских предприятий.

Анализ графика, приведенного на рис. 1, позволяет сделать вывод о волнообразном, даже циклическом характере изменения данного показателя обеих стран. Причем уровень рентабельности российских предприятий значительно выше, чем украинских. Низкий уровень рентабельности украинских предприятий отмечен в 2002 и 2003 гг., а самый низкий в 2006 и 2007 гг. Однако общий уровень рентабельности предприятий очень низкий и составляет в среднем 4,42%, что значительно ниже общемирового уровня. Так, например, в странах Евросоюза уровень рентабельности предприятий составляет 9% [2], а в Российской Федерации 12,57%. С 2008 г. наметилась нисходящая тенденция изменения этого показателя. Таким образом, развитие промышленных предприятий Украины несколько стабилизировалось в 2005–2007 годах, но колебания как мировой, так и национальной экономики спровоцировало ухудшение в развитии отечественных предприятий.



Рис. 1. Рентабельность предприятий за период 2000–2011 гг.

Показатель доли убыточных предприятий является важным показателем состояния предприятий страны, что дает возможность диагностировать степень кризисных явлений в экономике. Анализ этого показателя показано на рис. 2.



Рис. 2. Доля убыточных предприятий за период 2000–2011 гг.

Показатель доли убыточных предприятий является важным показателем состояния предприятий страны, что дает возможность диагностировать степень кризисных явлений в экономике. Анализ этого показателя представлен на рис. 2.

Из графика видно, что за период 2000–2011 гг. доля убыточных предприятий в Украине среднем составляет 38,7%, а в России 34,7%, что является очень высоким значением, и свидетельствует о сильных кризисных явлениях в экономике страны. Доля убыточных предприятий для обеих стран в период с 2000 по 2006 гг. была приблизительно на одном уровне, с 2007 г. ситуация в Российской Федерации значительно улучшилась, за период 2007–2011 гг. этот показатель не превышал 32%. В Украине за период 2003–2007 гг. наметилась тенденция к уменьшению этого показателя, но уже в 2008 г. доля убыточных предприятий вновь выросла до уровня 39%, а в 2010 г. уже составила 41%. Позитивным является снижения показателя до уровня 36,5% в 2011 г., хотя по-прежнему это слишком высокое значение для экономики страны. Кроме этого за данный период наблюдается уменьшение количества наемных работников на 1,6 млн. чел.; низкий уровень инновационной активности предприятий, что подтверждает необходимость дальнейшего совершенствования способов и средств внутреннего менеджмента предприятий с учетом стохастичности и слабой прогнозируемости развития национальной экономики.

В управлении развитием предприятий диагностика состояния социально-экономической системы играет существенную роль, так как она позволяет выявить внутренние его проблемы и оценить влияние на него внешних факторов. Понятие «диагностика» пришло в экономику из медицины и в общем виде имеет значение «распознавания, признание». В работах многих ученых [2] диагностика рассматривается как важный механизм, предшествует формированию управленческих решений относительно развитию социально-экономических систем. Открытость функционирования современных предприятий приводит к тому, что диагностика внешней среды является одним из важнейших элементов механизма управления предприятием. От ее своевременности и точности зависит степень адекватности принимаемых управленческих решений.

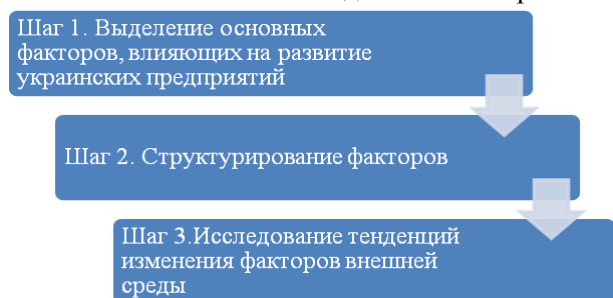


Рис. 3. Логическая схема исследования

Логическая схема исследований, представлена на рис. 3.

На первом шаге исследования проводился анализ опросов, проведенных Национальным банком Украины среди предпринимателей с целью выявления их деловых ожиданий [3]. Опрос проводился с 2006 г. по 2012 г. ежеквартально. Так, респондентами были выделены следующие факторы препятствующие увеличению прибыли и росту объемов производства:

- рост цен на сырье и материалы;
- налоговое давление;
- нехватка оборотных средств;
- регуляторное давление;
- нехватка квалифицированных работников;
- коррупция;
- ограниченные мощности производства;
- ограниченный доступ к кредиту;
- ограниченное количество сырья;
- рост цен на энергоносители;
- рост цен на газ;
- несвоевременное или неполное возмещение НДС;
- обесценивания гривны;
- подорожание гривны;
- нестабильность политической ситуации;
- недостаточный спрос на продукцию;
- высокая конкуренция;
- колебания курса гривны.

Все перечисленные факторы можно разделить на две группы (рис. 4). К I группе факторов отнесены те, что препятствовали развитию предприятий в течение всего периода исследования 2006–2012 гг., а, следовательно, могут рассматриваться, как определяющие характер внешней среды, в которой функционируют предприятия в долгосрочном периоде. Ко II группе были отнесены те факторы, которые обуславливают некоторые политические и экономические изменения, свойственные в тот или иной момент развития украинскому обществу. Такое деление факторов проведено на основании анализа частоты их упоминания опросах. Так, если факторы, отнесенные к I группе, предприниматели считали препятствующими увеличению их прибыли и росту объемов производства во всех опросах за период с 2006 г. по 2012 г., то факторы II встречаются в опросах только в какой-то непродолжительный период.

Факторы I группы	Факторы II группы	Период
<ul style="list-style-type: none"> • рост цен на сырье и материалы; • налоговое давление; • нехватка оборотных средств; • регуляторное давление; <ul style="list-style-type: none"> • нехватка квалифицированных работников; • коррупция; • ограниченные мощности производства; • ограниченный доступ к кредиту; • рост цен на энергоносители. 	<ul style="list-style-type: none"> • ограниченное количество сырья; • рост цен на газ; • несвоевременное или неполное возмещение НДС; • обесценивания гривны; • подорожание гривны; • нестабильность политической ситуации; • недостаточный спрос на продукцию; • высокая конкуренция; • колебания курса гривны. 	<ul style="list-style-type: none"> • I кв. 2006 - II кв. 2009 гг. • 2008 г. • III - IV кв. 2008 г. • 2009 г. • 2009 г. • 2010-2012 гг. • 2010-2012 гг. • 2010-2012 гг. • 2010-2012 гг. • 2010-2012 гг.

Рис. 4. Классификация факторов внешней среды, по стабильности их влияния

С целью исследования изменчивости факторов внешней среды на рис. 4 выделены периоды, в которые факторы II группы предприниматели относили к препятствиям увеличения прибыли и роста объемов производства.

Анализируя выделенные периоды, для каждого из факторов можно сделать следующие выводы:

1. В период с 2006 г. по II квартал 2009 г. перед предпринимателями стояла проблема, связанная с дефицитом сырья.
2. В 2008 г., кроме фактора изменения цен на энергоносители, предприниматели выделяли отдельно изменение цен на газ, что напрямую связано с кризисом поставок газа из РФ и существенным колебанием цен.
3. Проблема возмещения НДС являлась актуальной для предпринимателей в III–IV кв. 2008 г.
4. Нестабильность курса национальной валюты является фактором ограничивающим развитие предприятий Украины с 2009 г.
5. В течение трёх последних лет на развитие предприятий негативно влияют нестабильность политической ситуации в стране, недостаточный спрос на продукцию, а следовательно, высокая конкуренция.

Таким образом, проведенные исследования показали, что выделенные во вторую группу факторы являются индикаторами изменений, происходящих в экономической и политических сферах страны.

Опрос предпринимателей РФ, проведенный Российским союзом предпринимателей и промышленников за период 2007–2011 гг. [4] позволил выделить следующие факторы, ограничивающие их развитие:

- рост цен;
- недостаток квалифицированных кадров;
- недостаточная защищенность прав собственности и контрактных прав;
- неэффективная судебная система;
- избыточно высокие налоги;
- коррупция на всех уровнях власти;

- недобросовестная конкуренция;
- неэффективное государственное управление;
- отсутствие ясных целей и ориентиров в развитии страны.

Таким образом, можно сделать вывод, что большинство факторов ограничивающих развитие предприятий в Украине и России схожи. Однако если украинские предприятия в большей мере зависят от изменения цен на энергоресурсы и доступности кредитов, то на развитие российских предприятий доминирующее воздействие оказывает политика государства.

Систематическое воздействие факторов I группы на развитие украинских предприятий позволяет сделать вывод об их долгосрочном влиянии и приводит к необходимости их подробного исследования с целью последующей разработки комплекса мероприятий по нивелированию их воздействия.

Рост цен на сырье и материалы считают сдерживающим фактором развития своих предприятий большинство предпринимателей (60% опросов). В остальных опросах лидирует фактор роста цен на энергоносители, который был выделен в отдельный фактор с 3 квартала 2006 года. Опрос предпринимателей РФ, проведенный Российским союзом предпринимателей и промышленников за период 2007–2011 гг. [4] показал, что в 2009 и 2011 гг. рост цен являлся главным ограничением для текущего развития предприятий, а в остальных опросах конкуренцию данному фактору составляет отсутствие квалифицированного персонала. Таким образом, можно сделать вывод, что рост цен является фактором, существенно ограничивающим развитие предпринимательства в обеих странах. На рис. 5 представлена динамика индекса цен производителей промышленной продукции за период 1998–2012 гг.



Рис. 5. Динамика индекса цен производителей промышленной продукции

Из представленного на рис. 5 графика видно, что только в 2001 и 2012 г. в Украине не было существенного изменения цен производителей промышленной продукции, в остальные года их рост составлял более 5%. В РФ индекс цен за анализируемый период значительно колебался в интервале от 93% до 170%. Динамика исследуемого показателя нелинейна, соответственно наличие скачкообразности изменения цен на ресурсы и материалы, приводит к необходимости пересмотра цен производителями или ведет к недополучению прибыли.

Достаточна большая часть факторов, влияющих на формирование ограничений в развитии предприятия, связаны с государственной политикой в стране. Данные факторы сложно оценить количественно, они имеют неформализованный характер, поэтому в качестве их оценки целесообразно использовать результаты рейтингов, разработанных различными международными организациями. Одним из таких рейтингов является рейтинг Международного банка «Показатели эффективности государственного управления» [5]. Рассмотрим результаты данного рейтинга для Украины и некоторых стран мира за период 1996–2011 гг. по следующим категориям: уровень налогового давления и законодательной нестабильности; уровень регуляторного давления; уровень контроля за коррупцией. На рис. 6–8 представлены ранги стран по данным показателям.

Рассматриваемые рейтинги построены таким образом, что чем ниже ранг страны, тем более проблемным являться оцениваемый вопрос. Так, по всем приведенным графикам видно, что Украина и Россия значительно уступают по оцениваемым показателям Великобритании, США и Германии. Если за период с 2002 по 2005 гг. наметилась некоторая тенденция к улучшению по всем трем показателям, то с 2006 г. ситуация заметно ухудшилась. Таким образом, можно сделать вывод, что для формирования адекватных управленческих решений, как в тактическом, так и стратегическом контуре предприятия необходимо учитывать интенсивное влияние рассматриваемой группы факторов.

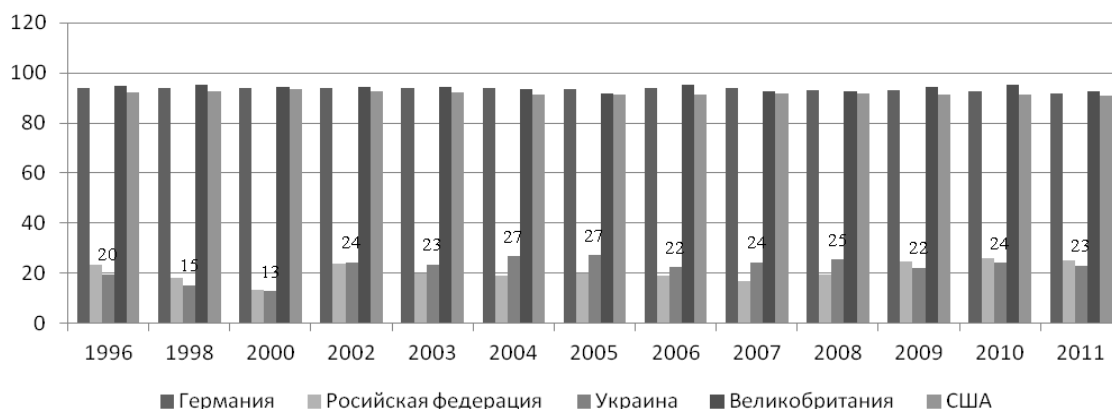


Рис. 6. Ранги стран по уровню налогового давления и законодательной нестабильности

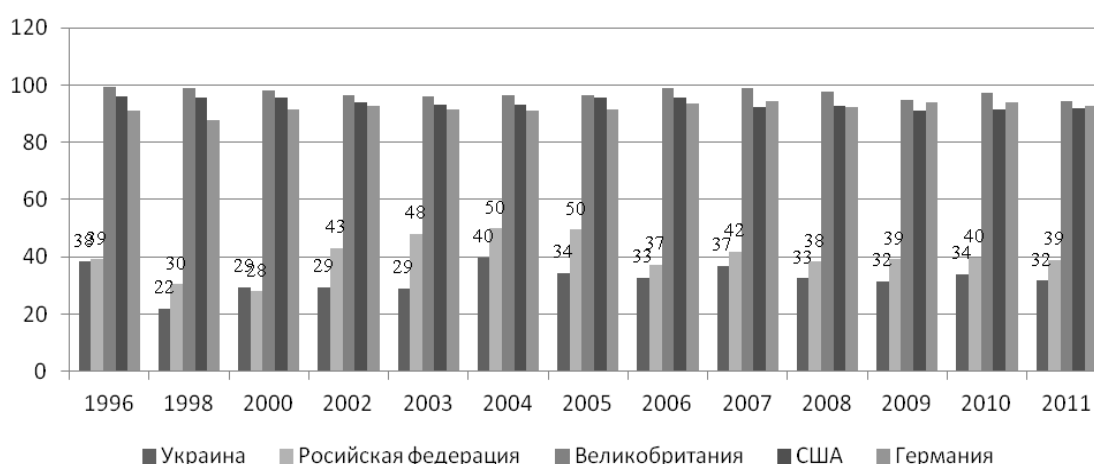


Рис. 7. Ранги стран по уровню регуляторного давления

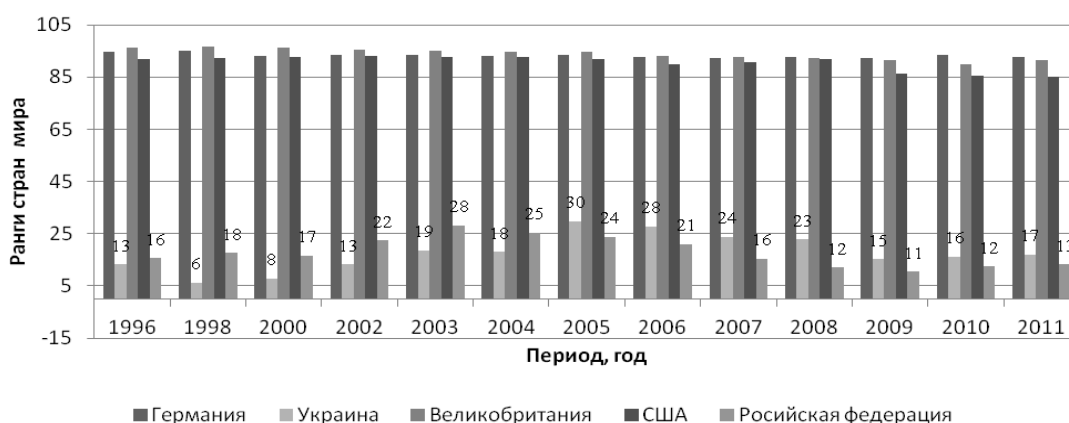


Рис. 8. Ранги стран по уровню контроля за коррупцией

Проведенный в работе анализ позволил сделать вывод о том, что проблемы в развитии отечественных предприятий напрямую связаны с интенсивным влиянием на них стохастически изменяющейся внешней среды. Повышение адаптивности управления развитием предприятий во многом связано с оперативной диагностикой факторов внешней среды. Анализ опросов предпринимателей, проводимых национальным банком Украины, позволил выделить группу факторов, которые имеют преобладающее влияние на функционирование украинских предприятий и ограничивают возможности их развития. Агрессивное влияние данных факторов необходимо учитывать с целью повышения эффективности управленческих решений на предприятии.

Литература

1. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Елисеев О.К. Диагностика в управлении производственно-экономическими системами: Монография / О.К. Елисеев, А.Н. Марюта, В.К. Узупов. – Днепропетровск: Наука и образование, 2004. – 191 с.
3. Официальный сайт Национального банка Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua/>
4. Официальный сайт Российского союза промышленников и предпринимателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--o1aabe.xn--p1ai/>
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
6. The European Statistical System [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

УДК 502/504:33(470+571)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

О.Г. Тимофеева

Юго-Западный государственный университет, Курск

Рассматриваются основные направления совершенствования экологической политики Российской Федерации.

Ключевые слова: государственная экологическая политика, бюджетное финансирование, система экологического воспитания и образования, антропоцентризм.

The basic directions of ecological policy development in the Russian Federation are described in this article.

Key words: state ecological policy, budgetary financing, ecological upbringing and education system, anthropocentrism.

Еще в древности люди заметили, что на здоровье людей оказывает большое влияние условия жизни, но только в XX веке в полной мере определили, что на появление и развитие многих болезней существенное влияние оказывает загрязненная атмосфера, некачественные продукты, плохая вода. Окружающая среда является одной из основных составляющих, воздействующих на здоровье населения. Согласно данным Всемирной организации здравоохранения [6], здоровье в Европейском регионе: на 50% зависит от образа жизни, на 20% – от качества окружающей среды, ещё на 20% – от наследственных особенностей организма и на 10% – от уровня развития здравоохранения.

Несмотря на то, что проблема загрязнения окружающей среды относится к глобальным, очень долгое время в нашей стране особого внимания ее решению не уделялось. Здоровье россиян ухудшается, пагубному воздействию подвергаются не только все жизненно важные функции организма, а также и репродуктивная [1].

В погоне за максимизацией прибыли многие предприятия забывают про экологический аспект. Все уже привыкли бесконтрольно воздействовать на окружающую среду, не отдавая ничего взамен. Но такая тактика только приведет человечество к самоуничтожению. Кроме того, экологическая ситуация в стране (регионе) оказывает влияние на миграцию, трудовую деятельность населения, политическую стабильность общества, состояние здоровья, а в конечном счете, национальную безопасность [3].

Во многих странах Запада намного раньше осознали значимость решения этой проблемы. Конечно, главным образом, это связано с более высоким уровнем их экономического развития. Люди, с удовлетворенными первичными потребностями, готовы решать проблемы экологии, так как это приведет к качественно новому уровню жизни. Очень долгое время российское руководство и большая часть населения придерживалось взглядов, основанных на принципе: «Сначала экономика, экология потом, когда страна разбогатеет. Заботы об экологии – удел богатых стран».

Однако в последние годы наша страна потихоньку начала «подниматься на ноги», следовательно, к проблеме защиты окружающей среды стоит пересмотреть свое отношение. Гражданам России необходимо понять, что ситуация нерегулируемого безлимитного пользования окружающей средой утопична. Пора осознать, что за все нужно платить, причем не только деньгами, но и уголовной ответственностью. А главное, это должно понимать высшее руководство страны.

Экологическая политика государства должна, главным образом, обеспечивать охрану окружающей среды, рациональное использование ее ресурсов, экологическую безопасность населения. Поэтому, ее разработка должна носить комплексный характер, включать в себя и эффективно сочетать политические, экономические, образовательные и нравственно-воспитательные меры.

Государственная экологическая политика должна осуществляться таким образом, чтобы обеспечить формирование экологического мировоззрения населения, включающего духовное и нравственное воспитание, образование, освоение мировых природоохранных стандартов взаимодействия в системе «природа – человек – общество»; добиться конструктивного сотрудничества общества, государства, граждан в деле охраны здоровья человека и окружающей природной среды; обеспечить внедрение экологически приемлемых технологий, рациональное использование природных ресурсов страны; разработать систему экологического правопорядка; превратить эколого-экономические факторы в неотъемлемый компонент управления экономическим и социальным развитием страны: реализовать неотъемлемое право каждого гражданина на благоприятную и безопасную окружающую среду. Научных знаний, технологий, людских и природных ресурсов вполне достаточно, чтобы Россия вышла из экологического кризиса [4].

Современная законодательная база Российской Федерации в области экологии далека от совершенства. Решению некоторых экологических проблем препятствуют существенные различия с правовой основой других стран. Особенно надо учитывать то, что решение проблемы загрязнения окружающей среды невозможно в рамках одной конкретной страны. Здесь необходим комплексный подход с участием всех стран. Что в условиях глобализации это особенно актуально. Основные правовые положения должны быть сведены к общим правилам и быть международными. Например, в настоящее время в России нет четко установленных норм измерения объемов отходов – в тоннах или кубических метрах, из-за чего возникает путаница в подсчетах, а следовательно, уменьшается эффективность от мероприятий, направленных на решение проблемы с утилизацией отходов. Еще одним примером может служить то, что страна не получает денежные средства от Евросоюза и других стран, в которых введена ответственность производителя за утилизацию произведенного продукта, так как в России отсутствует уполномоченный орган. Эти финансовые ресурсы оседают в Европе, не дают развития данного вида отрасли у нас в России, хотя предназначены они для товаров, ввезенных в Российскую Федерацию и подлежащих утилизации на нашей территории. Учитывая то, что Россия совсем недавно была принята в ВТО, вопрос изменения федерального законодательства, касающегося отходов производства и потребления, их переработки, утилизации, захоронения, приведение российского законодательства в соответствие с Европейскими стандартами является наиболее актуальным [5].

Эффективная государственная экологическая политика на сегодняшний день не может обойтись без затратных, финансируемых из бюджета, направлений. Однако сейчас формирование бюджета на природоохранные мероприятия происходит по остаточному принципу. Хочется отметить, что в более развитых странах техническое обеспечение экологической политики превращается в крупную отрасль производства, со всеми вытекающими отсюда последствиями, не только экологическими, но и экономическими, политическими и т.д.

Немалую роль в решении экологической проблемы играет население. Воспитание и формирование у будущего поколения экологического сознания – это залог успешного решения экологических проблем. Согласно исследованиям [2], как на уровне общественного, так и индивидуального сознания преобладают антропоцентристские установки. Это связано с тем (и это особенно характерно для нашей страны), что новая экологическая этика, экологическая психоло-

гия и экологическая педагогика только начинают пробивать себе дорогу. Существующая до сих пор система экологического воспитания и образования подрастающего поколения, несмотря на декларирование высоких гуманных ценностей, тем не менее, в основе своей строилась на антропоцентристской парадигме. Поэтому в настоящее время особенно остро стоит проблема построения принципиально иной системы образования подрастающего поколения, которая в полной мере учитывала бы достижения современной экологической философии, экологической этики, экологической психологии и педагогики.

Таким образом, мероприятия в нашей стране, направленные на решение проблем экологии должны носить комплексный характер, быть максимально приближенными к мировой практике, но также учитывать особенности и специфику каждого региона в отдельности, иметь просветительскую и образовательную направленность. Если в ближайшее время не произойдет значительных изменений, то серьезно пострадают не только жители нашей страны, но и весь мир в целом.

Литература

1. Экологический портал: портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecology-portal.ru>. Дата обращения: 27.01.2013.
2. ЕСОТЕСО: портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecoteco.ru/library/magazine/3/ecology/ekologicheskaya-psihologiya>. Дата обращения: 27.01.2013.
3. Мосин О.В. Проблемы Российского экологического права. – URL: <http://ecologysite.ru/public/item/416-проблемы>. Дата обращения: 27.01.2013.
4. Мосин О.В. Экологическая ситуация в России. – URL: <http://ecologysite.ru/public/item/418-экологическая-ситуация>. Дата обращения: 27.01.2013.
5. Осадчий С. Эти не лишние отходы // Российская газета - Экономика Центрального округа № 5453 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/04/12/reg-roscentr/othody.html>. Дата обращения 27.01.2013.
6. World Health Organization [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.euro.who.int/en/what-we-do/health-topics/environment-and-health>. Дата обращения: 27.01.2013.

УДК 658.15

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.О. Филиппова

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье раскрыты основные аспекты управления расходами предприятия, даны определения понятиям издержек, расходов, материальных затрат, инвестиций, раскрыто содержание и сущность комплексной программы по снижению издержек.

Ключевые слова: издержки предприятия, инвестиции, снижение расходов.

The article illustrates the main aspects of enterprise expenses management. The definitions of expenses, expenditures, financial costs, investments were explained. The content and essence of the complex program of the expenditure decrease are presented.

Key words: company expenses, investments, expenditure decrease.

Современная экономика в Российской Федерации набирает всё большую силу. Все компании стремятся сохранить экономическую устойчивость путем снижения расходов. Это продиктовано как непредсказуемостью рынка потребления, так и ограниченностью ресурсов, наиболее острое проявление которой чувствуется именно во время кризиса. Грамотное управление расхо-

дами на производство и реализацию продукции на предприятии может обеспечить наращивание объемов валового внутреннего продукта и достижения устойчивого экономического роста, постоянное повышение среднегодового дохода населения.

В современной литературе существует множество определений и большое количество точек зрения на сущность данных понятий. Мы будем придерживаться точки зрения, что следует различать понятие расходы и издержки.

Расходы – это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию [1].

А.Ф. Ионова отмечает, что **расходы периода** – это текущие затраты, которые не поддаются инвентаризации, относятся к периоду, а не к определенному объему производства и связаны с получением в течение периода услуг. К таким расходам относятся коммерческие и управленческие расходы. Они не учитываются при определении производственной себестоимости продукции. Расходы на продукт и расходы периода формируют полную себестоимость [4]. В отличие от затрат расходы не могут быть в состоянии запоемкости, не могут относиться к активам предприятия. Они отражаются при расчете прибыли предприятия в отчете о прибылях и убытках.

Издержки производства – это совокупность различных видов затрат на производство и продажу продукции в целом или ее отдельных частей. В.Я. Горфинкель определяет издержки производства как «стоимостное выражение всех затрат производственных факторов, необходимых предприятию для своей деятельности». Кроме того, «издержки» включают специфические виды затрат: единый социальный налог, потери от брака, гарантийный ремонт и др.

Понятия «расходы на производство» и «издержки производства» могут совпадать и рассматриваться как идентичные. Общественные издержки на производство охватывают все расходы живого и общественного труда и составляют для изготовителя внутреннюю стоимость товара, а поэтому являются базой для определения исходной цены предложения, а также для выбора рациональной предпринимательской политики. Исходя из экономического содержания, все денежные расходы можно разделить на три группы: расходы, связанные с извлечением прибыли, расходы не связанные с извлечением прибыли, принудительные расходы.

Расходы, связанные с извлечением прибыли, включают затраты на обслуживание производственного процесса, затраты на реализацию продукции, производство работ, оказание услуг, инвестиции. Следует отметить, что наибольший удельный вес в расходах предприятий занимают затраты на производство и реализацию продукции.

К расходам, не связанным с извлечением прибыли, относят расходы потребительского характера, а также на благотворительные и гуманитарные цели. Затраты этого типа могут опосредованно влиять на доходность компании, формируя ее имидж.

К принудительным расходам относятся налоги и налоговые платежи, отчисления в государственные внебюджетные фонды, расходы по обязательному страхованию, созданию резервов, штрафные санкции [7].

Для возмещения материальных затрат предприятия необходимо соблюдение двух условий: продукция должна быть реализована; выручка от реализации продукции должна своевременно поступать на денежные счета предприятия. Материальные затраты возмещаются после завершения всего кругооборота средств и реального поступления денег на счета или в кассу предприятия.

Основой для определения стоимости расходов является цена их приобретения без учета косвенных налогов. Цена приобретения материалов, отраженная в счет-фактуре, составляет их базовую себестоимость. К ней следует добавить расходы по перевозке, доставке и хранению. Если материальные запасы импортируются, то их базовая себестоимость возрастает на величину таможенных пошлин и других таможенных расходов [8].

Затраты на оплату труда представляют собой денежные и натуральные выплаты работникам предприятия для обеспечения нормального воспроизводства рабочей силы. Натуральные выплаты учитываются в денежной форме и включаются в совокупный годовой доход работника. В состав данных расходов входят все выплаты, которые формируют фонд оплаты труда в соответствии с действующим законодательством. Кроме того, к ним относят материальную помощь, премии из целевых средств, оплату дополнительных отпусков, единовременные пособия и надбавки к пенсиям, компенсационные и другие выплаты, производимые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов и налоговых платежей [2].

К накладным расходам относятся административно-управленческие расходы, арендная плата, амортизация нематериальных активов, затраты вспомогательного производства и др.

Инвестиции представляют собой капитальные вложения, имеющие целью расширение объемов собственного производства, а также извлечение дохода на финансовых и фондовых рынках. Их характер и структура зависят от применяемой предприятием политики в области капитальных вложений. Источниками их финансирования могут быть как собственные средства (прибыль, амортизация, средства от размещения ценных бумаг, уставной фонд), так и заемные (целевые кредиты банков и банковских учреждений, финансовая помощь, бюджетные средства). Возвратность этой группы денежных расходов обусловлена эффективностью капиталовложений, которая выражается степенью риска инвестиций, их технико-экономическим обоснованием и сроком окупаемости [5].

Как уже упоминалось выше, расходы на производство и реализацию продукции являются самыми весомыми в осуществлении предпринимательской деятельности предприятием, следовательно, их изучение является важным моментом при рассмотрении расходов предприятия. Они классифицируются по учетному признаку, по способу отнесения на единицу произведенной продукции, по степени однородности затрат.

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка последующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты.

Понесенные предприятием денежные расходы на закупку сырья, материалов и других элементов материальных затрат компенсируются лишь в том объеме, который затрачен на реализованную продукцию. Оставшаяся часть оседает в нереализованной готовой продукции и складских запасах.

Затраты на оплату труда, напротив, включаются в состав себестоимости продукции при их фактическом начислении независимо от того, произвело ли предприятие реальные денежные выплаты.

Отчисления на социальные нужды – один из видов принудительных расходов, которые законодательно возложены на хозяйствующие субъекты. Затраты представляют собой платежи по обязательному социальному страхованию и отчисления в социальные внебюджетные фонды. Нормы отчислений установлены законодательно в процентах к заработной плате.

Амортизация основных фондов включается в состав себестоимости продукции по установленным нормам к балансовой стоимости основных фондов. Амортизационные отчисления не представляют собой денежные затраты. Это расчетная величина, позволяющая предприятию накапливать собственные средства для инвестиций. Денежную форму амортизационные отчисления приобретают при финансировании за счет этого источника инвестиционных программ.

Отдельная группа расходов включает в себя затраты, связанные с подготовкой следующего периода производства. К ним относятся: остатки незавершенного производства, резерв предстоящих расходов и платежей и расходы будущих периодов.

Прочие расходы включают командировочные, представительские расходы, затраты на рекламу, погашение процентов по краткосрочным банковским кредитам, административные расходы, затраты по созданию ремонтных фондов и т.п. В пределах законодательно установленных норм их относят на себестоимость продукции, сверхнормативные расходы погашаются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после налогообложения [6].

Операционными расходами являются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- прочие операционные расходы.

Внереализационными расходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, других долгов, не реальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов);
- прочие внереализационные расходы.

К прочим расходам относят и чрезвычайные расходы. В составе чрезвычайных расходов отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.).

Таким образом, расходы, классифицированные по учетному признаку, относят на себестоимость продукции специфическими способами. Они также влияют на формирование как прибыли от реализации продукции, так и налогооблагаемой прибыли [3].

По способу отнесения расходов на единицу выпускаемой продукции выделяют постоянные и переменные расходы. Постоянные расходы не зависят от изменения объема выпускаемой продукции. Это административно-управленческие расходы, повременная заработная плата, амортизация, хозяйственные расходы, арендная плата и др. Переменные расходы прямо пропорциональны объему производства. Это расходы на сырье и материалы, технологическое топливо и энергию, сдельная заработная плата и др. Деление расходов на постоянные и переменные необходимо, прежде всего, для планирования себестоимости продукции и соответственно для правильного определения цены реализации.

При классификации расходов по их роли в производственном процессе все затраты, составляющие себестоимость продукции, подразделяются на основные и накладные. Это необходимо для выделения затрат, зависящих от изменения объема производства. К основным относятся технологически неизбежные расходы, без которых вообще не может быть изготовлена продукция. К накладным относятся расходы, связанные с управлением и обслуживанием производства. По месту возникновения они подразделяются на общепроизводственные расходы цеха и общехозяйственные расходы, прочие производственные и коммерческие расходы предприятия.

По способу отнесения расходов на себестоимость конкретных видов продукции их подразделяют на прямые и косвенные. К прямым относятся расходы, которые планируются и учитываются отдельно для каждого вида продукции и относятся на себестоимость только этой продукции. К косвенным относятся расходы, связанные с производством нескольких видов продукции и распределяемые между ними с помощью специальных методов [9].

Соотношение между отдельными элементами затрат представляет собой структуру затрат на производство. Все расходы на производство и реализацию продукции составляют ее полную себестоимость. Для предприятия себестоимость является основой для определения цен на производимую продукцию и соответственно базой для определения прибыли от реализации продукции и налога на прибыль.

Рассмотрев понятие расходов предприятия и их различные виды, возникает объективная необходимость изучения процесса управления ими. Процесс управления расходами предприятия является составляющей системы управления в целом. Поэтому в общих чертах остановимся на некоторых аспектах управления предприятием, чтобы понять сущность управления затратами.

Управление – это деятельность предприятия, направленная на реализацию целей объекта управления при условии рационального использования имеющихся ресурсов. Что касается сути управленческой деятельности, то придерживаясь широко распространенной точки зрения, управление можно представить как реализацию функции планирования, контроля и регулирования, организационной работы, а также стимулирования [10].

Каждое предприятие должно предусматривать использование разнообразной информации о деятельности предприятия в системе управления затратами и себестоимостью продукции:

1. При прогнозировании оценки ожидаемой величины затрат и установлении показателей себестоимости продукции с целью выявления путей развития предприятия и ожидаемой прибыли и рентабельности на период более двух лет.

2. В процессе планирования, то есть обоснования величины затрат и себестоимости продукции на предстоящие один-два года с учетом организационного уровня производства и величины всех факторов, которые поддаются количественной оценке. Особое значение, при текущем планировании затрат и себестоимости продукции, имеет экономическое обоснование решений

о производстве новых изделий и снятии с производства устаревших, об учете эффективности использования всех видов ресурсов, новой техники, организационно-технических мероприятий, внедрение новой технологии и т.д.

3. При нормировании, определении оптимального размера затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов при производстве запланированной к выпуску продукции.

4. В процессе улучшения учета фактических затрат, обоснования калькуляции себестоимости продукции.

5. При анализе расходов и себестоимости продукции путем сравнения фактических показателей с плановыми, в динамике, с предприятиями – конкурентами и расчете факторов, влияющих на эти изменения.

6. В процессе контроля и регулирования показателей по ходу хозяйственно-финансовой деятельности, выявлении резервов экономии расходов на производство и возможности по снижению величины и уровню себестоимости продукции (за счет совершенствования управления и организации производства, устранения имеющихся недостатков в деятельности предприятия и т.д.) [9].

В целях обеспечения эффективного управления расходами и формированием себестоимости выпускаемой продукции промышленное предприятие должно добиваться осуществления следующих мероприятий (соблюдать следующие правила работы):

1. Увеличивать производство конкурентоспособной продукции за счет более низких расходов и, следовательно, цен.

2. Обеспечивать качественной и реальной информацией о себестоимости отдельных видов продукции и учитывать их позиции на рынке по сравнению с продуктами предприятий – конкурентов.

3. Использовать возможности гибкого ценообразования.

4. Представлять объективные данные для составления финансового плана и бюджета предприятия.

5. Иметь возможность оценивать деятельность каждого структурного подразделения с финансовой точки зрения.

6. Принимать обоснованные и эффективные решения.

Предприятие должно учитывать две составляющих в деле управления затратами – внутреннюю и внешнюю. Первая составляющая в основном влияет на величину производственной себестоимости, а внешняя – на себестоимость реализованной продукции [9].

Для решения проблемы снижения издержек производства и реализации продукции на предприятии должна быть разработана общая концепция (программа), которая должна ежегодно корректироваться с учетом изменившихся на предприятии обстоятельств. Эта программа должна носить комплексный характер, т.е. должна учитывать все факторы, которые влияют на снижение издержек производства и реализацию продукции.

Содержание и сущность комплексной программы по снижению издержек производства зависят от специфики предприятия, текущего состояния и перспективы его развития. Но в общем плане в ней должны быть отражены следующие моменты [10]:

1. Комплекс мероприятий по более рациональному использованию материальных ресурсов (внедрение новой техники и безотходной технологии, позволяющей более экономно расходовать сырье, материалы, топливо и энергию; совершенствование нормативной базы предприятия; внедрение и использование более прогрессивных материалов; использование отходов производства; улучшение качества продукции и снижение процента брака и др.).

2. Мероприятия, связанные с определением и поддержанием оптимального размера предприятия, позволяющие минимизировать расходы в зависимости от объема производства.

3. Мероприятия, связанные с улучшением использования основных фондов (освобождение предприятия от излишних машин и оборудования; сдача имущества предприятия в аренду; улучшение качества обслуживания и ремонта основных средств; обеспечение большей загрузки машин и оборудования; повышение уровня квалификации персонала, обслуживающего машины и оборудование; применение ускоренной амортизации и др.).

4. Мероприятия, связанные с улучшением использования рабочей силы (определение и поддержание оптимальной численности персонала; повышение уровня квалификации; обеспечение опережающего роста производительности труда по сравнению со средней заработной платой; применение прогрессивных систем и форм оплаты труда; улучшение условий труда; механизация и автоматизация всех производственных процессов; обеспечение мотивации высокопроизводительного труда и др.).

5. Мероприятия, связанные с совершенствованием организации производства и труда (углубление концентрации, специализации; кооперирования, комбинирования и диверсификации производства; внедрение бригадной формы организации производства и труда; совершенствование организационной структуры управления фирмой и др.).

Управленческие решения, влияющие на величину расходов, принимаются на всех уровнях управления и во всех структурных подразделениях предприятия. Координация всей деятельности направлена на оптимизацию расходов. На предприятии эту задачу должна решать система контроллинга, в которой в зависимости от конкретных условий используются различные методы управления расходами:

- в методе целевых затрат за основу берется ожидаемая цена (стоимость объекта), полученная в ходе разработки. Планируется величина скидок, величина налогов, а также желаемая прибыль, исходя из предполагаемого объема продаж. Целевая цена снижается на соответствующую величину и на основе этих данных получают целевые издержки (затраты, которые предприятие может себе позволить при определенном состоянии рынка);

- метод формирования затрат на основе отдельных процессов состоит в разбивке общих затрат на отдельные составляющие (по отдельным процессам или видам деятельности), которые оказывают существенное влияние на уровень совокупных затрат предприятия. Это позволяет увеличить «прозрачность» косвенных расходов, понять причину их возникновения, получить более точную калькуляцию;

- метод, учитывающий жизненный цикл продукции, заключается в систематическом сокращении затрат по всему жизненному циклу продукта, включая до и после производственные услуги. На стадию, предшествующую производству, приходится более 90% всех затрат по созданию новой продукции. Наибольший потенциал воздействия происходит на этапе конструирования и разработки продукта, причем на конечной стадии разработки заново может быть пересчитано менее 10% общей величины затрат. Использование метода позволяет учитывать развитие событий (модернизацию продукта, дальнейшее снижение или рост объемов его выпуска, параллельное производство товара-заменителя и т.д.);

- управление расходами на качество продукции проводится в основном с целью определения важнейших задач по повышению качества данного продукта, когда снижение затрат приводит к незапланированным изменениям конструкции или технологии производства продукции;

- метод управления расходами в конкретной среде заключается в концентрации сил и средств на: применении материало- и энергосберегающих технологий, использование вторичных материальных и энергетических ресурсов и отходов, замене дорогостоящего сырья, материалов, топлива, энергии менее дорогими ресурсами, рационализации организации производства, повышение квалификации персонала и т.д.;

- метод сравнения с лучшими показателями конкурентов базируется на постоянном сопоставлении расходов предприятия с аналогичными данными других предприятий – его конкурентов. Информация, необходимая предприятию при разработке конкурентных преимуществ, получается из анализа позиции на рынке в сравнении с позициями конкурентов. Основными подходами к формированию конкурентных преимуществ являются: экономия на расходах, уникальное продуктовое предложение, специализация предприятия, заключающаяся в обслуживании либо широкого круга потребителей, например всего целевого рынка, либо только центральных целевых его сегментов;

- метод стратегического управления расходами представляет собой анализ цепочки ценностей предприятия, стратегического позиционирования предприятия, факторов, определяющих затраты. Управление затратами различно в зависимости от выбранной предприятием стратегии.

Предприятие формирует стратегию собственного развития, которая, в свою очередь, определяет уровень неопределенности внешней среды, а последнее задает требования к глобальной системе управления расходами на предприятии.

Литература

1. *Ефимова О.В.* Анализ финансовой отчетности / О.В. Ефимова, О.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2010. – 410 с.
2. *Жарковская Е.П.* Антикризисное управление: Учебник / Е.П. Жарковская. – М.: Омега-Л. – 2010. – 356 с.

3. *Зайцева О.П.* Антикризисный менеджмент в российской фирме / О.П. Зайцева // Аваль. (Сибирская финансовая школа). – 2010. – № 11. – С. 8–12.
4. *Зимин Н.Е.* Анализ и диагностика финансового состояния предприятий / Н.Е. Зимин. – М.: НКФ «Экмос», 2011. – 240 с.
5. *Ильшева Н.Н.* Управление финансовыми потоками организации и финансовый анализ как его обеспечивающая функция / Н.Н. Ильшева // Финансы и кредит. – 2010. – № 4. – С. 3–11.
6. *Картышов С.В.* Как оценить рыночное положение компании / С.В. Картышов // Антикризисное и внешнее управление. – 2011. – № 2. – С. 38–42.
7. *Ковалев А.И.* Диагностика банкротства / А.И. Ковалев. – М.: АО «Финстатинформ», 2010. – 320 с.
8. *Крейкина М.Н.* Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений / М.Н. Крейкина // Финансовый менеджмент. – 2011. – № 12. – С. 17–19.
9. *Крюков А.Ф.* Анализ методик прогнозирования кризисной ситуации коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов / А.Ф. Крюков, И.Г. Егорычев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 2. – С. 40–45.
10. *Попов Р.А.* Антикризисное управление / Р.А. Попов. – М.: Высшая школа, 2011. – 480 с.

УДК 639.2:658.15

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ

К.И. Халявина

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье изложены пути повышения эффективности использования средств производства на предприятиях рыбной отрасли.

Ключевые слова: эффективность, рыбная отрасль, методы повышения эффективности.

The ways to improve the effective use of the production tool at the fishing industry enterprise were determined in the article.

Key words: efficiency, fishing branch, effectiveness increase methods

Средства производства занимают важное место в ресурсном потенциале предприятий. Они включают оборудование, инструменты, производственные здания и сооружения, средства связи и транспорта, а также сырье, топливо, энергию. Каждое предприятие обладает набором средств производства. Они подразделяются на средства труда и предметы труда. В понятие средств труда входят машины, технические средства, оборудование, сооружения. Средства труда составляют основной капитал рыбного предприятия. Он используется в течение ряда лет и переносит свою стоимость на вновь создаваемый продукт постепенно, по мере износа техники, зданий, оборудования и т. д.

В процессе труда человек воздействует на сырье (оно может быть веществом природы или продуктом труда людей, из которого изготавливается готовый товар). К предметам труда в рыбном производстве относятся электроэнергия, тара, горюче-смазочные материалы и другие компоненты, которые в производственной деятельности полностью потребляются и их стоимость целиком входит в стоимость готовой продукции. Предметы труда составляют оборотный капитал рыбного предприятия [5].

Основной капитал (его часто называют основными фондами) производственной сферы учитывается по балансовой стоимости и подвергается переоценке только по решению правительства. Основные фонды подвержены физическому и моральному износу.

Физический износ обусловлен снашиванием механизмов судов, электрокаров, холодильников, автомашин и другой техники, а также зданий и сооружений во время применения их в производственном процессе. Физическому износу подвергаются также основные фонды, если они не используются в производственном процессе, так как со временем техника ржавеет, деформируется, разрушаются сооружения и здания. Под воздействием климатических и природных факторов определенные части техники и сооружения теряют свои первоначальные качества [1].

В результате появления новой техники или других машин, обеспечивающих более высокую производительность труда, происходит моральный износ основного капитала. Следовательно, этот процесс обусловлен научно-техническим прогрессом. При использовании в трудовом процессе основных фондов часть их стоимости, равная стоимости изношенных частей машин, зданий, переносится на вновь создаваемый продукт.

Каждому рыбному предприятию необходимо постоянно производить капитальные вложения. Без этого невозможно обеспечить стабильный процесс производства продукции и вести расширенное воспроизводство. Наибольшую долю в капитальных вложениях занимают ассигнования на сооружение объектов производственного назначения (мастерских, складских помещений, перерабатывающих продукцию цехов и т. д.), социальной сферы (жилых помещений, клубов, дорог и т. д.), приобретение транспортных средств

Капитальные вложения на рыбных предприятиях, осуществляются преимущественно на покупку судов, оборудования для обработки сырья и другой техники. Развитие производительных сил на рыбном предприятии определяется наличием основных фондов предприятий и рациональным их использованием. Если идет сокращение основных фондов или их использование затруднено, скажем, в результате ограниченности горюче-смазочных материалов, то неизбежно происходит падение производительности труда и увеличение объема работ, выполняемых вручную. Поэтому необходимо постоянно уделять внимание обслуживанию производства, экономному и рациональному использованию основных и оборотных фондов.

Основные и оборотные фонды, используемые при оценке эффективности труда, рассматриваются в стоимостной и натуральной (вещественной) формах. В стоимостной форме фонды дают возможность сделать оценку денежных затрат на единицу продукции. Натурально-вещественные показатели используются для оценки производительности труда, фондоемкости, т. е. характеризуют величину производственных фондов, расходуемых на получение конкретных видов продукции [6].

Любое предприятие должно стремиться к повышению эффективности использования своих основных производственных фондов. Это является залогом увеличения выработки продукции, что в конечном итоге ведет к увеличению доходов, а следовательно, к повышению уровня рентабельности. Поэтому проблема максимальной эффективности основных фондов должна стать одной из ключевых для любого предприятия или организации. Кроме того при эффективном использовании основных фондов снижается потребность в них, что ведет к экономии, то есть минимизации производственных затрат, а это в свою очередь опять-таки влияет на повышение уровня рентабельности [3].

Следует отметить тот факт, что в последние годы экономическая эффективность использования основных фондов снизилась в целом по стране. Это связано, прежде всего, с сокращением производства валовой продукции, промышленности и сельского хозяйства. Основой для выявления направлений поиска резервов повышения эффективности использования основных средств являются конкретные недостатки в области их использования, вскрытые в процессе проведения финансовыми службами предприятий глубокого анализа [8].

Для повышения эффективности использования основных средств, требуется разработка и реализация целевых программ по интенсификации и развитию производства. Имеющаяся на большинстве производственных предприятий техника, оборудование и другие фонды по всем основным параметрам очень низкого качества и уже давно нуждаются в модернизации.

Важным условием повышения экономической эффективности использования основных средств является совершенствование их структуры. Структура основных средств производственных предприятий определяется экономическими и природными условиями, специализацией, а также общим уровнем развития материально-технической базы. Соблюдение определенных пропорций между элементами основных фондов, обусловленных их ролью в производстве, является одним из основных условий эффективного функционирования предприятия [7].

Для повышения эффективности использования основных фондов и уменьшения степени их износа предприятие может использовать следующие пути:

- увеличение сменности работы оборудования;
- увеличение степени использования мощности оборудования;
- сокращение внутрисменных простоев;
- повышение квалификации пользователей;
- повышение уровня организации ухода за фондами;
- своевременное проведение капитального ремонта, а также планово-предупредительных мероприятий;
- повышение качества трудовой дисциплины;
- оптимальный состав станочного парка;
- обеспечение производства необходимым числом рабочих;
- обеспеченность материалами и инвентарем и т.д. [2].

Улучшение использования основных фондов зависит в значительной степени от квалификации кадров, особенно от мастерства рабочих, работающих и обслуживающих машины, механизмы, агрегаты и другие виды производственного оборудования современного предприятия. Творческое и добросовестное отношение работников к труду является важным условием улучшения использования основных средств.

Известно, что от совершенства системы морального и материального стимулирования в значительной степени зависит уровень использования основных средств, так у работников должен быть стимул работать на этом оборудовании и получить от него как можно больше.

Также важнейшим условием повышения сменности является механизация и автоматизация производственных процессов, и в первую очередь во вспомогательных производствах, так как это позволяет перевести людей с тяжелых немеханизированных работ на квалифицированные работы во второй смене.

Ускоренные темпы механизации подъемно-транспортных, погрузочно-разгрузочных и складских работ являются основой для ликвидации имеющейся диспропорции в уровне механизации основного и вспомогательного производства на промышленных предприятиях, высвобождения значительного количества вспомогательных рабочих, обеспечения пополнения основных цехов рабочей силой, повышения коэффициента сменности работы предприятий и расширения производства на действующих предприятиях без дополнительного привлечения рабочей силы. В крупных городах, имеющих дефицит рабочей силы, решение проблемы улучшения использования основных фондов и производственных мощностей действующих предприятий путем их реконструкции, расширения, механизации и автоматизации производства, совершенствования организации производства и труда имеет особо важное значение [4].

В заключение можно отметить, что любой комплекс мероприятий по улучшению использования производственных мощностей и основных фондов, разрабатываемый во всех звеньях управления промышленностью, должен предусматривать обеспечение роста объемов производства продукции прежде всего за счет более полного и эффективного использования внутрихозяйственных резервов и путем более полного использования машин и оборудования, повышения коэффициента сменности, ликвидации простоев, сокращения сроков освоения вновь вводимых в действие мощностей, дальнейшей интенсификации производственных процессов, потому как в условиях рыночной экономики только сильное предприятие с мощной технической базой и современным оборудованием в состоянии выжить.

Литература

1. Любушин М.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 176 с.
2. Методика экономического анализа промышленного предприятия (объединения) / Под ред. Бужинского А.И., Шеремета А.Д. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 235 с.
3. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 288 с.
4. Теория экономического анализа: Учебник / Баканов М.И., Шеремет А.Д. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 416 с.: ил.

5. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 416 с.
6. Экономика предприятия: Учеб. для вузов / В.Я. Горфинкель, Е.М. Купряков. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2002. – 367 с.
7. Прасолова и др.; Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Е.М. Купрякова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2002. – 367 с.
8. Яркина Т.В. Основы экономики предприятия: краткий курс. – М.: ИНФРА-М, 2004 – 384 с.

УДК 658.15

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.О. Юрьев

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

Рассмотрены сущность и виды финансовой устойчивости предприятия. Исследовано влияние коммерческой деятельности на финансовую устойчивость предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость предприятия, развитие, платежеспособность, внутренняя и внешняя среды.

Essence and forms of the enterprise financial stability are examined. The commercial activity influence on the enterprise financial stability was investigated.

Key words: enterprise financial stability, development, solvency, internal and external environment.

Любая организация относится к открытой социально-экономической системе, в которой можно выделить следующие свойства [1, с. 80]:

- социально-экономическая система функционирует во времени, взаимодействует с внешней средой и в каждый момент может находиться в одном из возможных состояний, предопределяемых кривой жизненного цикла;
- на «вход системы» поступают ресурсы, а на «выходе» образуются результаты (продукция, работы, услуги) (рис. 1);
- внутри системы на основе используемых технологий происходит преобразование поступающих ресурсов в результаты;
- под воздействием внешней среды внутри системы возникают отклонения заданных показателей развития, которые являются фактором, предопределяющим переход системы из одного состояния в другое, и приводят к адаптации входных и выходных параметров системы;
- после адаптации система способна сохранить устойчивое развитие;
- устойчивым следует считать развитие социально-экономической системы, при котором достигается минимальный разрыв между ее заданными и фактическими характеристиками при условии минимальных затрат на обеспечение такого устойчивого состояния.

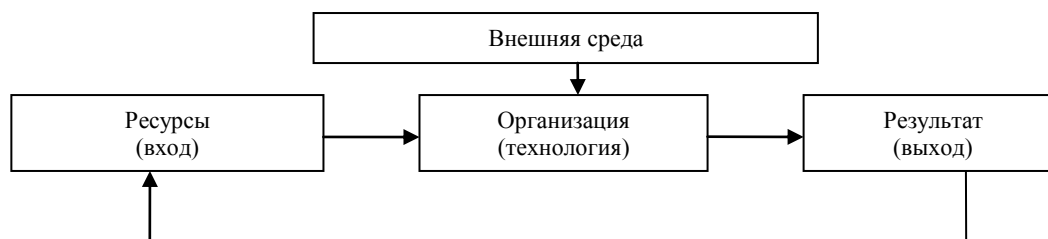


Рис. 1. Схема функционирования организации

Таким образом, 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.

Проблема устойчивости впервые возникла из практических задач небесной механики, однако впоследствии было обнаружено, что она возникает во всех научных задачах, связанных с изучением развития любых материальных систем, описываемых обыкновенными дифференциальными уравнениями. Явление устойчивости системы, которое рассматривается применительно к экономическим системам, является фундаментальным свойством природных и социально-экономических систем при их развитии, что нашло отражение в нормативной документации по анализу финансового состояния организаций [4, с. 40].

Финансовая устойчивость является одной из важнейших характеристик финансового состояния организации. В работах как отечественных, так и зарубежных авторов показано, что понятие «**финансовая устойчивость**» базируется на оптимальном соотношении между видами активов организации (оборотными и внеоборотными с учетом их внутренней структуры) и источниками их финансирования (собственными и привлеченными средствами). Как указывает Л.Т. Гиляровская [3, с. 50]: «Понятие «финансовая устойчивость» организации многогранно, оно более многогранно в отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», так как включает в себя оценку различных сторон деятельности организации».

В частности, В. Г. Савицкая [8, с. 119] под финансовой устойчивостью понимает способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

О.М. Ефимова [5, с. 219] трактует финансовую устойчивость в долгосрочном и краткосрочном аспектах. В долгосрочном аспекте **финансовая устойчивость** – стабильность деятельности предприятия с позиции долгосрочной перспективы. Она связана, прежде всего, с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов.

Успехи и неудачи коммерческой деятельности предприятия следует рассматривать как взаимодействие целого ряда факторов: **внешних** (на них предприятие не может влиять вообще или влияние может быть слабым), **внутренних** (как правило, они зависят от организации работы самого предприятия) (рис. 2). Способность предприятия приспособиться к изменению технологических, экономических и социальных факторов – гарантия не только его выживания, но и процветания.

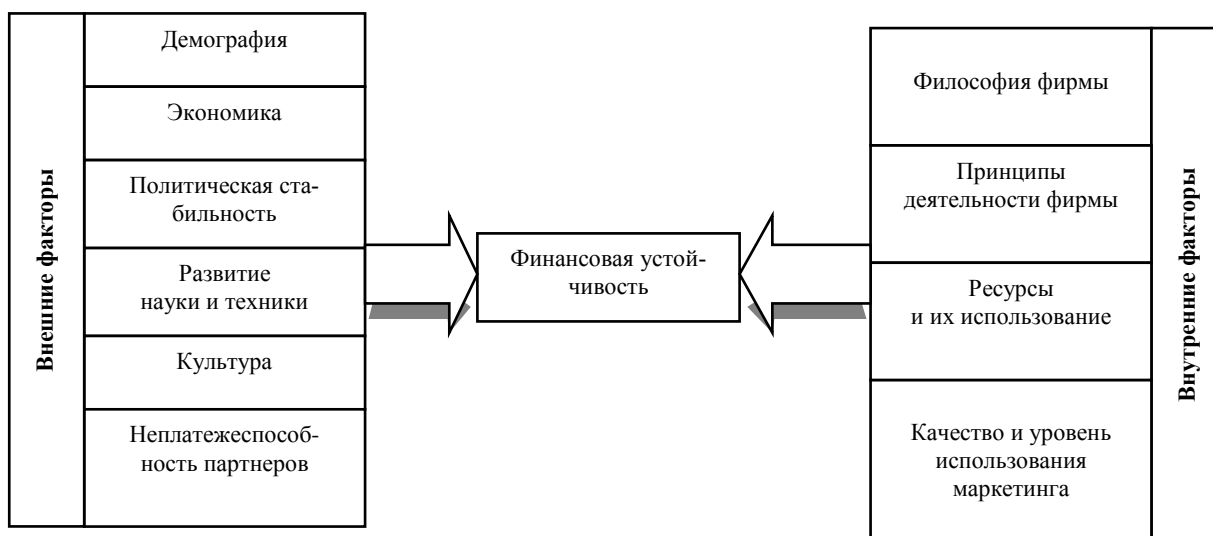


Рис. 2. Классификация внешних и внутренних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия

В экономической литературе к внешним факторам коммерческой деятельности предприятия, оказывающим сильное влияние на его финансовую устойчивость, относятся:

- размер и структура потребностей населения;
- уровень доходов и накоплений населения, а, следовательно, и его покупательная способность (сюда же могут быть отнесены уровень цен и возможность получения потребительского кредита, что существенным образом влияет на предпринимательскую активность);

- политическая стабильность и направленность внутренней политики;
- развитие науки и техники, которое определяет все составляющие процесса производства товара и его конкурентоспособность;
- уровень культуры, проявляющейся в привычках и нормах потребления, предпочтениях одних товаров и отрицательном отношении к другим;
- к внешним факторам банкротства следует отнести международную конкуренцию. Зарубежные фирмы в одних случаях выигрывают за счет дешевого труда, а в других – более совершенных технологий.

Не менее значимы и внутренние факторы, определяющие развитие предприятия и являющиеся результатом его коммерческой деятельности. В общем виде их можно представить четырьмя группами:

- стратегия предприятия;
- принципы его деятельности;
- ресурсы и их использование;
- качество и уровень маркетинга.

Первую группу факторов образуют организационно-управленческие, определяющие основные направления, цели и стратегию развития предприятия. Организационная структура определяется целями предприятия и должна обеспечивать непрерывность производственного процесса, влиять на характер структуры управления, эффективность которой зависит от постоянного ее совершенствования в зависимости от влияния внешних и внутренних факторов.

Финансовая устойчивость предприятия также во многом определяется уровнем и качеством менеджмента, требующими постоянного совершенствования, что должно быть направлено на обеспечение координации, взаимосвязанности и интегрирования всех функций управления в единое целое.

Немаловажную роль в обеспечении финансовой устойчивости предприятия играет формирование высокой культуры предприятия и его репутация. Культура предприятия отражает его нравы, обычаи, поощряет определенные нормы поведения персонала и привлекает подходящих работников. Репутация предприятия, формируемая его партнерами, сотрудниками, общественным мнением побуждает клиента пользоваться услугами именно данного предприятия.

Вторая группа внутренних факторов, путем воздействия на которые можно повысить финансовую устойчивость предприятия, представлена производственными факторами, куда входят: объем, ассортимент, структура, качество продукции; себестоимость, обеспеченность основными оборотными средствами и уровень их использования; наличие и степень развития инфраструктуры; экология производства. Рост объема производства продукции, улучшение ее качества, изменение структуры продукции оказывают непосредственное влияние на результативность работы предприятия, увеличение спроса на нее и повышение цен, результатом чего становится рост прибыли предприятия и, следовательно, повышение его финансовой устойчивости.

Особое внимание предприятиям следует уделять определению оптимального размера необходимых оборотных средств, т.к. данный показатель непосредственно влияет на конечные результаты их деятельности. В процессе удовлетворения потребности предприятия в необходимых оборотных средствах надо обращать внимание на качество поставляемых оборотных средств, их ассортимент, ритмичность поставок.

Финансово-экономические факторы образуют **третью группу факторов**, направленных на повышение финансовой устойчивости предприятия, что возможно по следующим направлениям: постоянный финансовый анализ деятельности предприятия; повышение его платежеспособности; оптимизация структуры имущества и источников его формирования; оптимизация соотношения собственных и заемных средств; повышение прибыльности и рентабельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что влияние всех перечисленных выше факторов коммерческой деятельности предприятия может ослаблять финансовую устойчивость предприятия и понижать его платежеспособность, особенно, если влияние внутренних дополняется взаимодействием внешних, и наоборот. Однако данная взаимосвязь факторов может оказывать и благотворное влияние на финансовое состояние организации, в том числе и на ее финансовую устойчивость и платежеспособность, в силу возможного регулирования факторов самим предприятием.

Применительно к предприятию финансовая устойчивость в зависимости от факторов, влияющих на нее, может быть [7, с. 95]:

1. **Внутренняя устойчивость** – это такое общее финансовое состояние предприятия, при котором обеспечивается стабильно высокий результат его функционирования. В основе ее достижения лежит принцип активного реагирования на изменение внешних и внутренних факторов.

2. **Внешняя устойчивость** предприятия обусловлена стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется его деятельность. Она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны.

3. **«Унаследованная» устойчивость** является результатом наличия определенного запаса прочности предприятия, защищающего его от случайностей и резких изменений внешних факторов.

4. **Общая устойчивость** предприятия – это такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления средств (доходов) над их расходами (затратами).

5. **Финансовая устойчивость** является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Различают также статическую и динамическую устойчивость. Первую отождествляют с пассивностью, вторую – со стабильным развитием предприятия.

В итоге высшей формой устойчивости является устойчивость-сопротивление. Это состояние равновесия предприятия, которое сохраняется, не смотря на влияние внешних и внутренних факторов, выводящих его из этого состояния.

В экономической литературе даются разные подходы к оценке финансовой устойчивости. В настоящее время разработано и используется множество методик, таких как методика Шеремета А.Д. и Сайфулина Р.С., О.В.Ефимовой, Подольского В.И., и других авторов. И отличие между ними заключается в подходах, способах, критериях и условиях проведения анализа. В данной работе используется методика Ефимовой О.В. [5, с. 119], т.к. в отличие от многих других методик, дающих лишь поверхностную оценку устойчивости предприятия, не затрагивающих «глубинных» причин возникновения тех или иных финансовых результатов деятельности предприятия, методика, предложенная Ефимовой, предполагает детальный, более глубокий анализ.

Согласно данной методике оценка финансовой устойчивости начинается с оценки динамики и структуры источников хозяйственных средств предприятия (горизонтальный и вертикальный анализ пассива баланса).

В пассиве баланса находят свое отражение источники средств предприятия на определенную дату. Они подразделяются на следующие группы: источники собственных средств (капитал и резервы); долгосрочные пассивы (кредиты и займы); краткосрочные пассивы (кредиты, займы, расчеты с кредиторами и прочие пассивы).

Анализ финансовой устойчивости организации позволяет ответить на вопросы:

- насколько организация является независимой с финансовой точки зрения;
- является ли финансовое положение организации устойчивым.

Оценка финансовой устойчивости основывается также на коэффициентном методе (относительных показателях). В работе Л.А. Бернштейна [6, с. 210] указано, что коэффициенты принадлежат к числу самых известных и широко используемых инструментов финансового анализа. Т.В. Теплова отмечает, что было сделано много, но в большей части безуспешных, попыток расширить методологический репертуар анализа финансовой отчетности, однако и по сей день ее основу составляет довольно стандартный набор так называемых вертикальных и горизонтальных коэффициентов. В настоящее время на страницах экономических журналов дискутируются вопросы о количестве коэффициентов, используемых в анализе финансовой устойчивости предприятий. Высказывается мнение, что их чересчур много. Есть такая точка зрения, что число коэффициентов не должно превышать семи, так как если число объектов наблюдения превышает семь, то человеческий контроль над ними легко теряется. Рассмотрим основные коэффициенты финансовой устойчивости (см. таблицу):

Таблица

Показатели финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Характеристика	Рекомендуемый критерий
Коэффициент автономии	Отношение собственных средств компании к валюте баланса	> 0,5
Коэффициент задолженности	Показывает, в каком отношении между собой находятся заемные средства и собственный капитал предприятия	< 0,5
Коэффициент мобильности	Показывает какая часть оборотного капитала обеспечивается собственными средствами	0,2–20,5

Показатель	Характеристика	Рекомендуемый критерий
Коэффициент финансовой независимости	Показывает какая часть краткосрочной задолженности обеспечивается собственным капиталом	–
Коэффициент обеспеченности внеоборотных активов собственным капиталом	Показывает в какой степени внеоборотные активы предприятия финансируются за счет собственного капитала	< 1,5
Соотношение оборотного и внеоборотного капитала	Показывает изменение структуры имущества в разрезе его основных групп	0,5–1
Коэффициент маневренности собственного капитала	Показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности	> 0,3
Уровень чистого оборотного капитала	Показывает долю финансовых средств в активах, которой предприятие может располагать в текущей деятельности без опасности быть изъятой при предъявлении в краткосрочной перспективе счетов кредиторов	> 0,2
Уровень инвестированного капитала	Показывает какую долю активов предприятие направляет для инвестиций в целях получения дохода	–
Уровень перманентного капитала (коэффициент финансовой устойчивости)	Показывает удельный вес источников финансирования, которые могут быть использованы длительное время	–
Уровень функционирующего капитала	Показывает долю капитала непосредственно занятого в производственной деятельности	–

Из названных коэффициентов только три имеют универсальное применение независимо от характера деятельности и структуры активов и пассивов предприятия: коэффициент соотношения заемных и собственных средств, коэффициент маневренности собственного капитала и коэффициент обеспеченности внеоборотного капитала. На интерпретацию результатов оценки финансовой устойчивости предприятия влияют и результаты анализа частных методик – качества (конкурентоспособности) товара, работ и услуг хозяйствующего субъекта, а также его системы управления собственным капиталом, активами, ресурсным потенциалом, прибылью и рентабельностью [2, с. 212].

Формирование и практическое использование внутреннего финансового мониторинга должно стать эффективным инструментом обеспечения устойчивости предприятий. Для того чтобы контролировать и анализировать ее уровень, а также научно-обосновано определять основные направления финансовой политики предприятия с целью его бескризисного функционирования, необходимо предвидеть возможные положительные и отрицательные тенденции в изменении финансовой устойчивости.

Таким образом, можно сделать вывод, что влияние всех перечисленных выше факторов может ослаблять финансовую устойчивость предприятия и понижать его платежеспособность, особенно, если влияние внутренних дополняется взаимодействием внешних, и наоборот. Однако данная взаимосвязь факторов может оказывать и благотворное влияние на финансовое состояние организации, в том числе и на ее финансовую устойчивость и платежеспособность, в силу возможного регулирования факторов самим предприятием.

Литература

1. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности / Л.А. Бернстайн. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 367 с.
2. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев. – М.: Кнорус, 2010. – 108 с.
3. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вихарева. – СПб.: Питер, 2011. – С. 50–58.
4. Гурков И. Стратегии повышения финансовой устойчивости промышленных предприятий / И. Гурков, Е. Авраимова // Вопросы экономики. – 2011. – № 6. – С. 40–54.
5. Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2010. – 350 с.
6. Любушин Н.П. Анализ финансовой устойчивости организаций вертикально интегрированных структур управления с использованием данных управленческого учета / Н.П. Любушин, Г.В. Левшин // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 1. – С. 30–45.
7. Овсийчук М.Ф. Финансовый менеджмент / М.Ф. Овсийчук. – М.: Дашков и К, 2010. – 240 с.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 324 с.

Секция 3. РЕГИОНАЛЬНЫЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

УДК 639.2(470+571)

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ ДО 2020 ГОДА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Е.С. Андреева

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье анализируются перспективы реализации стратегии развития рыбной отрасли до 2020 г., а также подводятся итоги того, что уже сделано в ее рамках.

Ключевые слова: развитие рыбной промышленности, проблемы рыбной отрасли, инфраструктура, решения проблем.

This article is dedicated to the strategy of fishing branch development. The perspectives of its realization are analyzed and the resume of that was done in its frames is presented.

Key words: fishing industry development, fishing branch problems, infrastructure, problems solutions.

Камчатка – это уникальная территория, одно из немногих мест в мире, где природа со всеми ее богатствами сохранилась в первозданном виде. Незабываемые природные ландшафты, вулканы, гейзеры, термальные и минеральные источники, ледники и заснеженные склоны, – все это создает свой, особенный образ Камчатки.

Камчатский край имеет колоссальный инвестиционный потенциал: огромные запасы водных биоресурсов обеспечили краю звание главного рыбного цеха страны; колоссальные залежи полезных ископаемых стали основой для многих отраслей промышленности; природные особенности края создают прекрасные возможности для развития любых видов туризма.

Рыбная отрасль является основным звеном в хозяйственной структуре Камчатского края и имеет сложный состав и многоотраслевую структуру. Кроме рыбодобычи, рыбопереработки, охраны и воспроизводства рыбных ресурсов она включает в себя целый ряд вспомогательных и обслуживающих отраслей, а также институты производственной и социальной инфраструктуры.

Наиболее важными из них являются судоремонт, строительство, транспорт, тарное и сетеснастное производство.

Морская акватория, прилегающая к территории Камчатского края, является крупнейшим промысловым районом в Дальневосточном регионе. Морские границы Камчатского края охватывают пять рыбопромысловых районов, в которых добываются около 5 видов тихоокеанских лососей и более сорока видов морских объектов (рис. 1). Практически

Виды рыб	Предельный размер,	Предельный вес,	Сезон лова
	см	кг	
Чавыча	150	40	5 июня - 30 июля
Нерка	80	7	15 июня - 15 сентября
Кижуч	80	5	20 августа - 30 сентября
Горбуша	70	4	15 июля - 20 августа
Кета	85	7	15 июля - 15 августа
Голоц	70	4	Круглый год
Кунджа	80	6	Круглый год
Микжа (радужная форель)	85	5	Круглый год
Хариус	50	1,5	Круглый год
Сима	65	3	15 мая - 10 июля

Рис. 1. Характеристика лососевых камчатских рыб

все реки на территории Камчатского края имеют рыбохозяйственное значение, обеспечивая нерестовый фонд тихоокеанских лососей и других видов рыб.

Рыбохозяйственная отрасль является градо- и поселкообразующей отраслью Камчатки, а также одним из основных источников занятости населения – среднегодовая численность занятых

в рыбной отрасли края составляет около 17 тыс. человек (рис. 2). Более того, рыбная отрасль – один из основных источников пополнения краевого бюджета, которая помимо всего еще и играет важную роль в обеспечении населения края экологически чистой и высококачественной рыбной продукцией.

В настоящее время доля объема продукции рыбной отрасли в общем объеме промышленного производства в Камчатском крае составляет свыше 50 %. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг, составляет около 30 млрд. рублей в год.

Сегодня в Камчатском крае функционируют свыше 400 предприятий, из них ведущих рыбохозяйственную деятельность 230 (рис. 3).

Основой рыбной отрасли края является добывающий флот: это свыше 500 крупно-, средне- и малотоннажных рыбодобывающих судов, а также около 270 единиц «москитного» флота. В целом же флот Камчатского края с учетом транспортных, вспомогательных судов и судов прочего назначения насчитывает более 1700 единиц.

Ежегодно предприятиями Камчатского края выпускается более 700 тыс. тонн товарной пищевой рыбной продукции, включая рыбные консервы.

Часть произведенной рыбопродукции поставляется на экспорт в страны дальнего зарубежья. Основными потребителями экспортной продукции предприятий Камчатского края являются: Китай, Республика Корея, Япония, США (рис. 4). Доля рыбохозяйственного комплекса составляет около 86% экспортного потенциала Камчатского края.

Камчатский край поставляет пищевую рыбную продукцию и на внутренний рынок страны, обеспечивая немалый процент потребителей лососевой продукцией.

В связи с пониманием необходимостью воспроизводства добытых ресурсов, на Камчатке получило свое развитие искусственное воспроизводство и рыбоводство, специализирующееся на разведении тихоокеанских лососей. Этим вопросом занимаются специализированные предприятия и научный институт КамчатНИРО.

Однако рыбная отрасль находится сейчас в непростом положении. С одной стороны, российская рыбоперерабатывающая промышленность и хозяйства по выращиванию марикультур возрождаются. Эксперты отрасли отмечают существенный рост потребления рыбы и морепродуктов среди населения, что стимулирует увеличение объемов производства. Так, например, по данным «РБК», в 2010 г. в России было произведено 3400 тыс. тонн свежей рыбы и изготовленных из нее кулинарных изделий и консервов, а в 2011 г. этот показатель возрос на 5%. Однако, российская рыбная промышленность не в состоянии сейчас самостоятельно удовлетворить внутренний спрос на рыбную продукцию. Именно поэтому на российском рынке насчитывается большое число импортеров. Например, главный конкурент камчатского лосося на внутреннем рынке – это норвежский лосось. С наступлением финансового кризиса доля импортеров морепродуктов стала постепенно сокращаться, но состояние отечественного внутреннего рыбного рынка от этого не улучшилось. Российские производители пока не в состоянии удовлетворить потребительский спрос в отношении ассортимента и объема.

В последние несколько лет в рамках оптимизации развития рыбопромышленной отрасли была принята федеральная программа по развитию потенциала водных биоресурсов страны до 2020 г., в ходе которой было отменено большое количество административных препятствий.

Население Камчатского края, т.чел.

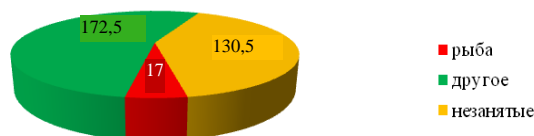


Рис. 2. Занятость населения Камчатского края



Рис. 3. Рыбные предприятия Камчатского края



Рис. 4. Потребители экспортной продукции Камчатского края

С начала 2010 г. по текущий момент государственное субсидирование на компенсацию части кредитных ставок на строительство в интересах рыбного сектора и модернизацию рыболовецкого флота и прибрежной инфраструктуры составило более миллиарда рублей. Определенная работа ведется по возведению специализированных точек продаж, призванных оздоровить конкуренцию и способствовать насыщению внутреннего рынка продукцией российских производителей.

Одним из наиболее важных документов, принятых на федеральном уровне, является Стратегия развития рыбной отрасли до 2020 г. Практически одновременно с этим Правительство Камчатского края утвердило стратегию развития рыбопромышленного комплекса Камчатского края до 2025 г.

Попробуем разобраться: чего ждет от рыбной отрасли государство? Вот основные задачи, которые озвучены в главных государственных «рыбных» документах (рис. 5).



Рис. 5. Задачи рыбной отрасли

Перечисленные задачи – взятые все вместе – сами по себе противоречат друг другу. Потому что они неконкретны, оторваны от реальной бизнес-практики. Это и есть основная сложность во взаимодействии отрасли и государства.

Помимо этого существует и другая немаловажная проблема – законодательная. Инициаторами реформ в рыбной отрасли зачастую являются люди, не сведущие в этой области, либо имеющие представление о ней только с теоретической точки зрения. Примером подобного является законодательная норма «рыба – на берег», включенная в закон о рыболовстве в 2007 г. В соответствии с этим законом было принято решение перенести контроль за перегрузкой рыбы из морских районов на берег. В соответствии с ним государство обязывает ввозить все уловы и продукцию из них на берег, в родные порты, в целях контроля за продукцией (дабы исключить возможность ухода рыбопродукции за границу без декларации).

По мнению разработчиков законопроекта, данная мера должна была привести к росту государственной, общественной и потребительской выгоды (по расчетам, ее рост примерно в 2,5–3 раза выше, чем потери, которые несли рыбаки). Однако государство ничем не компенсировало дополнительные затраты рыбаков и не снижало расходы на систему контроля в море. Более того, со времени проведения Госсовета был принят ряд нормативных документов, ужесточающих административный прессинг на рыбаков, что, как известно, означает расходы как для контролирующих структур, так и для объектов контроля. Механизм административно-силового контроля в море, несмотря на перенос части контрольных функций на береговые структуры, действует и постоянно ужесточается, в том числе и после выхода постановления Правительства РФ от 19 марта 2008 г. № 184 «О порядке оформления судов рыбопромыслового флота, уловов водных биологических ресурсов и продуктов их переработки и государственного контроля в морских портах в Российской Федерации».

Результаты принятого законопроекта безрадостны. Спустя 5 лет можно сказать о том, что затраты государства на контроль за рыбодобывающими компаниями значительно выросли. Рыбаки несут дополнительные потери в связи с необходимостью перегружать продукцию через родной порт. Стоимость рыбной продукции не уменьшилась. Таким образом, выводы создателей законопроекта были неверны, не принесли ожидаемой пользы, однако, тем не менее, продолжают реализовываться и вредить государству и промышленникам.

Еще одна проблема – неуверенность рыбаков в будущем. В качестве примера можно рассмотреть предложения государства по такой острой проблеме как обновление флота.

Флот рыбохозяйственного комплекса сегодня представлен главным образом судами, строительство которых началось еще в 1970–1980-е гг. Путем несложных математических вычислений

выходит что средний возраст судов составляет 30–40 лет. Несмотря на модернизацию ряда типов судов, большинство из них не удовлетворяет современным требованиям. В 2005 г. доля физического износа и морального старения судов составила: добывающих судов, эксплуатирующихся сверх нормативного срока службы, – 65,4%, обрабатывающих – 53,8%, транспортных рефрижераторов – 62,9%. Темп обновления флота крайне низок, а значит, износ флота прогрессирует.

Принятая стратегия развития предусматривает меры, направленные на мотивацию промышленников к обновлению промыслового флота. Однако рыбопромышленники не спешат закупать новые суда. Генеральный директор Союза рыбопромышленников Севера Василий Никитин, в частности, сказал: «Дайте нам четкий сигнал, что можно строить суда. Дайте уверенность, что построенные где-нибудь за границей суда завтра не перестанут наделять квотами за их «иностранный происхождение». Предприниматели находятся в двойственном положении. С одной стороны, государство говорит и том, что необходимо покупать российские суда и предприятия опасаются принятия репрессивных мер для «непатриотичных» судовладельцев. С другой стороны, рыбаки были бы, возможно, рады поддержать отечественного судостроителя, если бы не отсталость в технологическом плане. «Для начала дайте увидеть хотя бы одно построенное у нас современное рыболовное судно», – говорит С.В. Никитин. И резонно отмечает: «Если на рыбаков будут давить силой и за их счет пытаться восстанавливать отечественное судостроение, рыбу просто невыгодно станет ловить».

Кроме проблем, в перспективе стоящих перед отраслью, существует и более насущная проблема с налогообложением. Рыбодобытчики отметили, что попытки возрождения гражданского судостроения в России обременены непосильными фискальными нагрузками и отсутствием финансовых гарантий. Например, в стоимости российского судна 40% составляют налоги. И получается, что построенное на российской верфи судно на 30% дороже зарубежного.

Сейчас рыбопромышленников в первую очередь волнует отмена таможенных пошлин для траулеров, прошедших модернизацию за рубежом. Высокие сборы не позволяют флотоводцам заводить такие суда в отечественные порты. Эта тема поднимается уже не первый год, но вопрос до сих пор не решен. Специалисты отмечают, что стоимость рыбного сырья у нас уже выше, чем в Норвегии, в том числе из-за несбалансированности таможенно-тарифного регулирования.

У государства также есть своя точка зрения на «корень зла» отрасли. По его мнению, одной из основных тормозящих развитие отрасли проблем является продолжение нелегальных поставок морских биоресурсов. По-прежнему расходятся данные о вывозе рыбы из России с данными о поставках в страны-импортеры. Так, в 2011 г. объем вывезенной из России в Японию продукции в 3,66 раза меньше, чем объем ввезенной в Японию продукции из России. По стоимости эти данные расходятся в 7,24 раза. В 2010 г. данные таможенных служб России и Японии расходились в 2,5 раза, в 2009 г. – в 2,56, а в 2008 г. – в 5,06. В первом полугодии 2012 г. данные расходятся в 4,72 раза, а в денежном выражении в 13,2 раза (рис. 6). Российские данные по экспорту и импорту расходятся и в сравнении с информацией таможенных служб Китая и Кореи. Неучтенный доход, фиксируемый в расхождении данных по физическому объему и стоимости рыбы и рыбопродукции, экспортируемой из регионов Дальневосточного федерального округа, и импорта составляет ежегодно от одного до 2,5 миллиардов долларов.



Рис. 6. Разница в объемах ввезенной/вывезенной продукции

Несмотря на предпринятые государством меры (законодательная норма «рыба – на берег», применение мер отслеживания рыболовных судов, усиление контроля за их передвижением и т.д.), водные биоресурсы все равно незаконно утекают за границу, а значит, растут недополу-

ченные государством денежные средства. Все это не может не беспокоить Правительство, и находит выход во все более жестких законах и правилах, сказывающихся в итоге, по большей мере на честных рыбодобытчиках.

Таким образом, несмотря на радужность Стратегии на бумаге, реальное состояние и ее реализация далеки от плана. Да и перспективы ее реализации тоже довольно туманны. Новая российская Стратегия рискует повторить печальную судьбу своих предшественниц. По словам ее авторов, сейчас у президента другие заботы – ограничение свободы действий оппозиции. И на этом фоне ему не до либеральных рекомендаций экономистов

В России судьба долгосрочных стратегий всегда была довольно туманной. Правительство если и реализовывает эти документы, то лишь частично, что, по мнению экспертов, обычно чревато куда большими проблемами, чем полный отказ от реализации. По мнению одного из авторов обновленной Стратегии – научного руководителя Высшей школы экономики Евгения Ясина, сейчас Правительству РФ не до реализации экономических реформ в области рыбной промышленности. Однако, по его мнению, это вовсе не значит, что власти потом не вернуться к либеральным идеям. Возвращаться придется, уверен экономист: «Если мы хотим каким-то образом восстанавливать экономический рост, нам потребуются более либеральная политика, более уравновешенное отношение государства к бизнесу, поощрение деловой активности – поощрение не подачками и даже не снижением налогов, а свободой. Но это совсем другая история. И мы пока еще не можем сказать, чем она закончится».

Литература

1. Баикатова А. Японцы разработали свою «Стратегию-2020» // Независимая газета. 01.08.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2012-08-01/4_strategy.html (дата обращения: 27.11.2012).
2. Житлова Л. В ожидании рыбки // Продвижение продовольствия. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://habeas.ru/prod/2012/0405/v-ozhidanii-rybki> (дата обращения: 24.11.2012).
3. Зверев Г. Про селедку, экономику и рыбопереработку // Журнал «Fishnews – Новости рыболовства». Июнь 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pollock.ru/press-centr/publikaczii-v-smi/pro-seledku,-ekonomiku-i-ryboperebotku.html> (дата обращения: 24.11.2012).
4. Ильясов С. Рыбохозяйственный комплекс России // Экономика России: XXI век. – № 22. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ruseconomy.ru/nomer22_200611/ec30.html (дата обращения: 24.11.2012).
5. Ишаев В. Развитию отрасли мешает коррупция и браконьерство // Fishnews – Новости рыболовства. – Сентябрь 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fishnews.ru/interviews/269> (дата обращения: 22.11.2012).
6. Новиков В. Какие перемены в отрасли необходимы? // Журнал «Fishnews – Новости рыболовства». 01.10.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fishnews.ru/rubric/lichnoe-mnenie/6037> (дата обращения: 24.11.2012).
7. Обсуждение стратегии развития рыбной отрасли региона до 2025 года // Пресс-служба Администрации Камчатского края. 26.03.2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fishkamchatka.ru/?cont=long&id=9955&year=2008&today=26&month=03&PHPSESSID=sazonqio> (дата обращения: 28.11.2012).
8. Общая информация // Инвестиционный портал Камчатского края. 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://invest.kamchatka.gov.ru/o_kamchatke1/obwaya_informaciya (дата обращения: 24.11.2012).
9. Рыбы Камчатки // Сайт «Я рыболов» 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rybolov.ru/vodoemi/747-2011-02-20-20-02-47.html> (дата обращения: 24.11.2012)
10. Савицкая В. По шучьему велению // Морской бизнес. – № 23, май 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mbsz.ru/23/49107.php> (дата обращения: 24.11.2012).
11. Социально-экономическое положение Камчатского края // kamchatka.gov.ru: официальный сайт Правительства Камчатского края. 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kamchatka.gov.ru/index.php?cont=newlibcont&menu=12&menu2=205&id=476> (дата обращения: 24.11.2012).

УДК 639.2:33(470+571)

КОНТРОЛЬ АЗИАТСКОГО ХОЛДИНГА НАД ВАЛЮТОЕМКИМИ ВИДАМИ МОРСКИХ БИОРЕСУРСОВ РОССИИ

М.В. Балясный

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

Приведена и проанализирована возможная зависимость отечественных предприятий от иностранного капитала. Проведен сравнительный анализ динамики производства и экспорта рыбопродукции Дальнего Востока на основе статистических данных.

Ключевые слова: минтай, Дальний Восток, Пасифик Андес, China Fishery Group, ФАС.

The possible dependence of domestic enterprises from foreign capital was presented and analyzed. The comparative analysis of the production and export of the Far East fish products on the basis of statistics was done.

Key words: pollock, Far East, Pacific Andes, China Fishery Group, FAS.

На начало 90-х гг., в соответствии с данными официальной статистики, в рыбной отрасли Дальнего Востока было занято порядка 300 тысяч рабочих мест, в настоящее время в отрасли задействовано только 150 тысяч работающих, что в итоге привело к значительному оттоку населения с Дальнего Востока. Значительно сократился и выпуск готовой продукции глубокой переработки. Сегодня выпуск пищевой рыбопродукции предприятиями Дальневосточного округа составляет 2,2 млн. тонн, при этом выпуск рыбных консервов уменьшился на 22,4%, а 80% продукции – это рыба первичной переработки. Для сравнения в конце 80–90-х гг. предприятиями Дальнего Востока ежегодно добывалось порядка 5 млн. тонн рыбы и морепродуктов, а выпуск готовой пищевой продукции исчислялся в 1,8 млн. тонн, консервов 1,3 млн. туб (тысяч условных банок), объём экспорта при этом составлял не более 20% [2].

Официальные статистические данные говорят о том, что в 2008 г. из Приморья ушло на экспорт 76,9 тыс. тонн рыбопродукции, из них в Китай – 43,6 тыс. тонн мороженой рыбопродукции; в 2009 г. – 620,7 тыс. тонн, из них в Китай – 376,6 тыс. тонн; в 2010 г. – 1050,7 тыс. тонн, из них в Китай – 620,8 тыс. тонн; в 2011 г. – 1071,958 тыс. тонн, из них в Китай – 661,433 тыс. тонн. Взамен вывезенной поставляется рыбопродукция глубокой переработки с высокой добавленной стоимостью (в основном филе минтая, крабовые палочки, сушеная рыба и др.). Необходимо отметить, что часть рыбопродукции перегружается на китайские транспортные рефрижераторы прямо в море, и, как правило, эта часть выловленной морепродукции вообще не фиксируется российскими контролирующими органами. Очевидно, что на сегодняшний день основным покупателем российской рыбы, добываемой в бассейне морей российского Дальнего Востока (61% от общего числа экспорта) является Китай [4].

Китай занял серьезные позиции в рыбодобывающей отрасли России, это позволяет ему диктовать ценовую политику российским компаниям, используя при этом запрещенные инструменты влияния. Такая ситуация, в частности, сложилась по минтаю. Объемы вывезенного из России минтая и их накопление на рынках Китая привели к демпингу цен за 1 тонну до 800\$ при усредненных ценах около 1200\$. Основным игроком на данном экономическом поле считается китайская компания «Пасифик Андес» (рис. 1) [10].

На сегодняшний день ущерб, нанесенный Российской Федерации, исчисляется миллиардами долларов США, а речь идет ни много ни мало об обеспечении стратегической продовольственной безопасности страны.

Федеральная антимонопольная служба возбудила дело против Ассоциации добытчиков минтая (АДМ) и 53 рыбопромышленных компаний Дальнего Востока России. Ассоциация подозревается в незаконной координации экономической деятельности хозяйствующих субъектов (нарушение части 5 статьи 11 закона «О защите конкуренции»). Компании же подозреваются в



Рис. 1. Официальный логотип Pacific Andes International Holdings LTD

создании и участии в картеле – антиконкурентном соглашении, которое привело или могло привести к установлению или поддержанию цен, сокращению или прекращению производства товаров. Главным фигурантом в этом вопросе является гонконгский холдинг «Pacific Andes», который в свою очередь подозревается в скупке российских рыбодобывающих предприятий Дальнего Востока России и – соответственно – квот на вылов водных биоресурсов (ВБР) в исключительной экономической зоне РФ, хотя вылов рыбы в исключительной экономической зоне России иностранным предпринимателям запрещен. По закону, квоты могут получать только российские компании [5].

Компания «Пасифик Андес» (полное название «Pacific Andes International Holdings Limited») была создана в Гонконге в 1985 г. выходцами из Малазии семьей Нгэ, приехавшим в Гонконг из Сингапура. За 20 лет компания стала одной из крупнейших мировых корпораций. Pacific Andes зарегистрирована в Гонконге, там же расположен ее головной офис. Она имеет подразделения в Сингапуре, Китае, Перу, США и Японии. [8] Официальных подразделений и офисов в России нет. Однако в феврале 2012 г. «Пасифик Андес» разместила свои акции на Лондонской бирже, сообщив в своем меморандуме для инвесторов, что контролирует более 60 процентов квот на вылов минтая в российских дальневосточных морях. Также, из официального отчета China Fishery Group (рис. 2), являющегося дочерним предприятием «Pacific Andes», за 2011 г. был раскрыт перечень дочерних и аффилированных структур. Согласно документу, China Fishery Group полностью владеет зарегистрированными в России компаниями ЗАО «Инвест Групп» (в отчете – CJSC Invest Group, доля участия 100%, инвестиционный холдинг) и ООО «Кредо» (в отчете – LLC Investmant Company Credo, доля участия 100%, основная деятельность – оперирование рыболовными судами и реализация рыбы) [7].



Рис. 2. Официальный логотип China Fishery Group

ФАС указывает на прямую зависимость между Ассоциацией добытчиков минтая и «Pacific Andes». Начнем с того, как появилась АДМ. Считается, что причиной объединения добытчиков минтая стало перепроизводство минтаевой икры в 2005–2006 гг. и обрушение цен на нее. По другой версии наши компании стали жертвами ценового сговора [8].

В начале 90-х гг. рухнул рынок филе, до этого момента многие наши предприятия выпускали данную продукцию. Практически сразу китайская сторона начала предлагать выгодные цены на сырец. В результате многие отечественные предприятия отказались от производства филе и стали поставлять в КНР внушительные объемы минтая б/г, из которого китайцы, впоследствии, делают аналогичный продукт. [3] Существует мнение, что именно «Pacific Andes», предложила российским компаниям, понесшим убытки от падения цен на икру, объединиться и согласовать общую маркетинговую стратегию. Как полагает ФАС, АДМ нужна была китайскому холдингу как инструмент для решения нескольких задач: регулирование добычи минтая в российской части Тихого океана и его оборот, выход на органы государственной власти России и лоббирование необходимых законодательных инициатив [9]. Эти задачи решались вполне успешно. Сначала члены АДМ добровольно согласились держать уровень производства минтаевой икры не выше 4,5%. В случае превышения уровня налагался штраф. В 2007 г. камчатское предприятие ЗАО «Камчатимпэкс» обязали заплатить за такое превышение около 40 тысяч долларов США. Далее норма в 4,5% была включена в правила рыболовства.

В чьих интересах действует АДМ, можно судить и по официальной статистике. С 2006 по 2010 гг. общий допустимый улов минтая вырос примерно в полтора раза. Квоты членам АДМ выросли в 1,5 раза. Однако это не привело к росту поставок рыбопродукции на отечественный рынок, который нуждался в ней. Увеличение квот влекло лишь увеличение экспорта. В то же время Россия импортировала минтаевую продукцию из Китая, Японии, Кореи. То есть как раз из тех стран, куда члены АДМ вывозили уловы.

Согласно официальному сайту Ассоциации добытчиков минтая, по состоянию на февраль 2013 г., в ассоциацию входит 45 крупнейших рыболовецких компаний Дальнего Востока. Среди ее членов несколько «камчатских» предприятий: «Акрос», «Камчатимпэкс», «Озерновский РКЗ № 55», «Океанрыбфлот», «Поллукс», «Рыболовецкий колхоз имени В.И. Ленина». В отношении вышеупомянутых предприятий также ведется расследование на причастность к делу о картельном сговоре [6].

Целью любого предприятия является максимизация прибыли. Вероятным планом крупнейших рыбодобывающих компаний во главе с АДМ может быть ликвидация малых и средних предприятий, которые в большинстве своем занимаются прибрежным рыболовством и работают, в том числе, на нужды и благо России, поставляя готовую продукцию исключительно на внутренний рынок. Не выдержав конкуренции, подобные предприятия постепенно покинут рынок, а с помощью административных и законодательных «рычагов» их квоты распределятся среди монополистов рынка.

Так, в Госдуме и Совете Федерации, настаивают на внесении изменений в закон «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов», стремясь направить на экспорт уловы рыбаков «прибрежников». Если данные поправки в Госдуме примут, российские рыбоперерабатывающие предприятия лишатся сырья, произойдет фактическое разорение береговой рыбоперерабатывающей инфраструктуры региона, массовое сокращение рабочих мест, и, как следствие, приведет к ликвидации поселений, зависимых от переработки. В конечном итоге пострадает экономика всех прибрежных регионов Дальнего Востока. На подобных мерах настаивают сенаторы и депутаты, так или иначе связанные с рыбной отраслью.

Сейчас компании, имеющие прибрежные квоты должны обязательно доставлять уловы на наш берег для переработки и заморозки, при этом весь процесс тщательно контролируется надзорными органами – пограничниками, ветеринарными службами, таможней и прочими [1]. В итоге рыба вынуждена «остаться» на российском берегу и становится сырьем для российской экономики и продуктом для российского потребителя.

Попытки же законодательно приравнять «прибрежников» и участников океанического лова направлены лишь на то, чтобы уничтожив «прибрежников», передать квоты на вылов крупным рыбодобывающим компаниям, освободив их от госконтроля и позволив им экспортировать прибрежные уловы в Китай или Корею, а это по разным оценкам от 300 до 800 тыс. тонн в год. Все это может лишить сырья и без того испытывающие трудности российскую рыбопереработку, а россиян окончательно перевести на импортную рыбопродукцию, зачастую сомнительного качества и происхождения.

Подводя итог, стоит отметить, что на сегодняшний день, в рыбной отрасли, Россия - сырьевой придаток. Нашему государству необходимо жестко регулировать экспорт рыбопродукции. Приоритетной целью должна быть глубокая переработка и выпуск готовой продукции. Для этого, уже сейчас, имеются необходимые мощности. Выполнение этих необходимых мер создаст благоприятный инвестиционный климат для иностранного капитала. Создание современных рыбоперерабатывающих заводов на Дальнем Востоке России положительно скажется на инфраструктуре прибрежных регионов, поскольку налоговые и прочие отчисления будут направляться именно в региональные бюджеты.

Литература

1. О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов: Федеральный закон РФ от 20 декабря 2004 г. N 166-ФЗ (ред. от 06.12.2011).
2. *Артемьев И.* Федеральное Агентство по рыболовству [Электронный ресурс] / И. Артемьев. – Режим доступа: <http://fish.gov.ru/presscentre/news/Pages/news015054.aspx> (28 нояб. 2012)
3. Вовченко Е. У Pacific Andes запросили квоту // Рыбацкая газета [Электронный ресурс] / Е. Вовченко. – Режим доступа: http://fishonline.ru/Pacific_Andes.html (23 июл. 2012)
4. Итоги деятельности рыбной отрасли Камчатского края за январь – октябрь 2012 г. // Федеральное агентство по рыболовству [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fish.gov.ru/presscentre/industryinfogures/Pages/00421.aspx>
5. *Павлова Е.* Опасения Pacific Andes // Рыбацкая газета [Электронный ресурс] / Е. Павлова. – Режим доступа: http://fishonline.ru/opaseniya_Pacific_Andes.html (21 нояб. 2012)
6. Список членов Ассоциации добытчиков минтая // АДМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pollock.ru/assocziacziya/assocziaczii/>
7. China Fishery Group Limited Annual Report 2011 // China Fishery Group LTD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.chinafisherygroup.com/attachment/2012051012110017_en.pdf
8. Pacific Andes Group history 2013 // Pacific Andes International Holdings LTD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pacificandes.com/html/corp_grouphistory.php

9. *Seaman T.* Pacific Andes fundraising for pollock fishing expansion // Intrafish [Электронный ресурс] / Т. Seaman. – Режим доступа: <http://www.intrafish.com/global/news/article1349313.ece> (17 июля, 2012)

10. *Tallaksen E.* Russia investigates Pacific Andes // Intrafish [Электронный ресурс] / Е. Tallaksen. – Режим доступа: <http://www.intrafish.com/global/news/article1274666.ece> (29 мар. 2012).

УДК 639.2(470+571)

ПУТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

А.М. Галичкин

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье проведен анализ общих проблем в рыбопромышленном комплексе. Представлены наиболее популярные антикризисные меры отраслевых предприятий.

Ключевые слова: рыбная отрасль, антикризисные меры.

The analysis of general problems in fishing industry complex was made in this article. The most popular anticrisis measures for branch enterprises were presented.

Key words: fish branch, anticrisis measures.

Рыбохозяйственный комплекс еще до наступления мирового финансового кризиса требовал серьезной реорганизации и реформирования, отрасль фактически была дестабилизирована. С наступлением кризиса проблемы еще больше обострились, поскольку государство в самый трудный момент оставило рыбопромышленные предприятия без средств к существованию. Сегодня не смотря на гораздо более стабильную экономическую ситуацию, отрасль находится в довольно тяжелой ситуации.

В таких условиях следует полагаться преимущественно на свои собственные силы. Необходимо активизировать поиск внутренних резервов поддержания бизнеса, обеспечить использование накопленного потенциала с максимальной эффективностью. При этом если предприятия ощущают недостаток опыта и квалифицированных кадров, на помощь придут сторонние специалисты.

Рыбная промышленность в отличие от многих других секторов российской экономики, в первую очередь экспортоориентированных, испытывает на себе действие мировых кризисов в значительно меньшей степени. Так экспорт рыбы и морепродуктов в 2011 г. достиг 3116 млн. долл. США [1], из них 474,52 пришлось на долю Камчатского края. Экспорт рыбы и морепродуктов в 2012 г. составил 514,7 млн. долл. США, в том числе рыбы мороженой – 429,0 млн. долл., увеличившись по сравнению с прошлым годом на 7,8 % и на 16,0% соответственно.

Довольно высокий курс доллара работает на рыбную промышленность лучше, чем любые запретительные импортные пошлины, и проявляет себя в повышении ее конкурентоспособности по ценовому фактору. Это обстоятельство позволяют ей занять те ниши, которые освободятся после ухода иностранных поставщиков с российского рынка (на сегодняшний день эта доля составляет 37,5%) – зарубежная продукция теперь будет обходиться дороже, нежели аналогичная российская.

Негативное влияние нестабильной мировой обстановки на рыбную отрасль проявится в следующем:

- 1) рост неплатежей за поставляемую продукцию, увеличение бартерных сделок;
- 2) рост масштабов незаконного промысла;
- 3) увеличение дефицита доступных кредитных средств на пополнение оборотных активов;
- 4) снижение объемов инвестиций на реконструкцию и техническое перевооружение материально-технической базы организаций;

5) дальнейшее уменьшение активности воспроизводственного процесса основных фондов рыбного бизнеса.

Анализируя общие проблемы в рыбопромышленном комплексе, целесообразно выделить две группы предприятий (по виду потребителей и по виду деятельности), чтобы показать специфичность некоторых негативных тенденций, которые уже отмечаются или будут наблюдаться в отрасли в текущем году.

Согласно первому признаку (вид потребителей) выделяют экспортоориентированные компании и предприятия, работающие на внутренний рынок. Так, в 2009 г. организации, ориентированные на внутренний рынок, столкнулись с замедлением темпов роста внутреннего спроса, а в дальнейшем – с его падением на продукцию всех переделов. Причина – сокращение платежеспособности российского потребителя.

Последствия – снижение объемов продаж и выручки, затоваривание складов, увеличение расходов на привлечение дополнительных складских помещений с целью размещения вновь добытых биоресурсов. Последнее сказалось на снижении объемов производства, ухудшении значений финансовых показателей, сокращении персонала, также возможны задержки по выплате заработной платы.

Стоит отметить, что продолжительность столь неблагоприятной тенденции имеет краткосрочный характер по причине удорожания импорта и скорого приведения в соответствие спроса и предложения на морепродукты. Наступление желаемой ситуации позволяет вытеснить с внутреннего рынка поставщиков Западной Европы и стран АТР (Азиатско-Тихоокеанского региона), что, в конечном итоге, укрепляет положение большинства российских предприятий рыбной отрасли.

Экспортоориентированные компании (в первую очередь дальневосточные), торгующие в основном мороженой обезглавленной рыбой (сырьем для иностранных производителей), также испытывают недостаток финансовых средств из-за падения выручки. Падение обусловлено снижением внешнего спроса на продукцию (речь идет как продукции конечного потребления, так и о сырье для изготовления товаров более высоких переделов) по причине уменьшения объемов рынков стран-импортеров.

Основными потребителями рыбной продукции РФ являются страны АТР: Китай (лидер), Южная Корея и Япония. КНР, как основной импортер рыбной продукции российского происхождения, расходует определенную ее часть на производство для собственного потребления (оно сейчас планомерно снижается), другую, в переработанном виде, экспортирует, в том числе и на российский рынок. Доля Китая в мировом объеме производства рыбы выросла с 7% в 1961 г. до 35% в 2010 г. Под воздействием роста внутренних доходов и расширения ассортимента рыбы объем ее душевого потребления в Китае тоже существенно увеличился и в 2009 году составил около 31,9 кг при среднегодовом приросте 6,0% за период 1990–2009 гг. [4].

Япония покупает и перерабатывает российскую рыбу в основном для собственного потребления. Рост числа безработных в этой стране обуславливает сужение потребительских расходов домохозяйств, что отражается соответствующим образом на выручке компаний РФ.

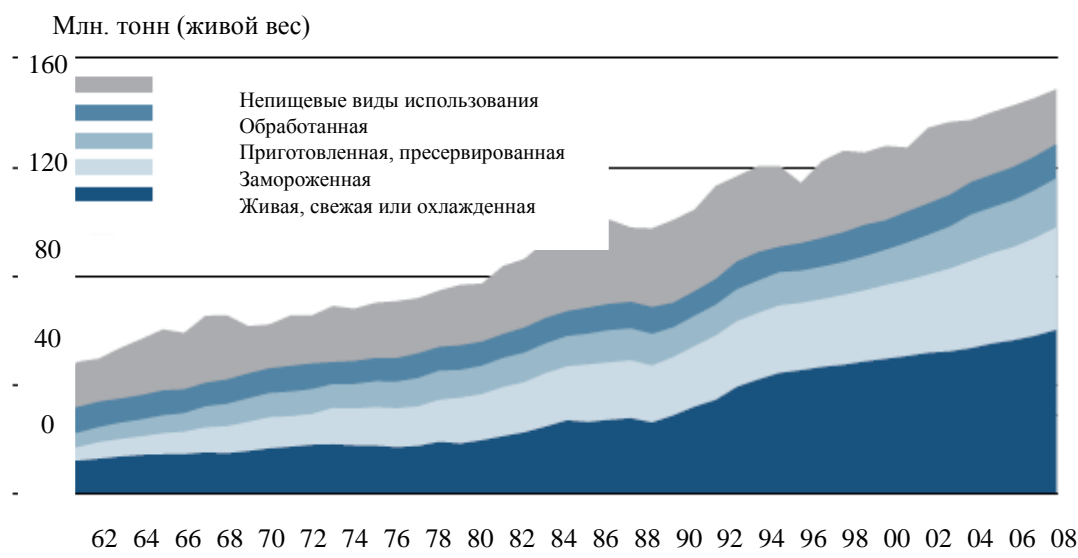
Спад в доходах от продаж в обоих случаях возможен также и по причине перехода компаний на производство продукции, входящей в средние и низкие ценовые категории, более доступной для граждан России и зарубежных стран.

Компенсация потерь экспортоориентированных российских компаний должна производиться за счет переориентации предприятий данной группы на внутренний рынок, что потребует немало времени и сил для налаживания продуктивных связей с оптово-розничными сетями. Стартовые позиции у таких компаний слабые. По виду деятельности выделяют рыболовные предприятия и компании, занимающиеся переработкой морепродуктов.

Для предприятий путь от доходного состояния к его потере измеряется величиной рентабельности. По рыболовным организациям в 2011 г. ее значение составляло по официально опубликованным научным данным около 18,2% [3], что характеризует повышенный запас прочности таких представителей рыбной отрасли. Для перерабатывающих компаний величина этого показателя заметно ниже и находится в интервале 1–20% (по уровню возрастания рентабельности: консервы (1%); полуфабрикаты, пресервы (до 10%); копченая, соленая, вяленая рыба (10–20%).

Таким образом, перерабатывающие компании находятся в более уязвимом положении. Существующего запаса прочности в условиях кризиса может быть недостаточно для ведения безубыточного производства, особенно в случае одномоментного увеличения цен на все составляющие себестоимости выпускаемой ими продукции.

По причине осязаемого снижения спроса на отечественные морепродукты за рубежом, ожидается существенное увеличение объемов сырой рыбы на российских перерабатывающих производствах (см. рисунок). Кроме того, дополнительный прирост сырья обеспечен еще и нормотворческими действиями органов государственной власти через соблюдение рыбаками требований по растаможиванию продукции в российских портах. Увеличение объемов производства в европейских странах в 2004-2010 гг. достигнуто в полной мере благодаря почти 50-процентному росту объемов выловов Российской Федерации [4]. В 2011 г. объемы добычи основных видов продукции рыболовства достигли 1395 тыс. тонн [3].



Использование мирового объема продукции рыболовства (в разбивке по количеству), 1962–2010 гг.

Такое резкое увеличение объемов морепродуктов (в результате перераспределения) отечественные предприятия переработать не могут по причине дефицита производственных мощностей. Возникают проблемы с реализацией излишков. Происходит падение активности рыболовецких компаний и величин их лова. Последнее вызывает снижение количества судов в море и уменьшение арендной платы за пользование траулерами, но увеличивает непроизводительные расходы в связи с простаиванием флота, если он находится в собственности.

Анализируя производственные показатели и средние цены в рыбной отрасли, стоит отметить следующие тенденции и факты:

- низкая доля выпуска рыбной продукции высокой степени переработки (порядка 9% от всего объема промышленного производства);
- постоянное увеличение числа организаций, занимающихся ловом морепродуктов. Темпы прироста имеют повышательную тенденцию;
- планомерный рост физических объемов вылова рыбной продукции;
- устойчивый рост стоимостных показателей, увеличение темпов их прироста.

Рост цен происходил по причине инфляции и увеличения износа основных производственных фондов, закладываемых в себестоимость продукции. Использование морально устаревших судов в рыночных условиях ограничивает возможности их эффективной промысловой работы.

Наиболее популярные антикризисные меры отраслевых предприятий. Компании рыбной промышленности активно лоббируют через своих представителей распространение на свою отрасль льгот и преференций агропромышленного комплекса:

- переход на уплату единого сельхозналога позволяет снизить налоговую нагрузку и активизировать инвестиционные процессы в отрасли;
- снижение НДС на ряд видов продукции;
- компенсация рыбакам части затрат на топливо;
- субсидирование процентов по кредитам на строительство, модернизацию рыбопромыслового флота и перерабатывающих производств.

Воплощений более радикальных решений, связанных с ущемлением прав работников, пока не отмечаются. Но представители рыбной отрасли допускают их использование в случае ухудшения общей ситуации.

Опираясь на отечественный опыт, можно предположить, что для крупных и средних компаний спасательным кругом может стать отказ от экстенсивной деятельности и сосредоточение усилий менеджмента на повышении эффективности существующего бизнеса. Последнее возможно за счет его реструктуризации; пересмотра ключевых стратегий и концепций развития; более активного использования маржинального анализа в деятельности предприятий, позволяющего активизировать управление безубыточностью производства, ценовой политикой, выявить оптимальный ассортиментный состав и прочее.

Ключевым моментом по обеспечению стабильности коммерческой и, соответственно, производственной деятельности должна стать работа компаний по развитию систем сбыта продукции. Традиционные рекламные акции могут оказаться менее пригодными, нежели обращение к компетентным специалистам, владеющими нужной информацией, такой как:

- список постоянно обновляющихся пулов коммерческих предложений по купле-продаже рыбной продукции (возможна систематизация пулов по видам морепродуктов и регионам);

- сведения о предстоящих аукционах по реализации государственных заказов. Актуальность этой информации состоит в том, что немногие предприятия способны своевременно получать подобные сведения;

- информация о реализации региональных и муниципальных программ по рыбной отрасли. Здесь велика роль протекции, которая обеспечит той или иной компании доступ к реализуемому региональными властями проекту. При этом должны соблюдаться следующие предпосылки:

1. Положительная характеристика предприятий-кандидатов на участие в подобном проекте: своевременная уплата налогов, отсутствие задолженностей перед персоналом и другими контрагентами, соблюдение экологических нормативов и прочее;

2. Прочные доверительные отношения рекомендующей компании с компетентными органами власти, установленные в процессе ранее выполненных заказов.

- перечень стран, где стоимость импортируемых товаров значительно ниже тех, которые производятся собственными силами (например, Япония). Тем самым можно обеспечить большую географию сбыта продукции. Но ситуацией надо воспользоваться вовремя, пока страны-импортеры не приняли ряд мер протекционистского характера.

Развитию систем сбыта может также способствовать развитие опционной и фьючерсной торговли. Реализация вышеуказанных мер по активизации сбытовой политики обеспечит рост объемов продаж в среднем на 15–20% [2].

Разумной антикризисной мерой и стратегическим направлением для малых компаний будет ускорение процессов консолидации (объединения) их активов, следствием чего явится увеличение финансовой устойчивости объединенных компаний на 10–15%. Сейчас рыбная отрасль характеризуется множеством небольших профильных предприятий – это результат интенсивного разукрупнения организаций производственного звена в 2001–2005 гг.

Сравнительная характеристика организаций различного масштаба деятельности показывает, что кризисы легче преодолеваются крупными компаниями по причине их большей диверсификации (например, весь спектр производственных звеньев) и расширенного ассортимента продукции.

В случае изменения потребительских предпочтений крупная компания, обладая широким ассортиментным рядом, большими возможностями для его оперативного обновления и насыщения рынка новым товаром, сможет без особых потерь пережить подобные трансформации. Малые компании не обладают таким потенциалом (низка вероятность присутствия требуемого продукта в производстве, отсутствие оборотных средств для его освоения), поскольку ограничены в данных маневрах высоким уровнем специализации бизнеса и узостью ассортиментного ряда.

Другими явными преимуществами объединения предприятий являются снижение себестоимости порядка 7–10% за счет экономии на постоянных издержках, увеличение возможностей для внедрения современной техники и, соответственно, снижение производственных рисков. Особенно это актуально для прибрежных рыбопромышленников, разрозненность которых не способствует развитию бизнес-инфраструктуры. Объединение компаний должно происходить на взаимовыгодных условиях с учетом синергетического эффекта.

При реализации данных мер мы можем рассчитывать на стабильный рост рыбной отрасли, невзирая на проблемы мировой экономики.

Литература

1. Об экспорте рыбной продукции в 2012 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.kamstat.ru/digital/region7/DocLib4/Об экспорте рыбной продукции в 2012 году.mht](http://www.kamstat.ru/digital/region7/DocLib4/Об%20экспорте%20рыбной%20продукции%20в%202012%20году.mht)
2. Рыбная промышленность в условиях финансового кризиса: шлейф проблем или дополнительные возможности? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.foconsult.ru/smi/i228-rybnaya-promyshlennost-v-usloviyah-finansovogo-krizisa.html>
3. Российский статистический ежегодник, 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2012/year/year12.rar
4. Состояние мирового рыболовства и аквакультуры 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fao.org/docrep/016/i2727r/i2727r00.htm>

УДК 639.2:33(571.66)

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ В РЫБНОЙ ОТРАСЛИ КАМЧАТСКОГО КРАЯ

А.О. Ёлкина

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье рассмотрены национальные стандарты Российской Федерации в области ресурсосбережения, рассмотрены основные показатели ресурсосбережения и их классификационные признаки. Кроме того, определены показатели ресурсосбережения в рыбной отрасли, и проведен анализ эффективности использования ресурсов в рыбной отрасли Камчатского края за 2003–2010 гг.

Ключевые слова: национальные стандарты, экономичность, эффективность.

The national standards of the Russian Federation in the field of resource saving were examined in the article. The basic parameters of resources saving and their classification features were enumerated. In addition, the resource saving activities in the fishing industry were determined and the analysis of the effective resources use in the fishing industry of the Kamchatka region during 2003–2010 years was presented.

Key words: national standards, efficiency, efficacy.

3 июля 2003 г. Постановлением Госстандарта России № 236 был принят и введен в действие Национальный Стандарт Российской Федерации 52107-2003 «Ресурсосбережение. Классификация и определение показателей». Данный стандарт был подготовлен с целью классификации показателей ресурсосбережения, определяемых при потреблении материальных и энергетических ресурсов на стадиях жизненного цикла продукции. Стандарт распространяется на продукцию предприятий всех видов промышленности любой формы собственности, за исключением ядерных, химических, биологических и объектов военной техники, для которых разработаны специальные нормативные документы.

Основной нормативной базой при разработке ГОСТ 52107-2003 являлись следующие государственные стандарты:

1. ГОСТ 14.205–83 Технологичность конструкции изделий. Термины и определения;
2. ГОСТ 18322–78 Система технического обслуживания и ремонта техники. Термины и определения;
3. ГОСТ 27782–88 Материалоемкость изделий машиностроения. Термины и определения;
4. ГОСТ 30166–95 Ресурсосбережение. Основные положения;
5. ГОСТ 30167–95 Ресурсосбережение. Порядок установления показателей ресурсосбережения в документации на продукцию;
6. ГОСТ 30772–2001 Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Термины и определения;
7. ГОСТ 30773–2001 Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Этапы технологического цикла. Основные положения;

8. ГОСТ 30774–2001 Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Паспорт опасности отходов. Основные требования;

9. ГОСТ Р 51387–99 Энергосбережение. Нормативно-методическое обеспечение. Основные положения;

10. ГОСТ Р 51769–2001 Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Документирование и регулирование деятельности по обращению с отходами производства и потребления. Основные положения.

В соответствии с ГОСТ 30166-95, под ресурсосбережением понимается деятельность (организационная, экономическая, техническая, научная, практическая, информационная), методы, процессы, комплекс организационно-технических мер и мероприятий, сопровождающие все стадии жизненного цикла изделий и направленные на рациональное использование и экономию ресурсов. При выполнении работ и оказании услуг под ресурсосбережением понимают энергосбережение и материалосбережение [1].

В качестве основных классификационных групп в ГОСТ 521007-2003 установлены:

- ресурсосодержание;
- ресурсоемкость;
- ресурсоэкономичность;
- утилизируемость.

Ранее ГОСТ 30166-95, ГОСТ 30167-95 при установлении классификационных признаков не выделяли группу показателей утилизируемости, включая показатели ресурсоемкости, ресурсоэкономичности утилизации вещества, техническую и экономическую возможности утилизации в другие группы.

Показатели использования материальных и энергетических ресурсов на стадиях жизненного цикла продукции выражают в количественной форме через систему показателей, каждый из которых относится к вышеприведенным классификационным группам:

1. Ресурсосодержание. Определяет свойства объекта вмещать в себя в процессе создания и изготовления материальные и энергетические ресурсы;

2. Ресурсоемкость изделия характеризуют показатели материалоемкости и энергоемкости при изготовлении, ремонте и утилизации изделия. К основным показателям ресурсоемкости относят технологический выход годных изделий, а также показатели, характеризующие содержание в изделиях конкретного материала, удельную производственную материалоемкость изделия;

3. Энергоемкость технологического процесса оценивают показателем энергетической эффективности по ГОСТ Р 51387;

4. Ресурсоэкономичность изделия характеризуют показатели расходования материальных и энергетических ресурсов на функционирование изделия, его ремонт и утилизацию по ГОСТ 30167. К основным показателям ресурсоэкономичности изделия относят удельный расход энергии (при эксплуатации), потребляемую мощность, КПД для отдельных изделий, сохраняемость их свойств (и прежде всего для лекарственных веществ, пищевых продуктов и др.). Показатели ресурсоэкономичности при применении материалов в различных отраслях могут существенно различаться;

5. Энергосбережение при эксплуатации изделия и продукции оценивают показателем энергетической эффективности по ГОСТ Р 51387;

6. Показатели утилизируемости изделий, объектов и отходов. К данной группе показателей относятся: продолжительность (скорость) утилизации объектов, утилизационная способность объектов, уровень утилизируемости (объекта), ресурсоемкость, ресурсоэкономичность утилизации вещества, материала, изделия, продукции [3].

В соответствии с ГОСТ 30167-95 показатели ресурсосбережения для технологических процессов классифицируют по следующим признакам:

- по видам (технические и экономические);
- по стадии проявления (прогнозируемые – на этапе научно-исследовательских работ, проектные – на этапе опытно-конструкторских работ, производственные – на стадии изготовления продукции; эксплуатационные – на стадии применения; утилизационные – на стадии ликвидации изделий);
- по форме представления (абсолютные, удельные, относительные, сравнительные, разностные, структурные);

– по способу выражения (в единицах физических или экономических величин или вне используемой системы единиц);

– по системе оценки (планируемые – на перспективу, базовые – установленные в межгосударственных или государственных стандартах Российской Федерации, устанавливающих общие технические требования, фактические – достигнутые, предельно возможные – для конкретного вида веществ, материалов, изделий, продукции);

– по значимости (основные и дополнительные);

– по количеству (единичные – частные, комплексные – групповые, интегральные – общие) [2].

Оценка эффективности использования ресурсов в рыбной отрасли проводится с помощью системы относительных показателей, построенных на основе соотношения эффекта (результата) и затрат определенного вида ресурса. К таким показателям мы относим: фондоотдачу, выработку на одного работника, фондорентабельность, зарплатоотдачу.

Анализ статистической информации за последние годы не всегда говорит об эффективном использовании производственных ресурсов на предприятиях рыбной отрасли Камчатки. Так, по данным Камчатстата, в период с 2007 по 2009 гг. процент использования среднегодовой мощности при производстве рыбных консервов не превышал 50,1%, филе мороженого – 54,6%, в некоторых районах края – 7,8%, икры – 70%, рыбной муки – 31%. Степень износа основных фондов в 2008 г. составляла 55% [5].

Анализ динамики фондоотдачи говорит о росте эффективности использования основных фондов в период с 2005 по 2010 гг. (рис. 1). Наиболее эффективное использование фондов ведется на предприятиях, занятых переработкой и консервированием рыбо- и морепродуктов.

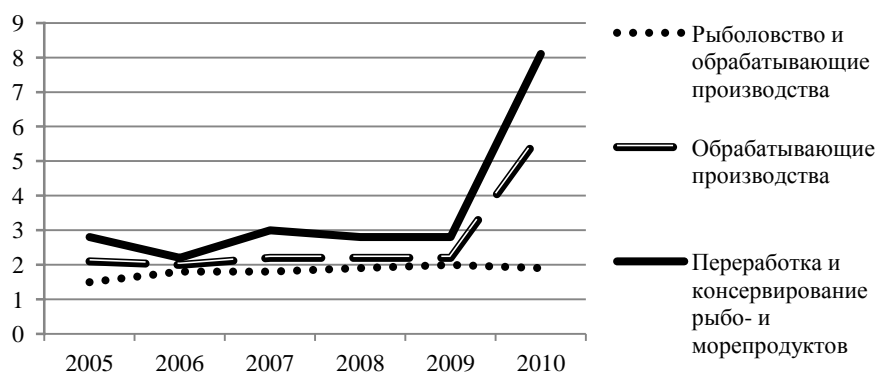


Рис. 1. Динамика фондоотдачи в рыбной отрасли Камчатского края

Материальные ресурсы в таких условиях также используются недостаточно эффективно. По данным Правительства Камчатского края, выход отходов производства составляет порядка 15–20%. Это выглядит парадоксально на фоне острой нехватки корма для животноводства, птицеводства и аквакультуры. На сегодняшний день основные фонды Российской рыбной промышленности морально и физически изношены и не позволяют производить качественную побочную продукцию из отходов производства [4].

Оценка фондорентабельности показывает, что с 2006 г. наблюдается заметный рост эффективности использования ОПФ в переработке рыбо- и морепродуктов, тогда как рыболовство имело в отдельные периоды отрицательный финансовый результат (рис. 2) [5].

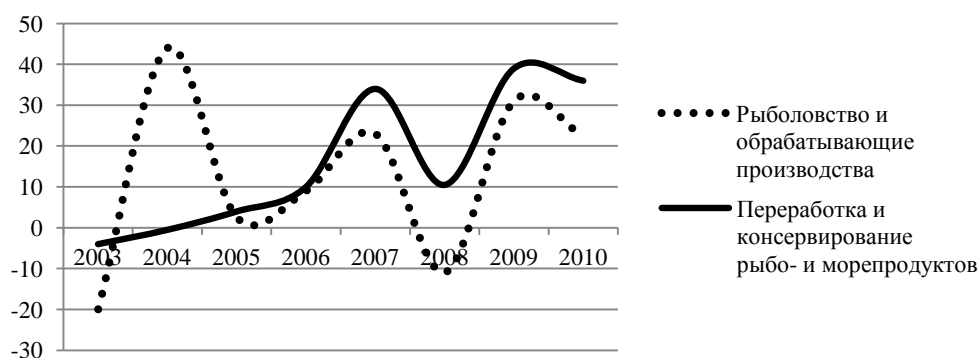


Рис. 2. Динамика фондорентабельности в Камчатском крае (2003–2010 гг.)

Анализ показателей использования трудовых ресурсов показывает, что с 2005 по 2008 годы выработка на 1 работника выросла на 51,8% (с 0,83 до 1,26 млн. руб./чел.), что говорит о росте эффективности использования трудовых ресурсов. Кроме того, показатель выработки в рыбной отрасли края является самым высоким среди всех отраслей промышленности. По уровню зарплатоотдачи лидирует рыболовство, опережая почти в два раза другие виды деятельности [4].

Как видно из приведенных данных, на сегодняшний день в рыбной отрасли края складывается не самая благоприятная обстановка: недостаточно используются производственные мощности, высокая степень износа основных фондов, значительный уровень отходов производства, но также существуют и положительные моменты, в частности, рост фондорентабельности, фондоотдачи, производительности труда, зарплатоотдачи. Кроме того, растет уровень рентабельности производимой продукции.

Литература

1. ГОСТ 30166–95 Ресурсосбережение. Основные положения. Дата введения 10.10.1995 г.
2. ГОСТ 30167–95 Ресурсосбережение. Порядок установления показателей ресурсосбережения в документации на продукцию. Дата введения 10.10.1995 г.
3. ГОСТ Р 52107-2003 Национальный стандарт Российской Федерации. Ресурсосбережение. Классификация и определение показателей. Дата введения 3.07.2003 г.
4. Официальный сайт Правительства Камчатского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kamchatka.gov.ru/> Дата обращения: 12.02.2011.
5. Рыболовство, переработка и консервирование рыбо- и морепродуктов в Камчатском крае. Статистический сборник. – Петропавловск-Камчатский: Камчатстат, 2009. – 44 с.

УДК 332.142.6(571.66)

ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАМЧАТСКОГО КРАЯ

О.Г. Королёва

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье рассматриваются определения понятий экологического и экологически ответственного предпринимательства, а также методика оценки экологически ответственного предпринимательства. Проведен анализ основных показателей экологически ответственного предпринимательства в Камчатском крае и в России в целом.

Ключевые слова: экологическая ответственность, окружающая среда, экология.

The definitions of ecological and environmentally-responsible enterprise as well as methods for evaluating environmentally-responsible entrepreneurship are examined in the article. The analysis of the main activities of environmentally-responsible entrepreneurship in Kamchatkiy Krai and in Russia as a whole was conducted.

Key words: environmental responsibility, environment, ecology.

Сегодня все больше субъектов предпринимательства становятся более заинтересованными в том, чтобы добиться достаточной экологической эффективности, контролируя при этом воздействие своей деятельности, продукции или услуг на окружающую среду с учетом своей экологической политики и целевых экологических показателей. Они делают это в условиях ужесточения законодательства, развития экономической политики и других мер, направленных на охрану окружающей среды, а также в условиях общего роста озабоченности заинтересованных сторон вопросами окружающей среды.

В современной экономической науке вопросы понимания специфики отдельных форм предпринимательской деятельности считаются недостаточно определенными и изученными. В условиях существенного влияния «экологического фактора» на экономические процессы возникает

потребность в анализе такого явления, как «экологическое предпринимательство». В научной литературе достаточно часто встречаются такие понятия, как экологическое предпринимательство и экологически ориентированное предпринимательство, при этом многие исследователи используют эти понятия как синонимы.

Модельный закон об экологическом предпринимательстве рассматривает экологическое предпринимательство с двух позиций [3]:

1. **Экологическое предпринимательство** – производственная, научно-исследовательская, кредитно-финансовая деятельность по производству товаров, выполнению работ и оказанию услуг, имеющая целевым назначением обеспечение сохранения и восстановления окружающей среды и охрану природных ресурсов.

2. **Экологическое предпринимательство** – это продукция (работы, услуги) природоохранного назначения – часть объектов гражданских прав, использование которых обеспечивает охрану окружающей природной среды и воспроизводство природных ресурсов.

Тогда можно выделить следующие формы предпринимательской деятельности в зависимости от степени экологической ответственности [7]:

1. Если определяющую роль в общей полезности товара играет экологическая полезность, отнесем предпринимательскую деятельность, направленную на создание такого товара, к экологическому предпринимательству. Определяющая роль экологической полезности предполагает нацеленность предпринимательской деятельности, прежде всего на данную составляющую общей полезности;

2. Если экологическая полезность играет существенную (но не определяющую) роль в общей полезности товара, отнесем предпринимательскую деятельность, направленную на создание такого товара к экологически ориентированному предпринимательству. В данном случае предпринимательская деятельность направлена на создание традиционной полезности, сопутствующим элементом которой выступает экологическая полезность;

3. О традиционном предпринимательстве можно говорить, когда экологическая полезность полностью отсутствует или не играет сколько-нибудь значимой роли в общей полезности товара.

Тогда под экологической ответственностью предпринимательства следует понимать осознанное и мотивированное участие субъектов предпринимательства в разнообразных предупреждающих экологический ущерб и нерациональное природопользование мероприятиях, а также в обеспечении (в т.ч. производстве) общественных социальных и экологических благ, включая меры по охране здоровья и повышению качества окружающей природной среды. В основе таких действий лежит экологически-ответственное предпринимательство, под которым понимается экономически свободная инициативная деятельность, осуществляемая на свой страх и риск и направленная на достижение рыночных результатов при соблюдении требований экологической безопасности.

Методология оценки экологической ответственности предпринимательства предусматривает использование данных по 6 параметрам [4, 5]:

- объем использованной воды из природных источников;
- объем загрязненных вод, сброшенных в канализацию, в природные источники или на рельеф;
- выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников;
- выхлопы загрязняющих веществ от автотранспорта предприятия;
- объем отходов 1–4 классов опасности, произведенных предприятием;
- площадь земель, занятых предприятием, включая застройку, дороги, полигоны отходов, водохранилища и пр.

Обработка собранного массива данных происходит в форме четырех последовательных шагов.

Шаг 1. Для каждого предприятия определяются шесть индивидуальных значений уровня воздействия на среду от одного работающего (водопотребление, загрязненные стоки, выбросы стационарных источников, выхлопы автотранспорта, образование отходов и трансформация земель) и шесть показателей воздействия на 1 млн. руб. продукции.

Шаг 2. Для каждого из шести показателей определяется суммарный объем воздействия по всем предприятиям страны, который делят на суммарное для всех предприятий число занятых и выручку. Полученные значения являются средними для реального сектора.

Шаг 3. Индивидуальное для каждого предприятия значение, полученное на шаге 1, делят на соответствующее среднее по всем предприятиям страны значение, полученное на шаге 2. Результат выражается в процентах к среднему для экономики России уровню.

Шаг 4. Среднее арифметическое из шести полученных на шаге 3 значений – это интегральный показатель экологических издержек производства на оцениваемом предприятии в процентах к среднему российскому уровню.

Сравнение экологической ответственности предприятий выполняется путем их ранжирования по интегральному показателю. Первые места в рейтинге занимают предприятия с низким удельным экологическим воздействием от одного работающего и низкими экологическими издержками на 1 млн. руб. выручки.

Дальнейшее развитие этого подхода с привлечением аппарата «Общей теории систем» [5, 6] привело к включению в список критериев эффективности предприятий показателей потребления энергии. Это позволило сформировать целостную систему, учитывающую все стороны производственного процесса: потребление ресурсов, производство полезной продукции и образование отходов (экологических воздействий).

Основания этой системы легко проиллюстрировать нижеприведенной схемой (см. рисунок) и связанными с ней пояснениями.

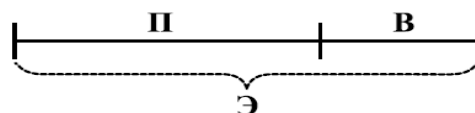


Схема эффективности производства

На производство полезного продукта всегда затрачивается определенное количество вещества-энергии, часть которого в процессе производства неизбежно рассеивается в окружающую среду в виде разнообразных воздействий. Если полные затраты вещества – Энергии на производство – обозначить как Э, полезно использованные на произведенную Продукцию – как П, а выброшенные в окружающую среду в виде Воздействий – как В, то обобщенный производственный процесс может быть описан приведенной схемой.

Если валовые значения П, В и Э характеризуют элементы производственной системы, то их отношения характеризуют эффективность конкретного производства. Всего таких отношений между элементами шесть.

1. **Отношение П/Э** – по смыслу это коэффициент полезного действия (КПД) производственной системы, который отражает ее энергетическую эффективность. Чем выше показатель, тем эффективнее завод или компания используют энергию.

2. **Второе отношение В/Э** – это характеристика доли того, что бесполезно рассеялось в окружающую среду. И порой не просто бесполезно, а очень даже вредно. В конкретных производственных процессах – это отходы, нарушенные земли, выхлопы автомобилей, сточные воды, газовые шлейфы труб. По смыслу это нечто обратное показателю КПД – неэффективность или КВД (коэффициент вредного действия) производственной системы. Однако, строя логику в терминологии эффективности, разумнее будет использовать обратное отношение – Э/В, которое резонно назвать технологической эффективностью, так как оно не содержит параметров продукции и отражает только внутренние характеристики производственных процессов в системе. Чем выше показатель, тем меньшее вредное воздействие на среду оказывает затраты каждой единицы энергии, необходимой для производственного процесса.

3. Предыдущие два коэффициента характеризуют отношения частей и целого (см. рисунок), тогда как «внутреннее» соотношение частей между собой – П/В характеризует экологическую «чистоту» производства единицы товарной продукции и может быть названо экологической эффективностью, поскольку его большие значения (например, при сравнении предприятий с однотипной продукцией) обозначают меньшие вредные воздействия на среду при выпуске единицы товара;

4. **(Э×П)/В** – высокие значения этого отношения по смыслу отражают сочетание в одной производственной системе высокой экологической эффективности и высокой энергоёмкости, что дает основания назвать такие системы энергорасточительными. Примерами таких систем могут служить электрометаллургические производства (конвертерная плавка стали, производство алюминия, электролиз), использующие большие объемы экологически чистой электроэнергии и отличающиеся относительной экологичностью технологий.

5. **(В×П)/Э** – высокие значения такого отношения отражают сочетание энергоэффективности системы с повышенным воздействием на среду. По аналогии с энергорасточительностью, такие системы могут быть названы природорасточительными. К этому типу, например, могут относиться предприятия, закупившие из соображений экономии энергосберегающее оборудование, но не вложившиеся в нейтрализацию воздействий на среду. Использование централизованной канализации, системы вывоза отходов и прочей коммунальной инфраструктуры является

типичной для малых предприятий, как правило, не сталкивающихся с серьезными санкциями со стороны природоохранных органов за отсутствие собственных систем утилизации.

6. $\Pi/(B \times \Xi)$ – высокие значения этого показателя по смыслу отражают получение большего количества продукции на каждую единицу потребленной энергии и произведенных воздействий. То есть продукт (товар предприятия) содержит некую «необъясненную добавку», созданную не за счет вещественно-энергетических затрат, а за счет чего-то другого. Этим «другим», в первую очередь, являются интеллектуальные технологии, эффективный менеджмент, компьютеризация и прочие нематериальные факторы, отражающие инновационную насыщенность конечного продукта. Сюда же с полным правом относится продукция, произведенная по технологиям «экологически замкнутых циклов», к которым сегодня можно отнести многие биоресурсные отрасли [1].

Использование всех шести критериев для характеристики конкретных производственных систем является избыточным. Они, несомненно, каждый по-своему отражают ту или иную специфическую особенность функционирования системы, но если речь идет о наиболее общих, интегральных характеристиках, то достаточно ограничиться лишь двумя [6]:

– $\Pi/(B \times \Xi)$ – эко-энергетическая эффективность производства продукции – содержит комбинацию всех трех базовых параметров и характеризует самые общие свойства системы с точки зрения инновационного содержания конечного продукта;

– Ξ/B – технологическая эффективность характеризует не продукцию, а только внутреннюю эффективность производственных процессов в системе. Это отношение отражает экологическую безопасность использующего энергию оборудования.

Применение этих двух критериев позволяет дать объективную характеристику эффективности любых производящих систем и служит обоснованным критерием для их сравнения и ранжирования.

Из представленной ниже таблицы видно, что наблюдается рост показателя эко-энергетической эффективности как по Камчатскому краю (рост показателя на 17% в 2010 г. по отношению к 2007 г.), так и в России в целом (рост показателя на 27% в 2010 г. по отношению к 2007 г.).

Таблица

Показатели экологической ответственности предпринимательства Камчатского края

Год	Субъект	Эко-энергетическая эффективность	Технологическая эффективность
2007	РФ	7425,6	8956,2
	Камчатский край	123,2	61,5
2008	РФ	7555,1	8902,4
	Камчатский край	124,3	59,4
2009	РФ	7691,5	8871,5
	Камчатский край	139,4	57,9
2010	РФ	7985,1	8877,3
	Камчатский край	143,8	56,5

Высокие значения этого показателя отражают получение большего количества продукции на каждую единицу потребленной энергии и произведенных воздействий, что негативно сказывается на экологической ситуации в Камчатском крае и в России в целом. Показатель технологической эффективности снижается, как в Камчатском крае (снижение показателя на 8% в 2010 г. по отношению к 2007 г.), так и в России в целом (снижение показателя на 2% в 2010 г. по отношению к 2007 г.). Чем ниже данный показатель, тем больше вредное воздействие на среду оказывает затрата каждой единицы энергии, необходимой для производственного процесса. Данное снижение также отрицательно сказывается на экологической ситуации Камчатского края [2].

Таким образом, формирование экологически-ответственного предпринимательства определяется множеством факторов, действующих на микро- и макроуровне. Предприятия Камчатского края условно можно отнести к традиционной форме предпринимательской деятельности, в которой экологическая ответственность не является важным элементом деятельности. Необходимо ужесточение мер в отношении нарушителей природоохранного законодательства – увеличение штрафов до размеров, при которых соблюдение законодательства становилось бы выгодным для предпринимательства Камчатского края.

Литература

1. Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>. Дата обращения 05.03.2013.

2. Камчатский статистический ежегодник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kamstat.ru>. Дата обращения 05.03.2013.

3. Постановление N 15-6 от 13 июня 2000 года «Модельный закон об основах экологического предпринимательства».

4. *Артюхов В.В.* Общая теория систем: самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. – М.: Книжный дом «Либроком», 2009.

5. *Артюхов В.В., Мартынов А.С.* Практические приложения к оценке устойчивости экосистем // Атлас биологического разнообразия лесов Европейской России и сопредельных территорий. – М.: ПАИМС, 1996. – С. 110–115.

6. *Артюхов В.В.* Теоретические основы оценки разнообразия // Атлас биологического разнообразия лесов Европейской России и сопредельных территорий. – М., 1996. – С. 106–110.

7. *Наумов А.А.* Экологическая полезность в системе взаимосвязи эколого-экономических потребностей и экологического предпринимательства // Электронный научный журнал «Исследовано в России».

УДК 639.2:33(571.66)

АНАЛИЗ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА РЫБНОЙ ПРОДУКЦИИ В КАМЧАТСКОМ КРАЕ

М.В. Никонова

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье обсуждаются вопросы, связанные с конъюнктурой рынка рыбной продукции в Камчатском крае, влияющие на ее состояние, а также показатели деятельности рыбной отрасли на Камчатке.

Ключевые слова: рынок, рыбная отрасль, экспорт рыбы, оборот капитала.

The issues related to the fish market state in the Kamchatskiy Krai and affecting its condition are discussed in the article. The activities of the fishing industry in Kamchatka are also analyzed.

Key words: market, fishing industry, fish export, capital turnover.

На современном этапе мирового развития проявляется все большая зависимость конкурентоспособности национальных экономик от конъюнктуры мировых товарных рынков. **Конъюнктура рынка** – это совокупность условий (черт), определяющих рыночную ситуацию в определенный момент времени. Особое значение это имеет для отраслей экспортной специализации России, к каковым относится рыбная промышленность. Рыбная отрасль России – сложный, многофункциональный промышленно-хозяйственный комплекс с развитой системой межотраслевой кооперации и международной деятельности [3].

Изучение конъюнктуры осуществляется с помощью показателей, позволяющих количественно оценить происходящие на рынке изменения и определить тенденции в развитии конъюнктуры, то есть составить прогноз. В число этих показателей входят:

1. Данные о промышленном производстве (объем, структура и динамика предложения). Данные о промышленном производстве дают возможность судить о конкурентоспособности той или иной страны на мировом рынке или той или иной отрасли промышленного производства.

2. Динамика капиталовложений. Анализ динамики капиталовложений позволяет сделать вывод о том, как в дальнейшем будет развиваться производство. Если объем инвестиций в ту или иную отрасль увеличивается, значит, спрос на ее продукцию находится на высоком уровне, поступление заказов растет, и производство, скорее всего, будет расширяться. И, наоборот, если капиталовложения сокращаются – спрос снижается, что может привести к свертыванию производства.

3. Сведения о заказах – показатель, позволяющий оценить загрузку производственных мощностей на перспективу.

4. Показатели по труду (средняя продолжительность рабочей недели, уровень безработицы, фонд заработной платы).

5. Показатели внутреннего товарооборота (обороты розничной торговли, индексы стоимости жизни, данные о движении товарных запасов, размеры продаж в кредит, информация о внутренних перевозках грузов и т. д.). Данные показатели особенно важны при изучении конъюнктуры рынков товаров потребительского назначения. Обороты розничной торговли являются одним из важнейших конъюнктурных показателей, дающих возможность оценить изменения в платежеспособном спросе населения.

6. Показатели внешней торговли (объем и географическое распределение экспорта и импорта). Практически все изменения, которые претерпевает экономика страны в ходе цикла воспроизводства, находят отражение в динамике и структуре внешней торговли. Рост промышленного производства сопровождается увеличением внешнеторговых оборотов, а за кризисным спадом в сфере производства следует сокращение внешней торговли.

7. Данные, характеризующие положение в кредитно-денежной сфере (эмиссия ценных бумаг, курс акций, учетный процент, валютный курс, количество денег в обращении, показатели движения банковских депозитов и т. д.).

8. Цены (средние цены по товарным группам, индекс цен производства, индекс потребительских цен, индекс-дефлятор).

Цены являются одним из важнейших показателей, в динамике и колебаниях которого отражаются изменения многих других данных. Анализ движения товарных цен необходим как для полной характеристики состояния экономики в целом, так и при изучении положения конъюнктуры на каком-либо товарном рынке. Прогнозирование конъюнктуры – определение наиболее вероятных оценок состояния конъюнктуры в будущем.

Камчатский край – крупный рыбопромысловый район. На долю края приходится 20,5% улова рыбы и добычи других морепродуктов в Российской Федерации. Рыболовство является градо- и поселкообразующей отраслью Камчатки, одним из основных источников занятости населения.

В целом экономика Камчатки характеризуется ярко выраженной рыбохозяйственной специализацией с экспортной направленностью. Рыбная промышленность составляет основу экономики, равно как и основу жизнедеятельности населения полуострова, формирует около 55% объемов промышленного производства, 49% численности персонала и более 30% стоимости основных фондов промышленного назначения. На долю рыбной промышленности приходится около 94% экспортного потенциала области [1].

На 1 октября 2012 г. общее количество организаций в рыбной отрасли составило 933 единиц, в том числе 866 занимались рыболовством. Такими компаниями являются: ООО «Улуул», ООО «Поллукс», Рыболовецкая Артель (Колхоз) им. Бекерева, ООО «Северные промыслы», ООО «Полесье» и т.д. За январь – сентябрь 2012 г. зарегистрировано 55 организаций в рыбной отрасли, а ликвидировано было – 82. Также в области рыбопереработки действовало 255 предприятий. За анализируемый период было зарегистрировано 12 рыбоперерабатывающих предприятий, а ликвидировано – 36. На 1 октября 2012 г. в рыбной отрасли работало 123 индивидуальных предпринимателей, состоящих на учете в Статрегистре Камчатского края. Предприятия Камчатки поставляют свою продукцию на российский рынок, успешно развивают экспортно-импортные операции, занимаются добычей, переработкой и разведением водных биоресурсов, осуществляют судоремонт, производят тару. Рыбная отрасль обеспечивает более 50 % объемов промышленного производства и 86% экспортного потенциала края при численности занятых в отрасли около 17 тыс. человек.

В январе – сентябре 2012 г. оборот организаций рыбной отрасли в Камчатском крае составил 18 401,9 млн. руб., что в действующих ценах на 24,6% больше уровня января – сентября 2011 г., в том числе в сентябре 2012 г. к сентябрю 2011 г. зафиксирован рост на 26,1%. Это самый высокий темп роста оборота среди основных отраслей экономики (2 место). В структуре оборота организаций по видам экономической деятельности в Камчатском крае на долю организаций рыбной отрасли пришлось за этот период – 15%. При этом доля организаций, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, средняя численность работников которых превышает 15 человек, в обороте рыболовства составила 91,2%, а субъектов малого предпринимательства – 8,8% [2].

Индекс потребительских цен на рыбопродукты в сентябре 2012 г. к августу 2012 г. составил 104,8%, а с начала года на 103,8%. В рейтинге по темпам роста потребительских цен среди ос-

новых продуктов питания у рыбопродуктов – 4 место. Снизились цены на рыбу соленую, маринованную, копченую, а увеличились цены на рыбу мороженую. В сентябре 2012 г. по отношению к декабрю 2011 г. средняя цена на рыбу мороженую неразделанную увеличилась до 63,8 руб./кг. Покупательская способность по рыбе мороженой (кроме лососевых) снизилась на 5,3% до 486 кг/в месяц, а доля рыбопродуктов в потребительской корзине не изменилась и осталась на уровне 1,9%.

Экспорт рыбы, рыбо- и морепродуктов из Камчатского края в январе – сентябре 2012 г. составил \$ 427,9 млн., из него рыбы мороженой – \$ 358,5 млн., увеличившись по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 12,8% и на 23,0%, соответственно. Товарная структура экспорта рыбы, рыбо- и морепродуктов за январь – сентябрь 2012 г. составила: «Рыба свежая и охлажденная» – 0,27%, «Рыба соленая» – 0,02%, «Мука рыбная» – 4,55%, «Ракообразные» – 1,69%, «Консервы из рыбы» – 0,03%, «Филе и фарш» – 3,74%, «Рыба мороженая» – 89,70%. В общем объеме экспорта – 63,7% составила доля поставок в Республику Корея, 16,4% – в Китай, 10,1% – в Японию, по 4,0% – на Виргинские острова (Британские), в США, 1,1% – в Белиз, 0,5% – на Сейшельские острова, 0,2% – в Гонконг.

На 1 сентября 2012 г. общая кредиторская задолженность организаций рыбной отрасли Камчатского края (без субъектов малого предпринимательства) составила в сумме 4347,5 млн. руб. По сравнению с предыдущим месяцем кредиторская задолженность сократилась. Дебиторская задолженность у организаций рыбной отрасли Камчатского края (без субъектов малого предпринимательства) на 1 сентября 2012 г. составила 4458 млн. руб. Это положительный фактор для экономики рыбной отрасли Камчатского края, когда дебиторская задолженность превышает кредиторскую.

За январь – август 2012 г. сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций рыбной отрасли Камчатского края (без субъектов малого предпринимательства) в действующих ценах составил 1 953 млн. руб., что на 51,6% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. В рейтинге по темпам роста финансового результата среди основных отраслей экономики у рыбной отрасли – последнее место. Соответственно, доля прибыльных организаций в рыбной отрасли снизилась на 20,3 пункта до 64,7%.

Таким образом, можно констатировать относительно хорошие показатели деятельности рыбной отрасли Камчатского края. На фоне роста оборота (на 24,6%), увеличения объема отгруженных товаров, выполненных работ и услуг (на 19,8%), производства рыбопродукции (на 5,7%), экспорта (на 12,8%), количества работников и средней заработной платы, зафиксировано значительное снижение финансового результата – на 51,6%, а также сократилось производство по виду деятельности «Рыболовство» (на 2,7%) в рыбной отрасли Камчатского края.

Литература

1. В отрасли не будет потрясений и передела / Зубков В.Н. // Рыбное хозяйство. – 2011. – № 6. – С. 3–4.
2. Шпаченков Ю.А. Долгосрочные конкурентные преимущества рыбной промышленности и хозяйства России: сущность, направления формирования и развития, роль государства / Шпаченков Ю.А., Силкин А.Н., Гоголина Л.В. // Рыбное хозяйство. – 2011. – № 2. – С. 12.
3. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. акад. В.М. Семенова – Питер, 2009.

УДК 621.311.22:551.23

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ГЕОТЕРМАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

М.В. Никонова

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

Статья посвящена использованию возобновляемых источников энергии, что способствует осуществлению стратегии устойчивого развития и является важным условием обеспечения энергетической безопасности страны. В статье рассмотрены экономические и экологические аспекты производства электроэнергии на ГеоЭС, а также современные проблемы, которые может разрешить геотермальная энергетика. Отмечены основные преимущества и недостатки по сравнению с другими источниками.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, энергетическая безопасность страны, геотермальная энергия.

The article is devoted to the renewable energy use, that allows realizing the stable development strategy and is essential for providing the energy security in the country. The economic and environmental aspects of electricity production at geothermal power plant were examined. The current issues that may be solved by the geothermal energy were also discussed. The key advantages and disadvantages in comparison with other sources were determined.

Key words: renewable energy sources, energy security of the country, geothermal energy.

Геотермальные источники энергии с давних времен активно используются человечеством для обеспечения энергетических нужд, а также рекреационных целей. Постоянный рост энергопотребления и сокращение запасов углеводородов стимулируют все более активное использование возобновляемых источников энергии.

По мнению специалистов, за счет улучшения технологии ее получения и техники разработки месторождений есть возможность снизить стоимость электроэнергии. Для этого необходимо развивать альтернативные отрасли энергетики, использующие возобновляемые источники энергии. К таким отраслям относятся:

- геотермальная энергетика – использование глубинного тепла Земли;
- использование энергии ветра;
- солнечная энергетика;
- использование энергии приливов и отливов.

Возобновляемые источники энергии, помимо экономического эффекта, позволяют также предотвратить дальнейшее загрязнение биосферы, что становится все более актуальным в условиях ухудшающейся экологической обстановки.

Благодаря исследованиям и разработкам, геотермальная энергия становится все более экономически эффективной и может конкурировать с ископаемым топливом [3]. Каждые десять мегаватт электроэнергии, получаемые на геотермальных электростанциях ежегодно, помогают экономить 140,000 баррелей сырой нефти в год. К тому же геотермальные ресурсы огромны, и опасность их истощения во много раз ниже, чем в случае со многими другими энергетическими ресурсами. За счет того, что давление пара значительно меньше по сравнению с современными тепловыми электростанциями, а топливо в данном случае бесплатное, соответственно, результирующая стоимость энергии ниже.

Согласно исследованиям на конец 2010 г. в мире было установлено 10,7 ГВт геотермальных электрогенерационных мощностей. За последние 20 лет объем фонда вырос в 1,84 раза, за последние пять лет – в 1,20 раза [5].

Сегодня уже в 80 стран мира в той или иной степени используется геотермальное тепло. В большей части из них, а именно в 70 странах, утилизация этого вида природного тепла достигла уровня строительства теплиц, бассейнов, использования в лечебных целях и т.д. А ГеоТЭС имеются примерно в 25 странах. Каждый регион в мире характеризуется уникальными природными условиями, и этот факт определит различие подходов к решению этих проблем. Каждая страна будет делать свой выбор в пользу того или другого источника альтернативной энергии, с учетом внушительного количества факторов. Опыт же других стран малоприменим в отдельной конкретной ситуации, хоть и весьма полезен.

Установленные в мире мощности ГеоЭС производят около 54613 ГВт/ч электроэнергии в год. Современные объемы электроэнергии, получаемой благодаря этой технологии, достаточны для удовлетворения потребностей в электроэнергии 60 млн. человек, т. е. 1% населения планеты. Суммарная мощность существующих геотермальных систем теплоснабжения оценивается в 75900 ГВт / ч.

Страны-лидеры по объему установленных мощностей не меняются на протяжении последних 20 лет – это США (3,1 ГВт на конец 2010 г.) и Филиппины (1,9 ГВт) (табл. 1) [1]. При этом за рассматриваемые период только Филиппины и Индонезия построили более 1 ГВт мощностей каждая. Третье место по этому показателю принадлежит Исландии – плюс 530,4 МВт за 20 лет, что превышает показатели Новой Зеландии, Японии, Италии и США – от 312 МВт до 344,8 МВт.

Показатели мощности стран на рынке геотермальной энергетики в 1990–2015 гг., МВт

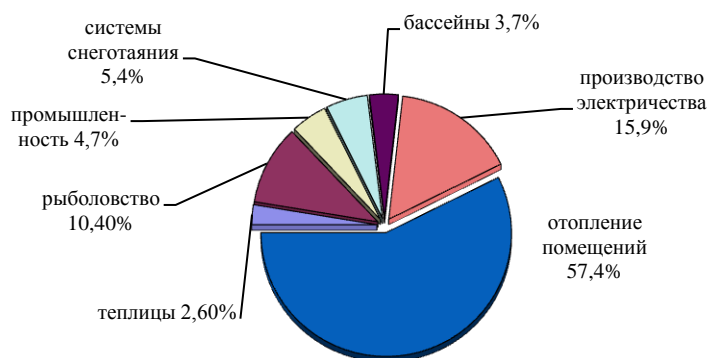
	1990	1995	2000	2005	2007	2010	2015 П
США	2 774,6	2 816,7	2 228,0	2 564,0	2 923,5	3 086,8	5 400,0
Филиппины	891,0	1 227,0	1 909,0	1 930,0	1 969,7	1 904,0	2 500,0
Индонезия	144,8	309,8	589,5	797,0	962,0	1 197,0	3 500,0
Мексика	700,0	753,0	755,0	953,0	963,0	958,0	1 140,0
Италия	545,0	631,7	785,0	791,0	810,5	863,0	920,0
Новая Зеландия	283,2	286,0	437,0	435,0	471,6	628,0	1 240,0
Исландия	44,6	50,0	170,0	202,0	421,2	575,0	800,0
Япония	214,6	413,7	546,9	536,0	535,2	536,0	535,0
Сальвадор	95,0	105,0	161,0	151,0	204,2	204,0	290,0
Кения	45,0	45,0	45,0	129,0	128,8	167,0	530,0
Другие	93,3	228,3	346,5	445,6	568,7	611,7	1 606,3
Всего	5 831,1	6 866,1	7 972,9	8 932,6	9968,4	10 730,3	18 460,3

Согласно прогнозу к 2015 г. суммарная мощность установленных геотермальных станций в мире составит 18,5 ГВт.

Не только развитые страны пользуются преимуществами геотермальной энергии. К примеру, у филиппинцев 23% всей энергии – это именно данный тип энергии, причем к 2013 г. они планируют увеличить производство до 60%. В Африке Кения также использует потенциал геотермальной энергии в Великой Рифтовой Долине (Great Rift Valley).

Стоит отметить, что геотермальная энергия – это не просто более чистая энергия, а это также создание новых рабочих мест. По данным американского совета по защите природных ресурсов, развитие геотермальных источников энергии создаст около 100 000 рабочих мест в Соединенных Штатах. Инженеры, строители (сварщики, слесари, монтажники и т.д.), архитекторы, ученые – это лишь небольшой перечень специалистов, наличие которых необходимо для исследования, проектирования и строительства геотермальных станций.

Например, в Исландии геотермальные ресурсы обеспечивают более половины потребностей исландцев в первичной энергии [7]. Рисунок показывает распределение использования геотермальной энергии в 2006 г., тогда прямое использование геотермальной энергии, как, например, для отопления помещений, составляло около 27,690 ТДж, что соответствует 7,608 ГВт/ч. – 16% геотермальной энергии использовалось для производства 1,658 ГВт/ч. электричества. Рисунок наглядно показывает, что отопление помещений забирает большую часть используемой геотермальной энергии (58%), второе место занимает расход этой энергии на производство электричества (16%).



Использование геотермальной энергии в Исландии по отраслям хозяйства в 2006 г.

Главное направление геотермальной энергетики в Исландии за несколько последних лет заключается в разведывательных работах на геотермальных полях высокой температуры и в бурении скважин с целью производства электричества для дальнейшего роста алюминиевой промышленности в стране.

Исландия является мировым лидером в отношении доли возобновляемых энергоресурсов. Она готова поделиться своим опытом с другими странами, как показывают примеры ее помощи в этой области. Кроме того, несколько исландских компаний экспортируют ноу-хау и свой опыт.

Ресурсы геотермальной энергетики в России сопоставимы по объемам со всеми вместе взятыми запасами углеводородов. При этом есть уже и разведанные запасы, и построенные мощности, осталось только ввести их в строй. Наша страна располагает обширными запасами геотермальных ресурсов. По данным института вулканологии Дальневосточного Отделения Российской Академии наук, только геотермальные ресурсы Камчатки оцениваются в 5000 МВт, что позволит обеспечивать регион электроэнергией и теплом в течение 100 лет [4]. Кроме того, значительными геотермальными ресурсами обладает Чукотка, Курильские острова, Приморский край, Западная Сибирь. Также представляют интерес геотермальные ресурсы Северного Кавказа, Краснодарского и Ставропольского края, Калининградской области. В России созданы технологические предпосылки необходимые для развития геотермальной энергетики. На энергетическом оборудовании, разработанном отечественными предприятиями геотермального машиностроения, работают 15 электростанций по всему миру [5].

Практически на всей территории России имеются запасы тепла Земли с температурой 30–40°C, а в отдельных районах имеются геотермальные резервуары с температурами до 300°C. Территория России хорошо исследована, и сегодня известны основные ресурсы тепла Земли, которые имеют значительный промышленный потенциал, в том числе и энергетический.

Уже в ближайшие 5–10 лет за счет использования тепла Земли и новых технологий Россия могла бы на 20–30% сэкономить расходы органического топлива на теплоснабжение городов, поселков и военных объектов. Особенно перспективной эта отрасль является для юга России и Дальнего Востока.

В России наиболее известным регионом с высоким потенциалом для геотермальной энергетики считается Камчатка. Из-за своего географического положения Камчатка не подключена к российской объединенной электрической сети и поэтому вынуждена рассчитывать на электричество, выработанное в регионе, а выхода на внешний рынок электроэнергии не имеет. *Расширение геотермальной выработки электроэнергии, наряду с переходом существующих электростанций, ТЭЦ-1, ТЭЦ-2 на выработку электроэнергии с помощью природного газа и развитием гидроэнергетики в регионе, призвано обеспечить энергетическую безопасность региона и гарантировать бесперебойное энергоснабжение камчатского полуострова на долгие десятилетия.* Регион обладает уникальными запасами геотермального тепла, способными обеспечить суммарную электрическую и тепловую мощность, превышающую 2000 МВт.

Наиболее хорошо изученным и перспективным является Мутновское геотермальное месторождение, потенциал которого оценивается в 300 МВт. Расположено оно в юго-восточной части Камчатского полуострова у подножия Мутновского вулкана, на отметке 780 метров от уровня моря в 116 км от г. Петропавловска-Камчатского. Именно здесь успешно функционируют полностью автоматизированные и экологически чистые электростанции: Верхне-Мутновская ГеоЭС и Мутновская ГеоЭС.

При сопоставлении с традиционными источниками энергии были выявлены следующие преимущества и недостатки, которые приведены в табл. 2.

Таблица 2

Преимущества и недостатки геотермальной энергетики

Авторы	Преимущества	Недостатки
1. С.П.Филиппов, член-корр. РАН; Институт энергетических исследований РАН, г. Москва [6].	Для работы не требует поставок топлива из внешних источников – низкая цена на энергию	Запасы большинства геотермальных месторождений имеют низкие и средние температуры, что не позволяет обеспечить их конкурентоспособность с традиционными энергоносителями
	Эксплуатация геотермальной электростанции не требует дополнительных расходов, кроме расходов на профилактическое техобслуживание или ремонт	Высокая стоимость строительства скважин (от 70 до 90% основных производственных фондов)
	Геотермальные электростанции не портят пейзаж и не требуют значительного землеотвода	

Авторы	Преимущества	Недостатки
2. А.М. Магомедов «Нетрадиционные возобновляемые источники энергии» [2].	Практическая неисчерпаемость ресурсов, независимость от внешних условий, времени суток и года.	Высокая минерализация термальных вод большинства месторождений и наличие токсичных соединений и металлов, что исключает в большинстве случаев сброс термальных вод в природные водоемы
	Возможность комплексного использования термальных вод для нужд теплоэлектроэнергетики и медицины	
	Обычная геотермальная электростанция, расположенная на берегу моря или океана, может применяться и для опреснения воды, которую затем можно использовать для питья или ирригации	

С.П. Филиппов рассматривает проблему энергетики с экономической точки зрения и считает, что главным преимуществом данного вида энергии является ее цена. Согласно оценке Мирового Энергетического Совета из всех возобновляющих источников энергии самая низкая цена за 1кВт/час у ГеоЭС. Себестоимость генерации электроэнергии на тепловых (топливных) электростанциях Центрального энергоузла Камчатского края и электростанциях, использующих возобновляемые источники энергии в 2007 г., также ниже на ГеоЭС и составляет для Верхне-Мутновской ГеоЭС 1,366 руб. (таб. 3).

Таблица 3

Себестоимость генерации электроэнергии на тепловых (топливных) электростанциях Центрального энергоузла и электростанциях, использующих возобновляемые источники энергии в 2007 году

№	Электростанция	Установленная мощность, МВт	Год ввода	Себестоимость 1 кВт/часа электроэнергии (в рублях)
1.	Камчатская ТЭЦ-1	235	1961	2, 87
2.	Камчатская ТЭЦ-2	160	1985	2, 02
3.	Паужетская ГеоЭС	14, 5	1966	1, 817
4.	Верхне-Мутновская ГеоЭС	12	2000	1,366
5.	Мутновская ГеоЭС	50	2002	1, 564
6.	Каскад малых Толмачевских ГЭС (ГЭС-1, ГЭС-2)	20, 4	1999-2000	1, 444
7.	Средний тариф по Центральному энергоузлу			3, 748

В настоящее время работа камчатских геотермальных электростанций позволяет на 25% обеспечить потребности региона в электроэнергии и ослабить зависимость от поставок дорогостоящего привозного топлива. Так, в конце 2002 г. АО «Камчатэнерго» платило 5750 руб. (182 долл. США) за 1 т. мазута, что было самой высокой ценой среди всех станций РАО ЕЭС. Обычно АО «Камчатэнерго» завозило для производства электроэнергии 480 тыс. тонн топлива в год. Работа В-МГеоЭС позволила вытеснить из топливно-энергетического баланса Центрального энергорайона 25 тыс. тонн условного топлива. Пуск Мутновской ГеоЭС в 2002 г. сократил количество завозного топлива до 390 тыс. т.

А.М. Магомедов рассматривает проблему энергетики с экологической точки зрения и считает, что главным преимуществом данного вида энергии является ее неисчерпаемость и безопасность. Запасы геотермальной энергии велики, хотя и не бесконечны. Ее можно считать возобновляемым источником энергии — во всяком случае, при условии, что в нагнетательную скважину не закачивается слишком много воды за слишком короткое время.

Несмотря на то, что легче всего найти геотермальную энергию возле действующих вулканов, на самом деле геотермальное тепло расположено практически повсюду. Это еще одна из причин, почему она удобна. Вот еще одна: эта энергия есть всегда, то есть ее выработка не зависит от таких факторов, как солнце или ветер для генерирования своей силы. Не менее важная причина ее удобства состоит в том, что данный тип энергии не нужно импортировать [6].

Итак, использование геотермальной энергии (наряду с использованием других экологически чистых возобновляемых источников энергии) может внести существенный вклад в решение следующих неотложных проблем:

- обеспечение устойчивого тепло- и электроснабжения населения в тех зонах нашей планеты, где централизованное энергоснабжение отсутствует или обходится слишком дорого (например, в России на Камчатке, в районах Крайнего Севера и т.п.);
- обеспечение гарантированного минимума энергоснабжения населения в зонах неустойчивого централизованного энергоснабжения из-за дефицита электроэнергии в энергосистемах, предотвращение ущерба от аварийных и ограничительных отключений и т.п.;
- снижение вредных выбросов от энергоустановок в отдельных регионах со сложной экологической обстановкой.

В заключение необходимо отметить, что геотермальная энергетика является альтернативной энергетикой, так как она обеспечивает энергетическую независимость стран и позволяет снизить отпускные тарифы на электроэнергию и повысить уровень жизни населения. Являясь возобновляемым источником энергии, она вскоре может стать очень популярным, востребованным и дешевым источником энергии. В долгосрочной перспективе геотермальная энергетика должна занять ведущее место в общем балансе использования энергии Камчатского края и найти достойное отражение в стратегии развития Камчатского края.

Литература

1. Геотермальная энергетика. Итоги 2010 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cleandex.ru/articles/2011/11/21/gyeotermalnaya_energetika_itogi_2010goda
2. Магомедов А.М. Нетрадиционные возобновляемые источники энергии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/alterEnergy/33.htm>
3. Матковский П. Е. Современная энергетика. Ч. 2. Теплоэнергетика / П.Е. Матковский [и др.] // Машиностроитель. – 2008. – № 4. – С. 34.
4. Михайлец К.В. Энергия земных недр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rao-ees.ru/ru/news/gazeta/169-2004/show.cgi?ener.htm>
5. Новое в Российской электроэнергетике. Геотермальная энергия – энергия под ногами. – 2005. – № 9. – С.17.
6. Энергосбережение, энергоэффективность, энергосберегающие технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.energsovet.ru/>
7. Развитие геотермальной энергетики и исследования в Исландии. – 2008. – С. 15.

УДК 639.2.06

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ И ОБНОВЛЕНИЯ ФЛОТА РЫБНОЙ ОТРАСЛИ

К.А. Погосян

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье рассмотрены общие направления развития рыбного промыслового флота страны. Выделены наиболее важные направления обновления и технического перевооружения рыбодобывающего флота в целом.

Ключевые слова: рыбная отрасль, рыбный промысловый флот, перевооружение флота рыбной промышленности, лизинг.

The general directions of the domestic fishing fleet development presented in the article. The most important aspects of the renewal and technical rearmament of the fishing industry fleet as a whole were detected.

Key words: fishing industry, fishing fleet, fishing industry fleet rearmament, leasing.

К особенностям и проблемам современного состояния отечественного промыслового флота следует отнести, в частности, использование многих судов не по их прямому назначению [1].

В сложившейся ситуации судовладельцы вынуждены в связи с производственной необходимостью использовать часть промысловых судов на различных вспомогательных работах.

Также нарушен баланс между группами добывающих, обрабатывающих и транспортных судов. Это привело к нерациональному использованию добываемого сырья, потерям продукции, увеличению издержек производства, снижению инвестиционных возможностей отрасли для обновления флота.

Успешная работа добывающего флота предполагает наличие современных научно-исследовательских и поисковых судов, а также судов рыбоохраны и учебных. Однако работа по обновлению и развитию судов вспомогательного флота практически не ведётся.

Износ рыбопромыслового флота, к сожалению, очень высок. Сложившийся типовой и количественный состав промыслового флота страны характеризуется наличием значительного числа физически и морально изношенных судов. Более 63% общего количества судов промыслового флота находятся в эксплуатации сверх нормативного (амортизационного) периода. Добывающие суда, отработавшие нормативный срок службы, составляют более 64%, обрабатывающие – более 57%, приемно-транспортные суда – около 57%, учебные, научно-исследовательские, рыбоохранные суда – более 34%.

Таким образом, значительная часть рыбопромыслового (особенно добывающего) флота требует замены по фактору как физического, так и морального износа. Анализ показывает, что если в отрасли не изменится положение с обновлением флота, то добывающие суда уже в 2015 г. будут иметь в своем составе 85% судов со сверхнормативным сроком службы, а к 2020 г. практически не будет судов находящихся в пределах нормативных сроков службы.

Для развития рыбохозяйственного комплекса РФ необходимо провести модернизацию логистической, перерабатывающей и сбытовой инфраструктуры отрасли, стимулировать поставки новых водных биоресурсов именно на отечественные мощности, в отечественные порты для переработки и последующей реализации на внутреннем рынке, а для этого необходим активно работающий флот.

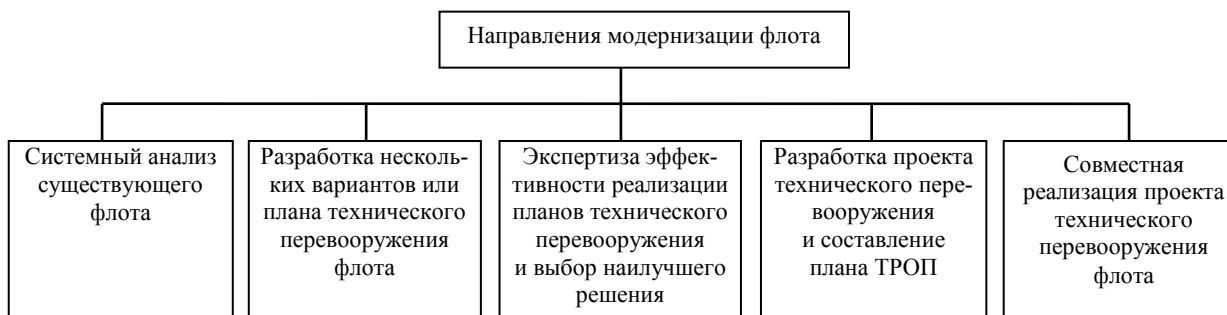
Часть отечественного рыболовецкого флота – приобретенные за рубежом и модернизированные суда, которые базируются и обслуживаются в иностранных портах, поэтому очень важным является его обновление.

По некоторым оценкам, износ отечественного флота сегодня достигает почти 80%. Поэтому необходимо сформировать условия, при которых судовладельцы будут заинтересованы менять физически изношенные суда на более современные [2].

Промысловый флот России нуждается в обновлении, поскольку значительная часть судов построена еще в советское время. По оценке Росрыболовства, только для Дальневосточного бассейна до 2020 г. нужно построить 562 судна. Если этого не сделать, Россия не сможет осваивать ресурсы даже в своей исключительной экономической зоне, не говоря уже о мировом океане.

В настоящее время Программа обновления промыслового флота России получила правительственную поддержку и стала одним из приоритетов государственной экономической политики, для реализации которой государство планирует выделить 8 млрд. руб.

Разработка программы технического перевооружения охватывает полный перечень направлений необходимых для модернизации флота, представленных на рисунке.



Направления модернизации флота рыбной отрасли

Для реализации данных направлений, государство должно создать лизинговую компанию и заказывать серийное строительство рыболовецких судов. При серийном производстве суда по-

лучаться лучше и дешевле, поскольку индивидуальный заказ является, по сути, «кустарщиной», потому что некий «шедевр» для конкретного рыбопромышленника создается методом проб и ошибок. Современный эффективный рыбопромысловый флот можно получить только в результате серийного производства по согласованным с рыбаками проектам.

Каждый такой проект должен подвергнуться экономической экспертизе с точки зрения условий будущей работы судна – погодных, сырьевых, затрат на ремонт, удаленности от берега и прочих нюансов. Может оказаться, что не всегда оправдан выбор большого судна, поскольку главное – объем вылова и состав экипажа. Проект должен быть соотнесен с конкретным районом промысла и конкретным объектом лова.

Схема лизинга должна быть простой: государство объявляет тендер на постройку серии, на поставку оборудования под заданные параметры. Компании-поставщики благодаря конкуренции между собой обеспечат надлежащую прозрачность этих сделок. Контроль за своевременностью лизинговых платежей должна выполнять государственная власть. Все построенные таким образом суда будут принадлежать лизингодателю до момента их полного выкупа рыбопромышленниками [3].

Стоимость каждого судна – это примерно 60 млн. американских долларов или евро в зависимости от насыщения судна аппаратурой и оборудованием. Таким образом, в масштабах государственного бюджета сумма, которая может решить проблему обновления рыбопромыслового флота и дать толчок отрасли, несопоставима с теми объемами средств, которые были выделены, например, на поддержку автопрома или банковской системы. К тому же средства не будут потрачены впустую – они вернуться в виде лизинговых платежей и, кроме того, дадут мультипликативный эффект в виде сокращения аварийности, создания современных рабочих мест, повышения квалификации кадров и создания инфраструктуры. То есть запускается механизм индустриализации отрасли.

Однако сначала надо рассчитать количество судов, которые должны быть задействованы при освоении прогнозируемых объемов ВБР (водных биоресурсов). И детально проанализировать количество и состояние всего флота, который есть в реестре. И уже на основе этих данных, исходя из потребностей, заказывать судостроителям серии судов.

Сегодня мы находимся в той стадии, когда уже лет через десять рыбопромысловый флот России не сможет осваивать те природные запасы, которыми мы сегодня обладаем, поэтому обновление флота – это стратегическая задача государства, ибо внутренний рынок должен быть насыщен дешевыми и качественными морепродуктами [4].

Для обновления флота необходима системная и многосторонняя поддержка отрасли на федеральном уровне. Но для предприятий рыбного хозяйства, обновляющих свой флот, льготные кредиты, в частности, не предусмотрены.

В настоящее время около 60% нашего флота эксплуатируется свыше 15–20 лет и есть опасность, что если будет введен запрет на работу судов возраста 20–25 лет, то через 5 лет мы придем к тому, что новый флот строить будет некогда, а старый встанет на прикол.

Кроме всего прочего, новый флот – менее затратный и более производительный, а значит способный закрыть на многие годы вперед вопрос продовольственной безопасности страны в обеспечении населения водно-биологическими ресурсами.

Литература

1. Романов Е.А. Экономика рыбохозяйственного комплекса. – М.: Мир, 2005. – 336 с.
2. Стратегия инновационного развития экономики рыбопромыслового комплекса / Воробьев В.В. // Рыбное хозяйство. – 2012. – № 1. – С. 35.
3. Государственное субсидирование рыбного хозяйства России / Бобылов Ю.А. // Рыбное хозяйство. – 2011. – № 10. – С. 15.
4. Стратегия развития рыбопромышленного комплекса Камчатского края до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kamchatka.gov.ru/oiv_doc/3006/16355.doc.

УДК: 332.13

НЕКОТОРЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ КАРТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ РЕГИОНА

О.Н. Сезонова

Курский государственный университет, Курск

В статье освещены некоторые подходы разработки профессиональных компетенций кадров для конкретного рынка труда с учетом уровня развития социальной инфраструктуры и производства в регионе. Рассмотренный подход позволяет разработать систему методического инструментария для определения основных направлений развития паспорта профессиональных компетенций.

Ключевые слова: регион, социальная инфраструктура, рынок труда, профессиональные компетенции.

This article covers several methods of staff professionalism development for the definite labor-market taking into account the level of social infrastructure development and manufacture in the region. The analyzed approaches allow creating methodical instrumentation system to define the basic directions in professional passport criteria development.

Key words: region, social infrastructure, labor-market, professional criteria.

Социально-экономические изменения в России, обновление национальной структуры экономики требуют систематического обучения и переобучения рабочих, модернизации учебных структур при предприятиях и организациях. Построение инновационной экономики должно обеспечить решение такой актуальной задачи, как достижение регионами самодостаточности в отношении кадрового обеспечения высококвалифицированными рабочими, которые будут способствовать своевременному экономическому преобразованию региона. В условиях построения инновационной экономики повышается роль человеческого фактора; постоянное развитие профессиональных компетенций кадров, способных эффективно реализовывать инновационные проекты, становится приоритетным направлением государства и регионов в частности.

В настоящее время существует множество подходов к формированию паспорта профессиональных компетенций региона, одним из них является учет социально-экономической эффективности развития территории.

Эффективность, как правило, проявляется в формах производственного и социального эффекта. При этом производственный и социальный аспекты эффективности находятся в тесной взаимосвязи. Именно рост производственной эффективности является материальной основой роста социальной эффективности. Также стоит отметить то, что социальный эффект может проявляться не только прямо, но и косвенно, причем в некоторых случаях лишь через некоторое время.

Оценить экономическую эффективность социального аспекта можно через систему показателей: текучесть кадров, показатель естественного прироста населения, жизненный уровень населения и другие. Обобщающим показателем, отражающим уровень социального развития, является размер доходов бюджета на душу населения. Для количественной оценки общего состояния социальной сферы можно применить методику совместной оценки статистических величин различной физической природы через приведение значений этих показателей к сопоставимому виду (баллы) с помощью ранговой характеристики [1, с. 100].

В ходе анализа каждому району Курской области были присвоены ранги в порядке ухудшения показателей социальной инфраструктуры, с целью расчета коэффициента ранговой корреляции Спирмена [2, с. 168]. Между балльной оценкой социальной сферы и выпуском продукции в расчете на одного жителя коэффициент Спирмена равен 0,584 при степени доверительности 4,519, что показывает наличие умеренной связи. Такая теснота связи между состоянием социальной сферы и эффективностью производства объясняется влиянием множества других факторов, многие из которых имеют более сильное влияние на показатели эффективности, чем состояние социальной сферы. Опосредованное воздействие социальной сферы на производство может осуществляться через трудовой потенциал работников. В этой связи целесообразно рас-

смотреть влияние социальной сферы на социально-демографические показатели. Кроме того, нами были проанализированы взаимосвязи между эффективностью производства и социально-демографическими показателями (табл. 1).

Таблица 1

Расчет коэффициентов Спирмена и доверительных оценок коэффициента при уровне значимости 0,05*

Характеристика показателя	Текущая рабочая сила, %	Темп снижения численности работников, %	Прирост населения на 1000 человек	Отношение трудоспособного возраста к старшему трудоспособному возрасту
Между состоянием социальной сферы и социально-демографическими характеристиками населения				
Коэффициент Спирмена (C)	$C = 1 - \frac{6 \times 2702}{21924} = 1 - 0,7395 = 0,2605$	$C = 1 - \frac{6 \times 3792,5}{21924} = 1 - 1,0379 = -0,0379$	$C = 1 - \frac{6 \times 3795}{21924} = 1 - 1,0386 = -0,0386$	$C = 1 - \frac{6 \times 4615,5}{21924} = 1 - 1,2631 = -0,2631$
Доверительная оценка (P)	$Mr = \frac{1 - (0,2605)^2}{5,099} = \frac{1 - 0,0679}{5,099} = 0,1828$ $t = \frac{0,2605}{0,1828} = 1,4252$	$Mr = \frac{1 - (-0,0379)^2}{5,099} = \frac{1 - 0,00014}{5,099} = 0,1958$ $t = \frac{-0,037}{0,1958} = -0,1935$	$Mr = \frac{1 - (-0,0386)^2}{5,099} = \frac{1 - 0,0015}{5,099} = 0,1958$ $t = \frac{-0,0386}{0,1958} = -0,1971$	$Mr = \frac{1 - (-0,2631)^2}{5,099} = \frac{1 - 0,0692}{5,099} = 0,1825$ $t = \frac{-0,2631}{0,1825} = -1,4415$
Между размером выпуска продукции и социально-демографическими характеристиками населения				
Коэффициент Спирмена (C)	$C = 1 - \frac{6 \times 3774}{21924} = 1 - 1,0328 = -0,0328$	$C = 1 - \frac{6 \times 4437,5}{21924} = 1 - 1,2144 = -0,2144$	$C = 1 - \frac{6 \times 3913}{21924} = 1 - 1,07309 = -0,0709$	$C = 1 - \frac{6 \times 4444,5}{21924} = 1 - 1,2163 = -0,2163$
Доверительная оценка (P)	$Mr = \frac{1 - (-0,0328)^2}{5,099} = \frac{1 - 0,0011}{5,099} = 0,1959$ $t = \frac{0,0328}{0,1959} = -0,1676$	$Mr = \frac{1 - (-0,2144)^2}{5,099} = \frac{1 - 0,0460}{5,099} = 0,1871$ $t = \frac{-0,2144}{0,1873} = -1,1460$	$Mr = \frac{1 - (-0,0709)^2}{5,099} = \frac{1 - 0,0050}{5,099} = 0,1951$ $t = \frac{-0,0709}{0,1951} = -0,3632$	$Mr = \frac{1 - (-0,2163)^2}{5,099} = \frac{1 - 0,0468}{5,099} = 0,1869$ $t = \frac{-0,2163}{0,1869} = -1,1573$

* Рассчитано автором на основе данных, полученных в результате анализа уровня развития социальной инфраструктуры и сельскохозяйственного производства Курской области.

На основании полученных данных можно сделать вывод о наличии связи между исследуемыми показателями. Улучшение состояния социальной сферы способствует снижению текучести кадров и увеличению доли трудоспособного населения в регионе. Что касается показателей производственной эффективности, то здесь можно отметить наличие обратнопропорциональной зависимости, то есть при увеличении одной переменной произойдет уменьшение другой.

Для выявления количественного влияния наиболее существенных факторов социальной сферы на эффективность производственного сектора нами был использован метод множественного корреляционно-регрессионного моделирования. На этапе предварительного исследования были определены наиболее значимые факторы, которые были включены в уравнение множественной регрессии (табл. 2).

$$\bar{Y} = 199342 + 1,06X_1 + 0,09X_2 - 0,61X_3 - 0,27X_4,$$

$$R^2 = 0,296.$$

Согласно шкале Чеддока, значение коэффициента множественной детерминации R^2 свидетельствует о незначительной связи между переменными [3, с. 142]. Соответственно исчисление уровня выпуска продукции в расчете на одного жителя показало, что его изменение в среднем на 29,6% обусловлено влиянием факторов, включенных в уравнение множественной регрессии.

Таблица 2

Исходные данные для расчета коэффициентов множественной регрессии*

Районы	Выпуск продукции на душу населения, руб.	Доходы бюджета на душу населения, руб.	Общий товарооборот на душу населения, тыс. руб.	Объем реализации платных услуг всего на 1 чел. руб.	Численность населения, чел.
	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
Беловский р-н	340085,69	8538,80	13076,8	982,8	17781
Большесолдатский р-н	324954,28	14224,80	7279,7	484,6	12592

Районы	Выпуск продукции на душу населения, руб.	Доходы бюджета на душу населения, руб.	Общий товарооборот на душу населения, тыс. руб.	Объем реализации платных услуг всего на 1 чел, руб.	Численность населения, чел.
	Y	X1	X2	X3	X4
Глушковский р-н	210935,06	8038,80	16313,5	1155,3	22528
Горшеченский р-н	178242,81	7675,20	15649	549,4	18490
Дмитриевский р-н	122060,06	6945,70	14111,8	901,5	17912
Железногорский р-н	300785,07	7829,70	26058,5	337,8	16213
Золотухинский р-н	163966,71	5479,20	7069,8	531,5	22823
Касторенский р-н	190668,26	6754,90	11750,3	487,6	18027
Коньшевский р-н	231162,14	6458,80	12558,3	220,7	10515
Кореневский р-н	322562,55	8018,80	15246,1	1481,5	18180
Курский р-н	121429,87	4134,50	14427,7	1451,6	54444
Курчатовский р-н	137273,32	6198,10	10023,7	1368,2	17869
Льговский р-н	242076,46	8871,80	1882,5	109,6	14339
Мантуровский р-н	350745,45	7858,80	16277,2	764,2	14237
Медвенский р-н	281347,43	7435,80	6783,7	1199,2	16498
Обоянский р-н	146682,22	5206,90	20680,9	1366,6	30841
Октябрьский р-н	118461,28	7215,30	10557,8	254,4	22597
Поньровский р-н	212393,18	8008,20	16354,9	654,4	11736
Пристенский р-н	231232,62	7369,90	10613,1	197,9	16804
Рыльский р-н	194194,44	6773,30	24727,1	4101,5	33076
Советский р-н	259016,27	5869,70	15544,1	489,6	18973
Солнцевский р-н	221344,74	6842,40	8910,8	289,8	15283
Суджанский р-н	166312,15	6595,80	21941,2	1489,6	26889
Тимский р-н	167023,85	13451,70	10891,4	1296,3	12268
Фатежский р-н	201708,08	6225,30	12339,5	985,2	18882
Хомутовский р-н	184385,33	8226,50	13496,3	1044,8	11314
Черемисиновский р-н	346245,62	9491,10	10607,8	595,1	10266
Щигровский р-н	368147,02	10100,20	2697,2	159,9	11897

* Рассчитано автором на основе статистических данных Федеральной службы государственной статистики.

$$\bar{Y} = 199342 + 1,06X_1 + 0,09X_2 - 0,61X_3 - 0,27X_4,$$

$$R^2 = 0,296.$$

Об этом свидетельствуют полученные характеристики вариации (табл. 3).

Таблица 3

Матрица парных коэффициентов корреляции*

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
Y	1				
X ₁	0,464241325	1			
X ₂	-0,176224578	-0,327587479	1		
X ₃	-0,232581612	-0,160073825	0,525463553	1	
X ₄	-0,491563976	-0,565657334	0,369560717	0,50467063	1

* Рассчитано автором на основе данных, полученных в результате анализа уровня развития социальной инфраструктуры и сельскохозяйственного производства Курской области.

Таким образом, применение метода корреляционно-регрессионного моделирования для сравнительной оценки социально-экономического уровня развития районов области дает большие возможности в анализе.

Очевидно, что решение проблемы социально-экономического развития региона – одно из неперенных и очень важных условий формирования паспорта профессиональных компетенций для будущего развития территории. Также следует учитывать и то, что экономическая эффективность развития социальной сферы проявляется через некоторое время после проведенных мероприятий по повышению уровня трудового потенциала работников. Вследствие этого оценка экономической эффективности возможна лишь при углубленном изучении трудового потенциала работников в сфере социологии, психологии и других наук, которые изучают работоспособность и возможности человека.

Вместе с тем для динамичного развития производства Курской области, которое в большей мере сосредоточено на пищевой промышленности, целесообразно создание условий для успешного продвижения формируемых профессиональных компетенций в данной отрасли экономики. Именно развитие профессиональных компетенций работников организаций дает возможность для более точного моделирования трудовых и производственных процессов, включая технологические.

Литература

1. *Меньшикова М.А., Паронян А.С., Беседина В.Н., Шевелев В.В.* Инвестиционные вложения в социальную сферу сельского хозяйства: источники формирования, использования. – Курск: Изд-во Курск. гос. с-х акад. им. проф. И.И. Иванова, 1999. – 143 с.
2. *Иванов О.В.* Статистика: Учеб. курс для социологов и менеджеров. Ч. 2. Доверительные интервалы. Проверка гипотез. Методы и их применение. – М., 2005. – 220 с.
3. *Бородич С.А.* Эконометрика: Учеб. пособие. – 2-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2004. – 416 с.

УДК 351/354:338.242.4(470+571)

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

В.Ю. Циклаури, Т.А. Старкова

Юго-Западный государственный университет, Курск

Практика свидетельствует, что рыночные отношения не могут эффективно развиваться без участия государства, призванного регулировать процесс хозяйствования, чтобы смягчить социальные противоречия и воздействовать на экономику с опережающим развитием приоритетных областей. Вместе с тем, границы государственного вмешательства в экономические процессы на макро- и микроуровне представляют собой предмет неослабевающей дискуссии экономистов. Вследствие этого возникает необходимость рассмотрения проблем определения сущности и необходимости государственного антикризисного управления в России.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, государственное антикризисное регулирование.

Modern practice shows that market relations can't develop effectively without state participation aimed to regulate economical process in order to soften social conflicts and to influence economy with leading development of the foreground fields. At the same time the limits of the governmental interference in the macro- and micro-economical processes are the subject of the debates between economists. Therefore, it is important to describe problems of determining the sense and the necessity of the authorities' crises-proof management in Russia.

Key words: crises, crises-proof management, governmental crises-proof regulation.

Практически все стороны и механизмы современного рынка определяются конгломератами и картелями, которые во многих случаях прямо или косвенно поддерживаются государством, более того, эта государственная поддержка приобретает зримый характер, когда доля участия государства в той или иной компании составляет более пятидесяти процентов уставного капитала [1].

В постоянно изменяющейся, динамичной среде, в которой функционирует большинство современных организаций, вероятность возникновения кризисов различной природы очень высока. Особенно актуальны вопросы управления в кризисной ситуации для стран с развивающейся рыночной экономикой, к которым принадлежит и Россия, где политико-экономическая нестабильность усиливает угрозу кризиса для любого предприятия. Однако даже в случае стабилизации экономики не следует ожидать, что кризисные ситуации перестанут возникать. Сказанное позволяет сделать вывод о необходимости постоянно осуществлять мероприятия по антикризисному управлению.

Поскольку кризис – это своеобразный сигнал, толчок для координации усилий и последующего развития, не нужно бояться кризиса, нужно быть к нему готовым. Именно поэтому, на наш взгляд, основная цель антикризисного управления – это не только предотвратить и не допустить кризисной ситуации, но и успешно справиться с ней с минимальными затратами и максимальным экономическим и социальным эффектом.

В процессе учета и анализа банкротств важно определить вид экономического кризиса и его особенности. Идентификация кризиса позволит более четко высветить те параметры, по которым можно будет разрабатывать планы финансового оздоровления, способные реализовываться и выводить предприятие из кризиса.

Проблема антикризисного управления стоит в настоящее время особенно остро, так как кризис в России приобрел общесистемный характер, который проявляется в технологической отсталости многих производств, обесценивании основного капитала, спаде производства, кризисе неплатежей, разрастании теневого сектора экономики, слабом внимании к инновационному сектору [2].

Антикризисное управление со стороны региональных органов власти необходимо для создания благоприятного инвестиционного климата, повышения международного рейтинга региона. Следует учитывать также, что массовые банкротства сопровождаются негативными процессами: переделом собственности, коррупцией чиновников, криминалом, ростом безработицы, социальной напряженности в обществе. Роль региональных органов власти в антикризисном управлении должна заключаться в проведении мер при появлении первых признаков кризиса на предприятиях. Необходима государственная поддержка реструктуризации предприятий в сложных условиях, предупреждение случаев преднамеренного и фиктивного банкротства.

Для улучшения финансового состояния предприятий отдельных отраслей эффективны такие меры, как организация государственных закупок, проведение государственных интервенций на рынке сельскохозяйственной продукции, бюджетное субсидирование и кредитование инвестиций.

С точки зрения финансового подхода, сущность антикризисного управления заключается в маневре денежными потоками для заполнения разрыва между их расходом и поступлением. Антикризисное управление допускает любые потери (в том числе и будущие), ценой которых можно добиться восстановления платежеспособности предприятия сегодня. Финансовая стабилизация на предприятии в условиях кризисной ситуации осуществляется последовательно в три этапа [4]:

1. Устранение неплатежеспособности: продажа краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности, запасов готовой продукции, избыточных производственных запасов, деинвестирование, продажа нерентабельных производств и объектов непроектной сферы.

2. Восстановление финансовой устойчивости: остановка нерентабельных производств, выведение из состава предприятия затратных объектов, совершенствование организации труда и оптимизация численности занятых на предприятии, уменьшение текущей финансовой потребности, выкуп долговых обязательств с дисконтом, конвертация долгов в уставный капитал, форвардные контракты на поставку продукции предприятия.

3. Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде: повышение конкурентных преимуществ продукции, увеличение денежного компонента в расчётах, увеличение оборачиваемости активов.

В ходе продолжающегося реформирования общества органы государственной власти Российской Федерации постоянно совершенствуют рыночную экономическую политику. В настоящее время в этой области пройдены важные этапы и получены позитивные результаты: проведена либерализация экономики, осуществлена приватизация объектов государственной собственности, снижена инфляция, стабилизировался обменный курс рубля, снижаются процентные ставки за пользование кредитными ресурсами, в основном определена законодательная база.

Создание макроэкономических условий для экономического роста еще не до конца переломило негативные тенденции и лишь обозначило реальные предпосылки для преодоления промышленного кризиса [3].

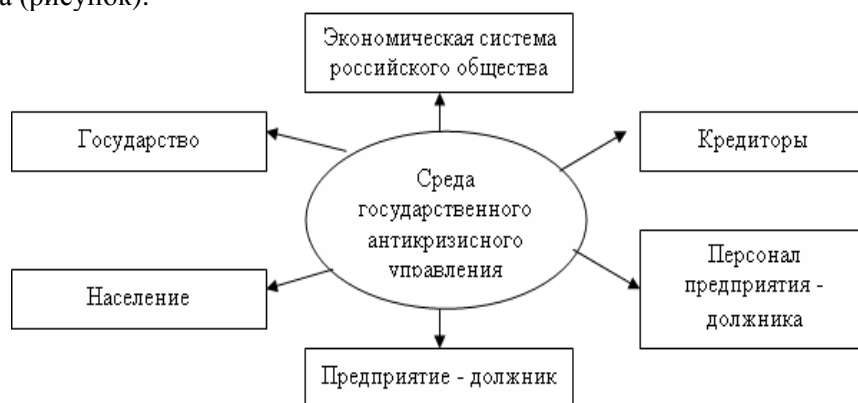
В широком смысле государственное регулирование экономики, как правило, ограничено двумя видами – финансовым, в основе которого лежат кейнсианские теории, и кредитно-денежным (монетаристским). При формировании рыночной модели хозяйствования должна быть создана двухуровневая система управления экономикой – на уровне государства, основанная на подчинении, и на уровне предприятий, базирующаяся на горизонтальных взаимоотношениях.

Антикризисное регулирование, по нашему мнению, – это политика правительства, направленная на защиту предприятий от кризисных ситуаций и на предотвращение их банкротства. Государственным органом, проводящим политику антикризисного регулирования, является Федеральная служба по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению (ФСДН).

ФСДН выполняет следующие функции:

- анализирует экономическое и финансовое состояние предприятий, имеющих признаки несостоятельности, подготавливает рекомендации по их устранению;
- проводит работу по формированию принципов, критериев оценки неплатежеспособности предприятий, ведет учет неплатежеспособных предприятий;
- выступает уполномоченным представителем собственника государственного предприятия в тех случаях, когда процедурами, применяемыми к предприятию-должнику, предусматривается участие собственника предприятия.

Но тем не менее в современных условиях банкротство предприятий несет в себе созидательную силу. Антикризисный менеджмент выполняет роль оберега предприятия в момент совершения скачка его жизнедеятельности на новый уровень. В ходе реализации этой цели определяется выгода от антикризисного регулирования и управления предприятиями для всех участников этого процесса (рисунок).



Влияние факторов в среде государственного антикризисного управления

Для экономической системы российского общества: формирование новой отраслевой структуры экономики, приспособленной к рынку; переориентация экономических отношений, стимулирующих формирование рынка; разгосударствление и приватизация имущества предприятий; создание стимула для развития предпринимательской деятельности, что способствует совершенствованию материально-технической базы предприятий, повышению культуры производства; высвобождение в результате ликвидации предприятия трудовых, производственных и финансовых ресурсов, которые становятся основой для развития новых предприятий; сохранение и расширение позиций на рынке наиболее сильными и адаптивными к изменениям внешней среды предприятиями, что ведет к повышению эффективности экономики в целом; формирование новой культуры делового общения.

Для государства: погашение задолженности по бюджетам всех уровней с учетом пеней и штрафов; возвращение предприятия в качестве субъекта налогообложения после восстановления его финансового благополучия; повышение экспортного потенциала страны; лучшее использование местных сырьевых ресурсов; формирование информационных баз данных о состоянии каждого предприятия, которые можно использовать в иных системах регулирования и управления, а также при проведении научных исследований; совершенствование законодательной и нормативно-методической основы в свете рыночных отношений.

Для населения: расширение потребительского рынка, производство нужных людям товаров; повышение культуры обслуживания потребителей, стимулирование их лояльности к выпускаемой продукции; формирование новых ценностей и идеалов; влияние развития системы банкротства на создание рабочих мест для специалистов в этой области; создание условий для повышения уровня профессионализма специалистов высокой квалификации, в которых нуждается антикризисный менеджмент, а это значит, что с опытом вырабатывается умение эффективно управлять деятельностью предприятий; развитие благотворительной деятельности.

Для кредиторов: получение шанса спасти свои деньги; снижение риска от невозвращения долга.

Для персонала предприятия-должника: создание новых рабочих мест или получение полезной и ценной работы; повышение культуры труда, улучшение его условий; усиление ответственности работников и повышение их деловой активности; защита работников от невыплаты им заработной платы и увольнений в результате реорганизации предприятия.

Для предприятия-должника: влияние жесткой конкуренции на развитие производства, деловую предприимчивость; создание уникальных возможностей, чтобы избавиться от кадрового «балласта», собрать и сплотить команду проверенных в деле профессионалов, которые могут помочь предприятию выстоять, а в дальнейшем захватить новые позиции на рынке; повышение эффективности использования всех его ресурсов; защита от неблагоприятных последствий конкуренции; предоставление возможности освободиться от бремени долгов; формирование банка профилактических и оздоровительных мероприятий, применяемых к несостоятельным либо потенциально несостоятельным предприятиям; возможность реорганизации производства, его обновления, получения квалифицированных консультаций арбитражного управляющего; предоставление шанса взять «новый старт», возобновив свою деятельность, а в результате вновь обрести финансовую стабильность; стимулирование инвестирования, не поощряя его непосредственно, но смягчая последствия неудач в ходе ведения бизнеса.

Для антикризисного регулирования необходима база надежных данных, создание специфической методики исследований, привлечение высококвалифицированных специалистов, проведение исследований, а также разработка, принятие и осуществление мер, стабилизирующих состояние экономики. В этом направлении государственные органы осуществляют следующие виды регулирования: правовое (создание правовой основы антикризисного регулирования, проведение экспертизы на предмет выявления случаев фиктивного и преднамеренного банкротства); методическое (методическое обеспечение проведения мониторинга состояния предприятий, профилактики их банкротства, судебных процедур, а также санации в случае возникновения факта несостоятельности); информационное (учет и анализ платежеспособности крупных, а также экономически и социально значимых предприятий); экономическое и административное (применение эффективных мер и методов воздействия на экономику с целью ее стабилизации); организационное (создание условий для цивилизованного разрешения всех споров по поводу несостоятельности должника); социальное (социальная защита работников предприятия-банкрота, выражающаяся в создании рабочих мест для них, их переподготовке, выплате пособий); кадровое (поиск и подготовка специалистов по антикризисному управлению предприятиями, повышение уровня их квалификации); экологическое (защита окружающей природной среды от загрязнения в результате деятельности предприятия).

Таким образом, государственное антикризисное регулирование предполагает проведение экономической политики по различным направлениям с применением различных методов и инструментов. При этом оно охватывает различные сферы экономики, объединяя в себе различные службы и организации: федеральные службы и коллегии, некоммерческие организации, арбитражные суды, властные структуры и ведомства, налоговые службы внебюджетные фонды и другие.

Литература

1. Гончаров М.И. Консалтинг в антикризисном управлении: Теория и практика / М.И. Гончаров, Г.А. Лемзяков. – М.: Экономика, 2006. – 244 с.
2. Сурин Е.Е. Антикризисное управление / Е.Е. Сурин // [Электронный ресурс]. – [Режим доступа]: <http://www.center-yf.ru/data/economy/Antikrizisnoe-upravlenie.php>
3. Тюкавкин Н.М. Особенности антикризисного управления в России на современном этапе / Н.М. Тюкавкин // [Электронный ресурс]. – [Режим доступа]: <http://economprom.ru/osobennosti-antikrizisnogo-upravleniya-v-rossii-na-sovremennom-etape/>
4. Тюкавкин Н.М. Некоторые аспекты государственного регулирования региональной экономики. / Н.М. Тюкавкин // [Электронный ресурс]. – [Режим доступа]: <http://economprom.ru/nekotoryie-aspektyi-gosudarstvennogo-regulirovaniya-regionalnoy-ekonomiki/>

УДК 331.5(477)

АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ НА РЫНКЕ ТРУДА В УКРАИНЕ

В.В. Шаповалов

Харьковский национальный экономический университет, Харьков

Рассмотрены ключевые проблемы по согласованию спроса на рабочую силу и его предложения, оценка существенности структурных различий в относительном выражении, динамика коэффициентов роста индексов Салаи и Гатева по незанятому населению и по потребности в рабочей силе в Украине.

Ключевые слова: рабочая сила, рынок труда, незанятое население, спрос на рынке труда, предложение на рынке труда.

The key problems of the labor and its supply demand coordination, assessment of materiality structural differences in relative terms, the dynamics of growth factors and indexes Salai and Hateva to the unemployed population and to the labor need in Ukraine.

Key words: man labour, labour market, the unemployed population, demand on labour market, supply on labour market.

Несо согласованность спроса и предложения приводит к безработице или дефициту рабочей силы. Эти явления сосуществуют на современном украинском рынке труда. В настоящее время в экономике Украины сложилась ситуация, когда под влиянием, прежде всего, демографических тенденций сокращается предложение отечественной рабочей силы. Для отдельных секторов экономики и ее регионов (в том числе и для столичного рынка труда) дефицит рабочей силы будет особенно острым, поскольку наряду с количественным проявится качественный, структурный его характеры. Смягчению остроты проблемы дефицита трудовых ресурсов будут способствовать: решения структурных проблем занятости и рынка труда, повышение экономической активности населения, роста производительности труда, внутренняя и внешняя (иммиграция) миграция [4]. При этом необходимо учитывать, что безработица, заметно растет в стране, вызывается различными причинами. Характеристика современного состояния сферы занятости и рынка труда Украины и основных факторов, определяющих конъюнктуру спроса и предложения на рынке труда, может быть представлена через призму существующих в исследуемой сфере проблем. На современном этапе в области занятости и рынка труда в Украине можно выделить ряд ключевых проблем согласования спроса на рабочую силу и ее предложения. Со стороны спроса на рабочую силу [1]:

- неоднородность спроса на рабочую силу по секторам экономики (видам экономической деятельности, видам занятий, профессиям);
- значительная дифференциация в уровне оплаты труда по секторам экономики;
- невысокий уровень производительности труда в ряде секторов экономики города, который определяется соответствующей капиталовооруженность и организацией труда.

Темпы создания новых современных рабочих мест с учетом продолжающегося старения производственных мощностей, которые не отвечают потребностям инновационной экономики:

- использование рабочей силы связано с диспропорциями в структуре занятости, сохранением спроса на ручной труд, потерями рабочего времени. Значительный рост численности занятого населения в отраслях сектора услуг, не подкрепленный адекватным ростом производительности труда в экономике и ее реальном секторе;
- существование рабочих мест с вредными и опасными условиями труда.

Со стороны предложения рабочей силы:

- уменьшение численности постоянного населения в трудоспособном возрасте, его старение;
- ухудшение качественных характеристик рабочей силы: падение качества подготовки специалистов и негативные изменения в профессионально-квалификационной структуре кадров;

- изменение социально-демографических характеристик рабочей силы; ухудшение здоровья населения (особенно детей и молодежи), сокращение способности к длительному и интенсивному труду;
- неоднородность предложения рабочей силы по секторам вследствие различной привлекательности для работников рабочих мест в них по причине сложившихся у людей за последние 20 лет искаженных, с точки зрения современных целей развития экономики и страны представлений о приоритетных, с точки зрения перспектив карьеры рабочих мест;
- неудовлетворительное решение проблем внутренней (в том числе трудовой) миграции собственного населения Украины обостряет задачу выбора направлений и интенсивности внешних миграционных потоков, особенно в таких условиях: с одной стороны, концентрации предложения рабочей силы по территориям, отраслей, видов деятельности, а с другой – высокая территориальная и отраслевая неоднородность спроса на рабочую силу;
- сокращение в предыдущий период численности занятого населения в ряде приоритетных с точки зрения развития инновационной экономики отраслей, прежде всего реального сектора экономики, не подкрепленное соответствующим ростом производительности труда. Среди таких отраслей: машиностроение и металлообработка, строительство (причем увеличение численности занятых в отрасли происходит за счет притока малоквалифицированного), наука, образование. Соответственно, с точки зрения наращивания кадрового потенциала этих отраслей имеет место эффект «низкой базы» и проблема передачи профессионального опыта;
- изменение в обществе ценностных ориентиров и смещение предпочтений относительно престижности отдельных мест проживания, отраслей и профессий обостряют проблемы привлечения квалифицированных кадров в эти отрасли, преемственности поколений на их предприятиях, в том числе в оборонно-промышленном комплексе;
- недостаточно высокий (относительно поставленных стратегических задач, а не средне украинского уровня) уровень качества подготовки специалистов, обусловлен старением технологий обучения, оборудования, старением и оттоком преподавательских кадров;
- нескоординированность функционирования системы образования с динамикой спроса экономики на рабочую силу определенных профессий и квалификаций, что приводит к усилению диспропорций на рынке труда, обостряет проблему нехватки квалифицированных работников определенных профессий (в частности, квалифицированных рабочих кадров, техников и персонала среднего звена, инженеров).

Для оценки существенности структурных различий в относительном выражении в международной аналитической практике широко применяются интегральные индексы А. Салаи и К. Гатева, учитывающие численность совокупности и количество отклоненных групп в общем объеме исследуемого признака. С помощью данных показателей дается оценка динамики изменения структуры. В разработке системы интегральных показателей большая роль принадлежит работам таких ученых-статистиков как: К. Гатев, Л.С. Казинци, В.М. Рябцев, А. Салаи и др. К наиболее распространенным показателям, которые оценивают структурные сдвиги, относятся [2]:

Интегральный коэффициент К. Гатева:

$$K_z = \sqrt{\frac{\sum (d - d_0)^2}{\sum d_1^2 + d_0^2}}. \quad (1)$$

Индекс структурных сдвигов А. Салаи:

$$K_c = \sqrt{\frac{\sum \left(\frac{d_1 - d_0}{d_1 + d_0} \right)^2}{n}}. \quad (2)$$

Индекс Салаи и интегральный коэффициент структурных различий (Гатева) варьируются в пределах 0 и 1. Чем ближе к 0, тем меньше различия между признаками, чем ближе к 1, тем острее различия между признаками в структуре. Расчет индексов Салаи и Гатева по потребности в рабочей силе в Украине представлены в табл. 1 [3].

Таблица 1

Индекс Салаи и Гатева в Украине по необходимости рабочей силы

Индекс	Год									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Салаи	0,068	0,029	0,072	0,050	0,066	0,068	0,096	0,101	0,052	0,051
Гатева	0,48	0,46	1,00	0,44	0,43	0,42	0,42	0,39	0,37	0,38

По данным табл. 1 можно сделать вывод, что в целом значения обоих индексов колеблются в пределах от 0,02 до 0,7, то есть близки к нулю, что свидетельствует о незначительных изменениях в данной структуре, кроме показателей индекса Гатева в 2004 году и индекса Салаи в 2008–2009 гг., что свидетельствует о значительном изменении в структуре в данном году.

Для отображения интенсивности изменения рассчитанных показателей проводим их динамический анализ с помощью коэффициента роста. Результаты расчетов представлены на рис. 1.

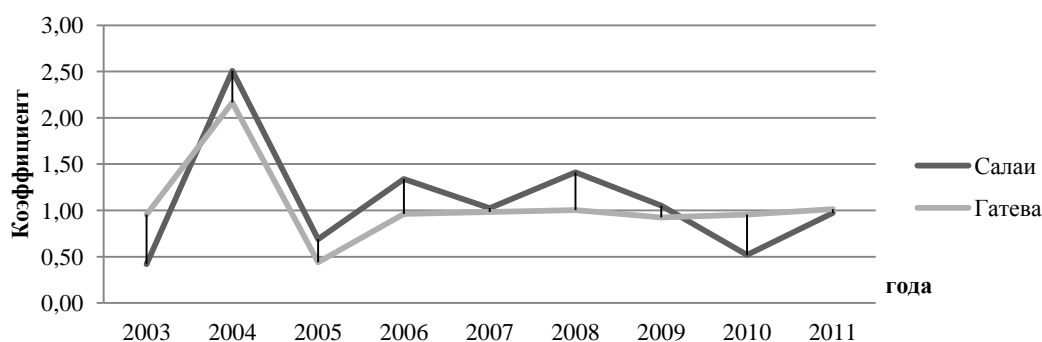


Рис. 1. Динамика коэффициента роста индексов Салаи и Гатева по потребности рабочей силы в Украине

По результатам, представленным на рис. 1, можно сделать вывод, что в 2004 г. наблюдалось увеличение индекса Салаи и Гатева, но в последующие годы индекс Гатева был менее устойчив, чем индекс Салаи, потому что последний более чувствителен к изменениям, происходящим в структуре. Индекс Гатева тоже прореагировал на кризисные явления, которые появились на рынке труда, но в меньшей степени. Такая ситуация позволяет сделать вывод, что при исследовании структурных изменений на рынке труда более целесообразно использовать именно индекс Салаи, который более чувствителен к изменениям. Расчет индексов Салаи и Гатева по незанятому населению в Украине представлены в табл. 2 [3].

Таблица 2

Индекс Салаи и Гатева в Украине незанятому населению

Индекс	Год									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Салаи	0,061	0,039	0,047	0,028	0,031	0,022	0,058	0,093	0,038	0,025
Гатева	0,388	0,388	0,399	0,404	0,404	0,396	0,401	0,405	0,367	0,365

По данным табл. 2 можно сделать вывод, что в целом значения обоих индексов колеблются в пределах от 0,02 до 0,6, то есть близки к нулю, что свидетельствует о незначительных изменениях в данной структуре, кроме показателя индекса Гатева в 2004 г., что свидетельствует о значительном изменении в структуре в данном году.

Для отображения интенсивности изменения рассчитанных показателей проводим их динамический анализ с помощью коэффициента роста. Результаты расчетов представлены на рис. 2.

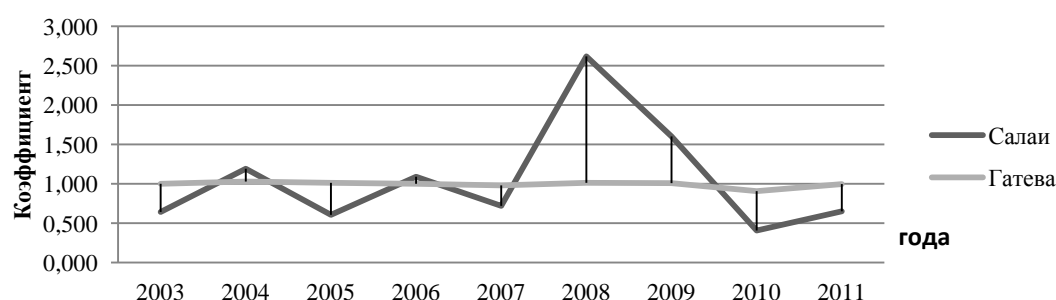


Рис. 2. Динамика коэффициента роста индексов Салаи и Гатева по незанятому населению в Украине

По результатам, представленным на рис. 2, можно сделать вывод, что в 2009 г. наблюдается увеличение индекса Салаи, так как он более чувствителен к изменениям, происходящим в структуре. Индекс Гатева почти никак не прореагировал на кризисные явления, которые появились на рынке труда. Такая ситуация позволяет сделать вывод, что при исследовании структурных изменений на рынке труда более целесообразно использовать именно индекс Салаи, который является более чувствительным к изменениям.

Тенденции экономического роста имеют региональную специфику, темпы изменения численности занятого и безработного населения по регионам сильно дифференцированы. Следовательно, с течением времени происходят колебания региональных долей в общеукраинской численности занятого и безработного населения. Результаты этих колебаний можно трактовать как рост или падение относительной конкурентоспособности региона. Соответственно, когда прослеживается долгосрочная тенденция повышения удельного веса определенного региона в общей численности занятого населения, то можно говорить об относительном росте конкурентоспособности, количественным выражением которой является в данном случае превышение темпов роста численности занятого населения в регионе над средним по Украине темпом роста этого показателя (если только это не связано с падением производительности труда). При всей условности данного критерия, в современных условиях нехватки рабочей силы, особенно квалифицированной, он применим. Аналогичное справедливо и в отношении числа вакантных рабочих мест.

Литература

1. *Коровкин А.Г.* Динамика занятости и рынка труда: вопросы макроэкономического анализа и прогнозирования. – М.: МАКС Пресс, 2001.
2. Региональная статистика / Под ред. проф. В.М. Рябцева, Засл. экономиста РФ Г.И. Чудилина. – М., 2001.
3. Электронный ресурс государственного комитета статистики Украины www.ukrstat.gov.ua
4. Электронный ресурс национальной библиотеки Украины имени В.И. Вернадского <http://www.nbuv.gov.ua>

Секция 4. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БИЗНЕСА

УДК 330.101.043

ИНДЕКС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

А.Е. Боброва

Харьковский национальный экономический университет, Харьков

В данной статье рассмотрен индекс человеческого развития по методике ООН, который рекомендует учитывать три показателя: ВВП на душу населения, среднюю продолжительность жизни, уровень образования населения.

Ключевые слова: индекс человеческого развития, уровень жизни населения, индекс образования, ожидаемая продолжительность жизни.

This article is devoted to the Human Development Index based on the UN method, which includes three activities: GDP per capita, life expectancy, standard of education

Key words: Human Development Index, standard of life, education index, life expectancy.

Человеческое развитие – это нечто абстрактное. Для его измерения (например, для определения динамики, уровня, направленности) необходимы определенные показатели, которые могут количественно охарактеризовать различные аспекты развития. Гораздо проще измерить доходы страны, чем уровень развития человека. Поэтому международным сообществом было принято решение использовать Индекс человеческого развития. Он дает интегральную оценку трем важнейшим аспектам уровня развития. ИЧР широко используется во многих государствах для мониторинга прогресса. Индекс публикуется ООН в ежегодном отчете о развитии человеческого потенциала с 1990 г. [1; 4].

На конференции Рио+20, а именно в докладе о человеческом развитии предлагалось следующее определение устойчивого человеческого развития: «Устойчивое человеческое развитие представляет собой такое развитие, которое приводит не только к экономическому росту, но и к справедливому распределению его результатов, которое восстанавливает окружающую среду, а не уничтожает ее, которое повышает ответственность людей, а не превращает их в бездушных исполнителей. Такое развитие уделяет первостепенное внимание бедным, повышая их возможности и обеспечивая им участие в принятии решений, которые влияют на их жизнь.

Существуют попытки разработать обобщающий показатель уровня жизни населения – индекс человеческого развития (ИЧР). Среди различных возможностей выбора определяющими считаются долгую и здоровую жизнь, получения образования, доступ к средствам, обеспечивающих достойный жизненный уровень. Эти три возможности являются ведущими для человеческого развития, все остальные подчиняются им, являются второстепенными по отношению к ним.

Для определения ИЧР по методике ООН рекомендуется учитывать три показателя: ВВП на душу населения, среднюю продолжительность жизни, уровень образования населения старше 25 лет. Эти показатели по стране сопоставляются с максимальными в мире аналогичными показателями.

Индекс человеческого развития рассчитывается как среднеарифметическая из стандартизованных показателей, входящих в его состав:

$$I_{\text{чр}} = \frac{I_{\text{ВВПна1чел.}} + I_{\text{Обр}} + I_{\text{ДЖ}}}{3}. \quad (1)$$

При этом стандартизованные показатели, приведенные в числителе, вычисляются по формуле (2):

$$I = \frac{X_{\text{ф}} - X_{\text{min}}}{X_{\text{max}} - X_{\text{min}}}, \quad (2)$$

где $X_{\text{ф}}$ – фактическое значение показателя; X_{min} , X_{max} – соответственно минимальное и максимальное значение этого коэффициента, которое принято за эталон в международной практике.

Составляющие индекса человеческого развития определяются по формулам (3–8):

1. Индекс ожидаемой продолжительности жизни:

$$(LEI) = \frac{LE - 20}{83.2 - 20}. \quad (3)$$

2. Индекс образования:

$$(EI) = \frac{\sqrt{MYSI * EYSI}}{0.951 - 0} - 0. \quad (4)$$

Индекс средней продолжительности обучения:

$$(MYSI) = \frac{MYS - 0}{13.2}. \quad (5)$$

Индекс ожидаемой продолжительности обучения:

$$(EYSI) = \frac{EYS - 0}{20.6 - 0} \quad (6)$$

3. Индекс дохода:

$$(II) = \frac{\ln(GN\text{ Ipc}) - \ln(163)}{\ln(10821) - \ln(163)}. \quad (7)$$

ИЧР является средним геометрическим этих трёх индексов:

$$HDI = \sqrt[3]{LEI * EI * II}, \quad (8)$$

где LE – ожидаемая продолжительность жизни; MYS – средняя продолжительность обучения населения в годах; EYS – ожидаемая продолжительность обучения населения.

При расчете индекса человеческого развития определяется также гендерный показатель, который учитывает социально-экономическое неравенство в положении мужчин и женщин в стране. Это так называемые гендерные различия. Если такое неравенство имеет место, то расчеты указанных выше индексов осуществляются отдельно для мужчин и женщин, что приводит к снижению индекса тендерного развития (игр) по сравнению с индексом человеческого развития (игр < ИЛР). Если же отмечается гендерное равенство, то эти индексы почти одинаковы.

С 2001 г. кроме индекса человеческого развития рассчитывается также индекс человеческого развития, скорректированный с учетом неравенства доходов. На рисунке приведена структура вычисления данных индексов.

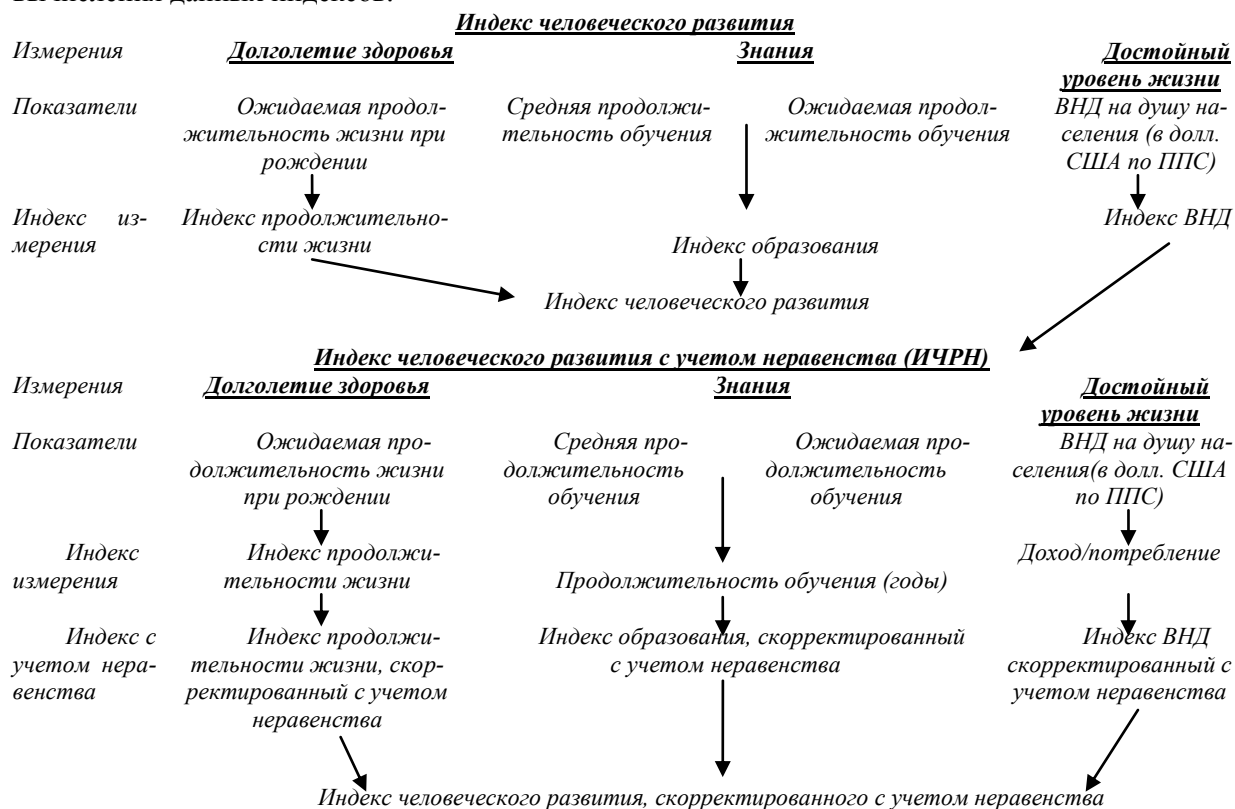


Рис. 1. Индекс человеческого развития и ИЧРН [7]

Значение ИЧР для Украины за 2011 год составлял 0,737, а в 2012 г. равняется 0,740 – этот показатель попадает в высокую категорию человеческого развития, однако он ниже среднего по странам Европы и Центральной Азии (0,771). Всего в рейтинге по ИЧР 186 стран. Россия на 55 месте. Украина на 78 месте. В Украине масса образованных людей. Следовательно, за счет индекса образования Украина попадает в высокую категорию по ИЧР. ИЧР Украины с 1990 по 2012 гг. вырос с 0,714 до 0,740 – на 4%, или в среднем приблизительно на 0,2% в год. Такой же рейтинг, как Украина, имеет Македония. Среди стран, близких к Украине по уровню индексу образования, то это Польша и Латвия [1; 6].

Индекс образования отражает уровень грамотности взрослого населения (две трети значения) и комбинированный показатель совокупной доли учащихся (одна треть значения). Уровень грамотности позволяет узнать, сколько процентов населения овладело чтением и письмом, в то время как совокупная доля учащихся указывает процент учащихся, начиная с детских садов и заканчивая послевузовским образованием. То есть можно сказать, что индекс образования за 2012 г. в Украине составил 0,818 и является выше среднего 0,741 для стран в группе высокого человеческого развития и выше среднего уровня 0,751 для стран Европы и Центральной Азии. Среди стран, близких к Украине по уровню ИЧР есть Польша и Латвия. ИЧР является средним измерителем основных достижений человеческого развития в стране, а, следовательно, как и любое другое среднее, в определенной степени элиминирует неравенство распределения человеческого развития среди населения в пределах отдельных стран [4].

Составители рейтинга отметили, что ожидаемая продолжительность жизни в Украине – 68,5 лет, в среднем в нашей стране надо потратить 11,3 лет на обучение, уровень жизни оценен в 6,175 тыс. долл. на человека, уровень грамотности взрослого населения составляет 99,7%. Значение ИЧР Украины за 2012 г. составляет 0,740 [3].

В Украине проводится работа по формированию адаптированного индекса человеческого развития к условиям развития национальной экономике. Так, специалисты Совета по изучению продуктивных сил НАН Украины и Государственного комитета статистики предложили национальную методику определения ИЧР. По этой методике ИЧР охватывает девять показателей, которые характеризуют:

1) демографическую ситуацию в стране и в регионах: количество населения; городское, сельское население; естественный ежегодный прирост (сокращение) населения; ожидаемую продолжительность жизни при рождении; индекс ожидаемой продолжительности жизни; демографическое нагроулки населения трудоспособного возраста (%) – это отношение количества населения в возрасте 0–15 лет и пенсионного возраста до населения в трудоспособном возрасте; прочее;

2) состояние рынка труда: уровень занятости и безработицы; женскую рабочую силу; долю безработных женщин; среднюю заработную плату женщин в процентах к зарплате мужчин (в госсекторе); прочее;

3) уровень жизни населения: ВВП на душу населения; индекс потребительских цен; децильный коэффициент дифференциации доходов; количество купленных радиоприемников, телевизоров на 1000 жителей; количество телефонов на 100 квартир; прочее;

4) жилищные условия: общую площадь жилого фонда; жилую площадь на душу населения; уровень и динамика оплаты жилищно-коммунальных услуг; прочее;

5) здравоохранение и уровень здоровья населения: государственные расходы на здравоохранение в процентах к ВВП; количество населения в расчете на одного врача; материнскую смертность на 1000 живорожденных; потребления алкогольных и табачных изделий на душу населения; прочее;

6) уровень образования: государственные расходы на образование в процентах к ВВП; уровень грамотности взрослого населения; индекс достигнутого уровня образования – среднего, неполного высшего, высшего; совокупную долю учащихся – долю лиц, которые обучаются в учреждениях образования среди населения соответствующей возрастной группы; прием в высшую школу (в т. ч. на стационар) – доля лиц, которые вступили в высшие учебные заведения всех уровней аккредитации (I–IV) среди населения в возрасте 15–18 лет; прочее;

7) социальная среда: ежегодное посещение учреждений культуры и искусства на одного жителя; разовый тираж газет на 100 жителей; издание книг (единиц на 100 тыс. населения); криминальная ситуация: количество лиц, погибших в результате преступлений; доля подростков среди преступников; преступность, связанная с наркотическими средствами (на 100 тыс. населе-

ния); самоубийства на 100 тыс. населения; прочее; финансирование основных отраслей, обеспечивающих человеческое развитие; экологическую ситуацию: выбросы вредных веществ в окружающую среду [6].

В заключение хотелось бы отметить, что ИЧР является одним из существенно важных индикаторов в мире, он является объективной оценкой характеристики страны. ИЧР дает интегральную оценку трем важнейшим аспектам уровня развития, а также широко используется во многих государствах для мониторинга прогресса в развитии. Однако, с другой стороны, ИЧР является средним измерителем основных достижений человеческого развития в стране, а, следовательно, как и любое другое среднее, в определенной степени маскирует неравенство распределения человеческого развития среди населения в пределах отдельных стран.

Литература

1. http://zn.ua/UKRAINE/po-indeksu-chelovecheskogo-razvitiya-ukraina-otstala-ot-rossii-i-belarusi-118621_.html
2. <http://ru.wikipedia.org/>
3. <http://gtmarket.ru/news/state/2011/11/03/3705>
4. <http://hdr.undp.org/en/data/map/>
5. <http://econominfo.ru/view-article.php?id=132>
6. <http://demoscope.ru/weekly/2011/0459/analit06.php>
7. <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/>

УДК 658

ВИДЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А.С. Гимранова

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье изложены основные виды бизнес-плана по повышению эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: бизнес-план, проект, грант.

The main types of business plan to improve the efficiency of the company activity were described in the article.

Key words: business plan, project, grant.

Планирование является мощным фактором организационного развития предприятия. Оно создает основу для четкой и слаженной работы всех структурных подразделений, позволяет выработать комплекс средств и методов, обеспечивающих разработку и внедрение в практику управления рыночных методов хозяйствования.

В общем виде планирование можно определить как процесс принятия решений, который предшествует будущему действию. Результатом планирования является принятие органом управления решения о том, что должно быть сделано, где и каким образом. В процессе планирования рассматриваются и оцениваются альтернативные варианты будущего действия, и для осуществления выбирается наилучший вариант.

Сущность планирования в рыночной экономике состоит в том, чтобы наилучшим образом обосновать такие виды, объемы, сроки и другие показатели производства и продажи товаров, выполнение работ и оказания услуг, которые при умелом использовании имеющихся ресурсов могут принести предприятию наибольший доход.

Современная экономическая ситуация диктует предприятиям новый подход к внутрифирменному планированию. Планирование необходимо любой организации, которая намеревается

предпринимать какое-то действие в будущем. Предприятия вынуждены искать такие формы и модели планирования, которые обеспечивали бы максимальную эффективность принимаемых решений. Оптимальным вариантом достижений таких решений является бизнес-план.

Бизнес-план описывает процесс функционирования фирмы, показывает, каким образом её руководители собираются достичь свои цели и задачи, в первую очередь повышения прибыльности работы. Хорошо разработанный бизнес-план помогает фирме расти, завоевывать новые позиции на рынке, где она функционирует, составлять перспективные планы своего развития, концепции производства новых товаров и услуг и выбирать рациональные способы их реализации.

Бизнес-план является постоянным документом – он систематически обновляется, в него вносятся изменения, связанные как с переменами, происходящими внутри фирмы, так и изменениями на рынке, где действует фирма, так и в экономике в целом.

Овладение искусства составления бизнес-планов сегодня становится актуальным по нескольким причинам:

– в экономику идет новое поколение предпринимателей, многие из них никогда не руководили какой-либо коммерческой структурой, и поэтому очень плохо представляют весь круг ожидающих их проблем, особенно в рыночной экономике;

– хозяйственные проблемы меняются и ставят опытных руководителей перед необходимостью по-новому рассматривать свои будущие мероприятия, и готовиться к непривычному делу – борьбе с конкурентами, в которой не бывает мелочей;

– для получения инвестиций и подъема экономики необходимо уметь обосновывать свои заявки и доказывать инвесторам жизнеспособность и реальность своих планов [6].

Назначение бизнес-плана состоит в том, чтобы помочь руководству предприятия решить основные задачи. Он позволяет изучить емкость и перспективы развития будущего рынка сбыта; оценить те затраты, которые будут необходимы для изготовления и сбыта нужной этому рынку продукции, и соизмерить их с теми ценами, по которым можно будет продавать свои товары, чтобы определить потенциальную прибыльность задуманного дела; обнаружить возможные препятствия в реализации продукта или услуг; определить контрольные показатели, по которым можно будет регулярно определять подъем и спад производства.

Бизнес-план – специальный инструмент менеджмента, используемый в современной рыночной экономике независимо от масштабов, сферы деятельности и формы предпринимательства. Успех в обычной рыночной торговле, выход фирмы с новым продуктом на рынок без полного и ясного представления о перспективах предпринимаемого дела невозможны без разработки надежных предварительных ориентиров и реального плана действий.

В последнее время деятельность большинства российских компаний адекватно реагирует на изменения внешней среды. Все более характерным становится предвидение изменений конъюнктуры рынка, осваиваются новые направления и инструменты бизнеса. Современная экономическая ситуация, связанная с активным развитием рыночных отношений, заставляет использовать новые прогрессивные подходы к внутрифирменному планированию. Компании вынуждены искать формы и модели планирования, которые обеспечивали бы максимальную эффективность принимаемых управленческих решений [3].

Результатом этой деятельности, конечно, становится план. **План** – это модель действий, созданная на основе прогнозирования экономической среды с учетом целей развития бизнеса. Объединяя понятия «бизнес» и «план», можно сказать, что **бизнес-план** – это программа деятельности организации по реализации какого-либо дела. Он содержит сведения о компании, продукте (услуге), его производстве, рынке сбыта, финансовую и другую организационную информацию.

Практика показывает, что успех в мире бизнеса во многом зависит от трех элементов:

- 1) понимания общего состояния дел на данный момент;
- 2) представления того уровня, которого вы собираетесь достичь;
- 3) планирования процесса перехода из одного состояния в другое [1].

Бизнес-план позволяет решить эти проблемы, т. к. в процессе его разработки определяются цели и задачи, достижение которых позволит компании обеспечить себе стабильность не только в ближайшее время, но и в последующие годы. Это связано с тем, что работа над бизнес-планом требует тщательного изучения целевого рынка, сбора большого объема информации о реальных и потенциальных клиентах, позволяет оценить имеющиеся в распоряжении компании ресурсы.

Сегодня бизнес-планы необходимы всем. Стимулом к подготовке бизнес-плана может стать поиск возможного инвестора, получение банковского кредита, возможность привлечь грантовые средства фондов в рамках программ развития предпринимательства, в то же время нельзя не отметить важность работы над бизнес-планом для самого предпринимателя, поскольку это позволяет оценить и проверить реалистичность предлагаемого бизнеса (пока еще сохраняется возможность отступления) [4].

На практике наиболее часто используются следующие виды бизнес-планов: бизнес-план организации; бизнес-план заявки на кредит; бизнес-план инвестиционного проекта; бизнес-план структурного подразделения.

Бизнес-план организации – это программа развития на предстоящий плановый период с указанием необходимых и достаточных социально-экономических показателей для обоснованного привлечения необходимых объемов инвестиций и ресурсов. В нем на первый план выступают задачи эффективного использования имеющихся ресурсов и детализации бюджетов. Поэтому в таком бизнес-плане основное внимание уделяется текущему состоянию дел, финансовому плану, бюджету движения денежных средств, бюджету доходов и расходов [7].

Особенности внутрифирменного бизнес-плана связаны с тем, что для каждого раздела плана выбирается своя стратегия и определяются конкретные мероприятия по ее реализации с указанием исполнителя (подразделения фирмы и конкретного менеджера). На этой основе разрабатывается план конкретных мероприятий с их перечнем, сроком выполнения и исполнителями, т.е. для каждого раздела и стратегии, по существу, необходим свой мини бизнес-план.

Обычно оздоровление бизнеса связано с планированием производства новых, более качественных продуктов и услуг, на которые имеется достаточный спрос на рынке. Поэтому дается подробная характеристика предлагаемых к выпуску продуктов и их потенциальных рынков сбыта, описывается сфера бизнеса и продукты, которые фирма будет предлагать к продаже, характер отрасли и конъюнктура рынка для производимого товара.

Подробно освещается текущее состояние и перспективы развития фирмы, причины, повлекшие трудности, и возможные пути их преодоления. Как правило, описываются новые продукты, новые рынки и покупатели, новые потребности рынка, другие экономические и социально-политические тенденции и факторы, способные оказать позитивное или негативное влияние на коренное улучшение положения фирмы. Учитывается также возможность выхода обновленного бизнеса на внешний рынок – обязательно предлагается характеристика сферы, в которой действует фирма или в которую она намеревается войти; показывается, кто может стать главными покупателями ее продукции. Важно указать связь между продуктом (услугой) – объектом бизнес-плана и всей предшествующей деятельностью фирмы [5].

Бизнес-план заявки на кредит разрабатывается с целью получения заемных средств от организации-кредитора или банковского кредита. Он обычно разрабатывается в виде технико-экономического обоснования (ТЭО), его основная задача – показать, что его разработчик является грамотным менеджером и может представить заявку в форме, требуемой банком, и, самое главное, сможет гарантировать минимальный риск вложений. Обязательным условием банка для получения кредита является составление бизнес-плана. Этот документ будет существенно отличаться от бизнес-плана по привлечению инвестора [7].

Каждый заемщик составляет бизнес-план для получения кредита в банке, что является обязательным условием банка.

Бизнес-план для получения кредита отличается от бизнес-плана для инвестора несколькими моментами:

- бизнес-план для получения кредита должен показать потребность предприятия в финансировании в определенный момент и на точно определенный срок;
- должен доказать выгодность для предприятия использования заемных оборотных средств;
- бизнес-план для получения кредита ориентирован на то, чтобы показать банку или другому кредитору высокий уровень платежеспособности предприятия, а значит – возможность погасить кредит и проценты за его использование.

Банк, как правило, не будет интересоваться деталями бизнес-плана, не имеющими прямого отношения к платежеспособности и уровню ликвидности предприятия. Его заинтересует в первую очередь, наличие у предприятия серьезного залога или поручителя. Если это условие вы-

полняется, следующий вопрос банка будет о накопленной предприятием дебиторской и особенно кредиторской задолженности. Банку будет интересно, кому и сколько должно предприятие, имеется ли просроченная задолженность.

Процесс получения кредита в банке – процедура довольно длительная и требует подготовки целого пакета документов, больших затрат времени. Все это время банк требует один документ за другим, требования к нужным документам могут меняться даже в процессе оформления сделки. Сначала приходится иметь дело только с кредитным экспертом, потом с начальником кредитного отдела, а в случае если банк относит кредит к категории крупных, то и с руководством отделения банка.

Сумма выдаваемого банком кредита обычно составляет не более 40–50% от стоимости залога, которая определяется экспертной оценкой. Рекламные условия получения кредита обычно сильно отличаются от реальных. Часто случается так, что в процессе получения кредита банк «предлагает» предприятию погасить еще некоторые платежи и дополнительные сборы за получение банковского кредита. Неафишируемые банком сборы за получение кредита могут составить 5–10% от суммы кредита, как правило, это выясняется уже при оформлении документов по кредиту. Еще один неприятный момент заключается в том, что банк обычно требует открытия текущего счета у себя.

Банк может не согласиться с предоставленными результатами экспертной оценки, а чаще всего – «ненавязчиво» попросить предприятие обратиться к рекомендованному им самим эксперту-оценщику, стоимость услуг которого, как правило, в 1,5–3 раза выше среднерыночной. Кроме затрат на экспертную оценку придется понести затраты и на страхование сделки, что является обязательным требованием со стороны банка. Для страхования сделки также справедливо сказанное выше относительно эксперта-оценщика [1].

Бизнес-план инвестиционного проекта излагает результаты маркетингового исследования, обосновывает стратегии освоения рынка, предлагает конечные экономические и финансовые результаты. Инвестиционные проекты могут различаться по виду, например, они могут быть отнесены к социальным, экономическим, техническим и смешанным типам. Но самое важное в них – идея. Наличие реальной предпринимательской идеи специалисты считают основным фактором эффективности бизнеса и оправданности инвестиций при разработке инвестиционного бизнес-плана ставится задача не проинформировать саму фирму о возможных опасностях и рисках, а подчеркнуть преимущества инвестирования в нее. Инвестиционный бизнес-план ориентирован на третьих лиц, поэтому при его разработке следует уделять особое внимание не слабостям компании, а ее преимуществам, ее достижениям и рыночным перспективам, а также выгодам инвестирования в ее развитие [7].

При разработке инвестиционного бизнес-плана следует уделить особое внимание тому, что больше всего интересует инвестора – планируемой прибыли и сроках окупаемости инвестиционного проекта. Вкладывая средства в развитие чужого бизнеса, любой инвестор принимает на себя определенные рыночные риски, и гораздо большие перспективы в привлечении инвестиций имеют те компании, которые при разработке инвестиционного бизнес-плана сделали акцент на плюсах инвестирования.

При разработке инвестиционного бизнес-плана необходимо провести достаточно большой объем работ, куда входят:

- определение целей и задачи инвестирования;
- анализ текущего положения компании;
- проведение маркетингового исследования, которое касается целей инвестирования;
- оценка возможных рисков инвестирования;
- оценка эффективности реализации бизнес-проекта.

Разработка качественного инвестиционного бизнес-плана позволяет компании сформулировать собственную инвестиционную политику и, таким образом, переходить к решению задач развития бизнеса [4].

Бизнес-план заявки на грант составляется для получения инвестиций из государственных бюджетов различных уровней и/или различных отечественных, зарубежных фондов с целью решения социально-экономических проблем и сопровождается обоснованием прямых и косвенных экономических, социальных, научно-технических преимуществ для общества при условии выделения средств или ресурсов под предлагаемый проект [7].

Грант – это безвозмездная субсидия предприятиям, организациям и физическим лицам в денежной или натуральной форме на осуществление какой-либо деятельности с последующим отчетом об их использовании.

Гранты на открытие нового дела выделяются на покупку либо аренду (в том числе лизинг) основных средств (зданий и сооружений, машин и оборудования), закупку необходимого сырья и материалов для работы, а также для оплаты прохождения лицензирования и согласований с различными органами. Перечень расходов, примерная стоимость по каждому, типы и характеристики описаны в бизнес-плане и рассматриваются еще на этапе рассмотрения бизнес-проекта кандидата на получение гранта. Как правило, при этом кандидат указывает, какую часть средств из необходимого бюджета он готов взять на себя, а какую хочет получить в качестве гранта. Наличие у соискателя собственных средств – одно из основных условий получения гранта, в особенности от государственных структур. Ни в коем случае средства гранта не могут быть потрачены на заработную плату сотрудников, непрофильные активы и осуществление деятельности, не предусмотренной бизнес-планом.

Для получения гранта необходимо ознакомиться с информацией о грантодателях, финансирующих проекты. В первую очередь, это муниципальные и федеральные органы власти, имеющие программы для населения по целевому бюджетному финансированию на открытие бизнес-проектов. Такие программы заложены в бюджеты многих субъектов РФ, согласно распоряжению Минэкономразвития РФ, однако бюджет программы (а значит и число выдаваемых грантов) зависит от наполненности конкретного регионального бюджета. Также можно обратиться и к частным грантодателям, для этого вначале обязательно нужно выяснить, какие именно организации они готовы финансировать, какого профиля, в каком объеме. Стоит отметить, что большинство зарубежных фондов занимается выдачей грантов только для некоммерческих организаций. На втором этапе важно грамотно и профессионально определить ту бизнес-идею, с которой предприятие будет претендовать на получение гранта. Идея должна быть новой, интересной, необычной, но жизнеспособной в условиях определенного региона [3].

Следует подчеркнуть, что не существует стандарта на разработку бизнес-плана, и ни один юридический документ пока еще не закрепляет обязанности подготовки бизнес-плана из-за различия целей бизнеса и бесконечного множества вариаций среды, в которой он действует. В то же время решение вопроса о выделении бюджетных инвестиций, предоставлении банковских кредитов осуществляется только при наличии бизнес-плана, отражающего курс развития предприятия на определенный период.

Таким образом, преимущество банковских кредитов заключается в простоте получения и коротком сроке, требуемом на выдачу кредита – при хорошем обеспечении банку обычно требуется от нескольких часов до нескольких недель на выдачу кредита в зависимости от суммы и срока погашения. Основной недостаток кредитов коммерческих банков заключается в возможной потере залоговых средств в случае провала проекта, поэтому, перед тем, как взять у банка кредит под залог ликвидных активов, трижды подумайте, оцените как свои возможности, так и потенциал рынка.

Инвестиционные банки и фонды могут заинтересоваться вашим бизнес-планом, если в результате его реализации стоимость акций вашей компании вырастет. Они могут сотрудничать с вами одним из двух способов:

- 1) выкупить акции вашей фирмы до реализации бизнес-плана с целью дальнейшей продажи по более высокой цене;
- 2) продавать акции вашей компании, получая комиссионные с продаж.

Гранты – это целевая финансовая поддержка определенного товара, услуги либо какой-нибудь деятельности. Делая заявку на получение гранта, всегда помните о том, что вы не должны возвращать деньги, выданные в виде гранта. Всегда помните о том, что не бывает людей и организаций, бездумно сорящих деньгами. Если от грантополучателя не требуют вернуть деньги, то значит потребуется что-то другое, а именно: содействие в достижении глобальной миссии грантодателя. Понять глобальную миссию грантодателя и позиционировать свой бизнес-план как такой, который максимально эффективно обеспечивает реализацию этой миссии, – означает получить грант [2].

Таким образом, бизнес-план является целевым документом, включающим в себя систему расчетов, конгломерат экономических показателей и технических обоснований, а также описа-

ние мер и конкретных шагов по реализации идеи и получению максимальной прибыли. Остается добавить только, что бизнес-план требует детализации, дотошности и системного подхода, для того чтобы оппоненты получили исчерпывающие ответы по всем вопросам. Бизнес-план должен быть представлен в форме, позволяющей заинтересованному лицу получить четкое представление о существе дела и степени своего участия в нем.

Литература

1. Головань С.И. Бизнес-планирование / С.И. Головань. – М.: Феникс, 2009. – 320 с.
2. Идрисов А. Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций / А.Б. Идрисов, С.В. Картышев, А.В. Постников. – 2-е изд., стереотип. – М.: Филинь, 2010. – 272 с.
3. Липсиц И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.
4. Маркова В.Д. Бизнес-планирование / В.Д. Маркова, Н.А. Кравченко. – М.: Проспект, 2009. – 216 с.
5. Орлова Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2012. – 152 с.
6. Платонов Н.А. Планирование деятельности предприятия / Н.А. Платонова, Т.В. Харитоновна. – М.: Дело и сервис, 2005. – 432 с.
7. Попов В.Н. Бизнес-планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 246 с.

УДК 334.012.64(477)

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Н.В. Дудко

Харьковский национальный экономический университет, Харьков

Рассмотрено положение малого предпринимательства в Украине. Проанализировано влияние Налогового кодекса Украины на показатели деятельности малого предпринимательства. Предложены статистические методы для анализа показателей малого предпринимательства.

Ключевые слова: малый бизнес, налогообложение, Налоговый кодекс.

The situation of small business in Ukraine is considered. The analysis of the new Tax Code influence on small business activity was analyzed. The statistic methods for the small business activity indicators analysis were proposed.

Key words: small-scale business, taxation, Tax code.

Редакция нового Налогового кодекса, непосредственным образом отразилась на количественных и качественных показателях малого предпринимательства Украины. Действие Налогового кодекса привело к сокращению количества субъектов предпринимательской деятельности физических лиц (СПДФЛ) – предпринимателей, находящихся на упрощенной системе налогообложения.

Динамика сокращения за I квартал 2011 г. показывает, что с учета снялись на 57% больше СПДФЛ, чем в начале 2010 г. Открыть бизнес решились на 30% меньше граждан [1]. В Государственной налоговой службе подсчитали, что в I квартале 2011 г. количество физических лиц-предпринимателей, которые прекратили деятельность, по сравнению с январем-мартом 2010 г. выросла на 57%, до 56,6 тыс.

Открыть бизнес с начала 2011 года решились 44 тыс. плательщиков, тогда как в 2010 г. – 62,6 тыс. [4]. В 2010 г. чистый прирост составил 26,7 тыс. физлиц-СПД, а в 2011 г. количество

физлиц-плательщиков единого налога сократилось на 12,6 тыс. Из 1,1 млн. «упрощенцев» только 400 тыс. физлиц-СПД имеют договорные отношения с юридическими лицами, находящимися на общей системе налогообложения. Расходы на покупку товаров, работ и услуг в таких «упрощенцев» с 1 апреля 2011 г. запрещено включать в валовые расходы [2].

Эксперты считают, что именно Налоговый кодекс способствовал сокращению количества предпринимателей. Указанная норма об ограничении включения в валовые расходы затраты на операции с «упрощенцами» побудила часть бизнесменов уйти с рынка. И.о. председателя Союза малых, средних и приватизированных предприятий Вячеслав Быковец считает, что тенденция к сокращению количества «упрощенцев» сохранится до конца года, если правительство не пойдет на компромисс с бизнесом и не внесет обещанные поправки в Налоговый кодекс, касающиеся упрощенной системы. По оценкам экспертов, до конца года количество частных предпринимателей, прекративших деятельность, будет составлять 250–300 тыс. [5].

Принимая во внимание негативные последствия требований Налогового кодекса по отношению к малому бизнесу, которые могут повлечь закрытие предприятий и, как следствие этого, увеличение количества безработных, одним из решений по оптимизации затрат является укрупнение малых предприятий. В этом случае, предприниматели, объединившись и зарегистрировав Общество с ограниченной ответственностью (ООО), трудоустраивают одного бухгалтера на всех, но при этом цены на товары и услуги этих ООО будут выше, чем до принятия Налогового кодекса, так как растет себестоимость, которая теперь и включает административные расходы [3].

Законодательство предусматривает два способа налогообложения ООО [6]:

1. Общая система налогообложения ООО – 23% налог с базы (ставка будет уменьшаться до 16% к 2014 г.), база налогообложения ООО – разница доходов и расходов, общие правила учета и отчетности для общества с ограниченной ответственностью, возможность перехода ООО на уплату НДС, применения кассового аппарата в работе с наличностью.

2. Упрощенная система налогообложения ООО – ставка налога от 6% + НДС до 10% от суммы выручки (выручка – весь доход в кассе общества с ограниченной ответственностью, учитывая суммы в рамках договоров комиссии), годовая выручка ООО не более 1 млн. грн. в год, отчетность упрощенная (раз в квартал), отсутствие кассового аппарата (за исключением определенных видов деятельности), в штате ООО не более 50 чел. в год (среднестатистическая величина).

Сравнительная характеристика приведена в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная таблица способов налогообложения ООО в Украине [6]

Условия	Общая система	Упрощенная система 6% + НДС	Упрощенная система 10%
А	1	2	3
Ставка налога	23% от базы (постепенное снижение к 2014 году 16%) налогообложения ООО (база рассчитывается: доход минус расходы)	6% + НДС 20% от выручки (без учета разницы доходов и расходов)	10% от выручки ООО (без учета разницы доходов и расходов)
Ведение учета	Общая система учета ООО	Упрощенная + учета НДС	Упрощенная
Отчетность	Декларация по налогу на прибыль подается раз в квартал. Месячный единый соцвзнос. Ежемесячная отчетность по НДС	Ежемесячная отчетность по НДС. Месячный единый соцвзнос. Отчет подается раз в квартал	Отчет подается раз в квартал. Месячный единый соцвзнос
Ограничения по видам деятельности	Отсутствуют ограничения для ООО	Деятельность ООО по торговле ЛВ и табачными товарами, производители подакцизных товаров, осуществляют хозяйственную деятельность, связанную с экспортом, импортом и оптовой и розничной торговлей подакцизных горюче-смазочных материалов, игровой бизнес, обмен валют, оптовая и розничная торговля промтоварами из драгоценных металлов, подлежащих лицензированию	
Ограничения по количеству рабочих	Отсутствуют	Не более 50 человек в штате ООО за год	
Ограничение размера выручки	Отсутствуют	Не более 1 млн. грн. в год	

Условия	Общая система	Упрощенная система 6% + НДС	Упрощенная система 10%
А	1	2	3
Перечень налогов и до- полнительных сборов	– НДС; – Акцизный сбор; – Торговый патент; – ЕСВ (около 37% от обще- го фонда заработной платы); – Таможенные сборы; – Плата (налог) на землю; – Другие, в соответствии с законодательством Украи- ны удержания из заработ- ной платы сотрудников	– ЕСВ (около 37% от общего фонда заработ- ной платы); – Удержания из зара- ботной платы; – НДС	– ЕСВ (около 37% от общего фонда заработной платы); – Удержания из заработной платы
Ограничения по расчетам	Наличный, безналичный, бартер	Наличный, безналичный	
Регистрация плательщи- ком НДС	Обязательно при превыше- нии выручки 300 тыс. грн. за предыдущий год, или добровольный порядок регистрации ООО плательщиком НДС	Обязательно	Невозможно
Кассовый аппарат	Обязательно при наличном расчёте	Не обязательно для всех ООО кроме, предприятий торговли (не собственного производства) и общественного питания	

Согласно данным табл. 1 можно сделать вывод, что предприниматель сам выбирает вид налогообложения в зависимости от вида деятельности.

Перейдем к непосредственному анализу показателей малого предпринимательства Украины. Проанализируем данные государственной службы статистики за 2009 г. об объемах реализованной продукции малых предприятий и количество наемных работников по регионам.

Объем реализованной продукции и количество наемных работников на малых предприятиях в 2009 г. несколько снизились по сравнению с 2008 г. Но этот показатель был нестабильным и раньше. Колебания объемов могут происходить из-за следующих причин:

- нестабильная ситуация в стране;
- изменение власти;
- принятие новых законодательных актов;
- заключение договоров с другими странами;
- изменения налогового кодекса;
- изменения доходов потребителей;
- кризисных явлений;
- изменения предпочтений потребителей;
- рост товарооборота страны с другими странами.

В целом по Украине наименьший объем реализованной продукции и количество наемных работников в Черновицкой области. Это можно объяснить небольшим количеством малых предприятий, что характерно для западных областей Украины.

Наибольшие значения показателей в Киеве, это можно объяснить статусом города - в столице большое количество предприятий малого бизнеса.

Для дальнейшего анализа сгруппируем области в географические регионы.

К северным областям отнесем: Сумскую, Черниговскую, Житомирскую и Ровенскую;
к южным – Запорожскую, Херсонскую, Николаевскую, Одесскую, АР Крым и город Севастополь;

к западным – Закарпатскую, Львовскую, Ивано-Франковскую, Волынскую и Тернопольскую;

к восточным – Харьковскую, Луганскую, Донецкую и Днепропетровскую;

к центральным областям – Хмельницкую, Винницкую, Черкасскую, Кировоградскую, Киевскую и город Киев.

Отразим группировки в табл. 2.

Таблица 2

Объем реализованной продукции и наемных работников малых предприятий по географическим регионам в 2009 г.

Географический регион	Объем реализованной продукции малыми предприятиями, млн. грн.	Количество наемных работников, тыс. чел.
Север	19831	166,7
Юг	78002,6	385,9
Запад	36393,2	270,2
Восток	116028,8	501
Центр	205175,6	661,6

Как видно из табл. 2, наименьшие значения показателей в северном регионе: объем реализованной продукции – 19831 млн. грн., количество наемных работников – 166,7 тыс. чел. Это можно объяснить тем, что области эти не густо населены, следовательно, и рабочих мест там меньше.

Далее западный регион – объем реализованной продукции здесь 36393,2 млн. грн., а количество наемных работников 270,2 тыс. чел. В этом регионе мало промышленных предприятий, возможно потому объем реализованной продукции не очень большой.

Затем следует южный регион – 78002,6 млн. грн. объема реализованной продукции и 385,9 тыс. чел. наемных на малых предприятиях. За ним с довольно существенным отрывом в 38 млн. грн. объема реализованной продукции следует восточный – 116028,8 млн. грн., количество наемных работников в этом регионе составляет 501 тыс. чел.

Наибольший объем реализованной продукции малых предприятий в центральном регионе – 205175,6 млн. грн., а также наибольшее количество наемных работников – 661,6 тыс. чел. Но это только за счет Киева, так как у него объем равен 147567,2 млн. грн., а количество работников – 401,6 тыс. чел.

В общем, такое распределение объема реализованной продукции и количества наемных работников на малых предприятиях по регионам вполне логично. Эти показатели малых предприятий пропорциональны показателям и всех предприятий. Ведь развитие малого предпринимательства во многом зависит от численности населения регионов и общеэкономического их развития.

Проанализируем основные показатели деятельности малых предприятий Украины по видам экономической деятельности в 2010 г., а именно найдем удельный вес малых предприятий различных видов экономической деятельности в общем количестве. Проиллюстрируем рассчитанные показатели с помощью графического метода (рис. 1).

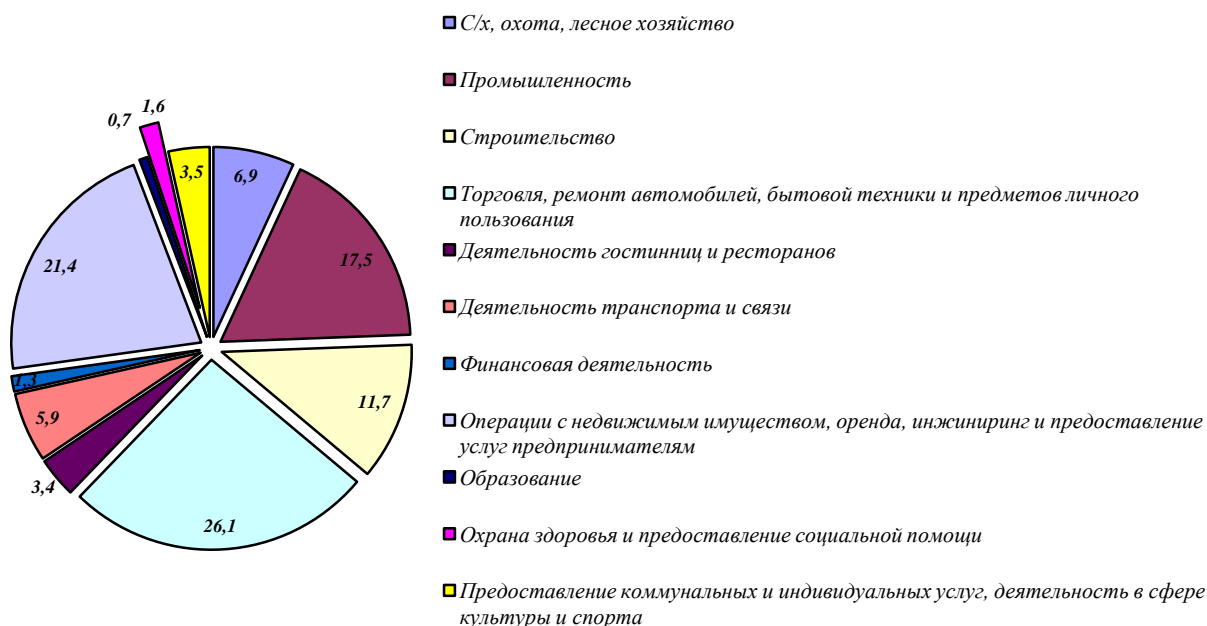


Рис. 1. Доля численности занятых на малых предприятиях Украины по видам экономической деятельности в 2010 г. (в процентах)

Из рис. 1 видим, что наибольшая доля занятых на малых предприятиях принадлежит торговле, ремонту автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления (26,1%). Причиной этого можно считать то, что наибольшее количество малых предприятий являются предприятиями именно этой отрасли. Следующими по величине доли этого показателя следуют операции с недвижимым имуществом, аренда, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям (21,4%) и промышленность (17,5%).

Далее отразим долю фонда оплаты труда на малых предприятиях по видам экономической деятельности (рис. 2).

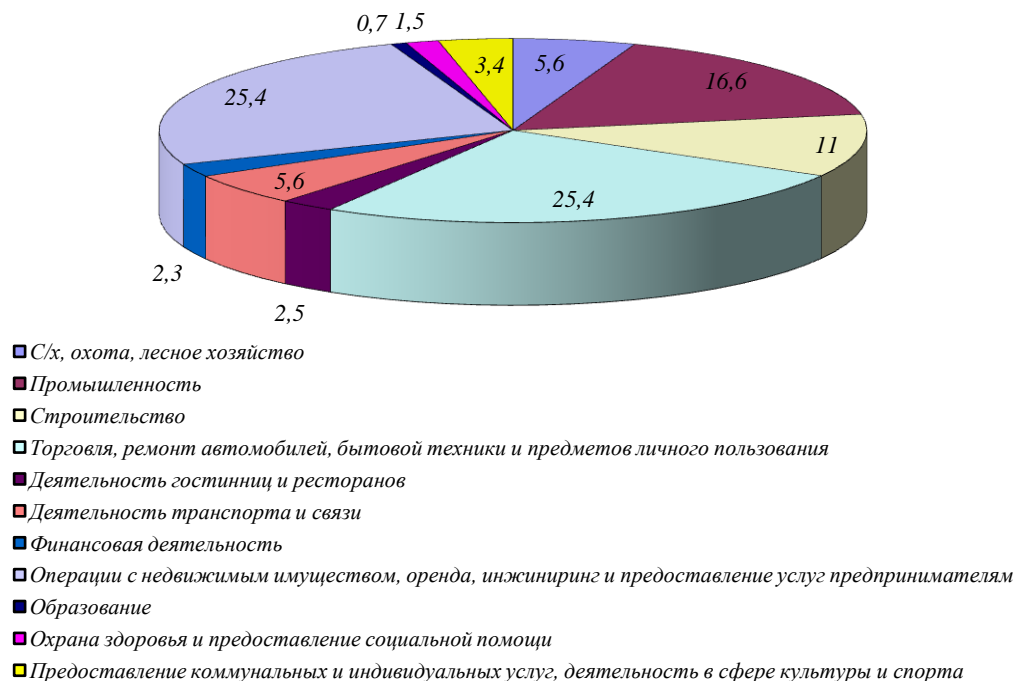


Рис. 2. Доля размера фонда оплаты труда на малых предприятиях Украины по видам экономической деятельности в 2010 г. (в процентах)

Анализируя рис. 2, видим, что равные доли принадлежат торговле и операциям с недвижимостью (25,4% каждая). Торговля и ремонт автомобилей имеет большую долю, так как количество предприятий данной сферы и объемы реализации также являются крупнейшими среди других. А малые предприятия по операциям с недвижимым имуществом в последнее время очень популярны на рынке недвижимости, потому что люди чаще обращаются в агентства недвижимости.

Таким образом, исходя из сложившихся реалий можно сделать вывод о том, что в Украине в последние годы сложилась не очень благоприятная ситуация для малых предприятий. Об этом свидетельствуют замедленный темп роста количества малых предприятий, несовершенство рыночной инфраструктуры, конкурентной среды, недостаток собственных оборотных средств, дефицит инвестиционных ресурсов и т.п. Дальнейшее развитие малого предпринимательства, повышения его конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынках, в значительной мере зависят от взвешенной, обоснованной политики государства. Сегодня жизненно важным является включение развития малого предпринимательства в Украине с общей стратегией экономического роста и структурной реконструкции национальной экономики.

Литература

1. Малое предпринимательство // Корреспондент. – 4–10 февраля 2011. – № 4. – С. 23.
2. Малое предприятие // Газета по-киевски. – Февраль 2011. – № 23.
3. Податковий кодекс України (із змінами, внесеними згідно із Законами N 4057-VI (4057-17) від 17.11.2011).
4. Количество малых предприятий Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_44_aId_111855.html

5. Налоговый кодекс Украины: позитивные и негативные последствия (Financial Times) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prostobiz.ua>

6. Роз'яснення Податкового кодексу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://grandway.com.ua/uk/razjasnenija-i-publikacii/74-2011-08-29-12-43-21.html>

УДК 336.71:339.137.2

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

И. Колесникова

Курский государственный университет, Курск

В статье рассматривается понятие конкурентоспособности коммерческих банков. Исследованы современные методы оценки конкурентоспособности коммерческих банков.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, методы оценки конкурентоспособности.

The definition of competitive ability between commercial banks is examined in this article. Modern methods of assessing commercial banks competitive ability are investigated.

Key words: competition, competitive ability, methods of competitive ability assessment.

Трансформационные процессы, происходящие в российской экономике, определяют базовый тренд развития банковского рынка и вектор макроэкономических преобразований в региональном хозяйственном комплексе, что обуславливает необходимость новых институциональных решений эволюционных проблем экономического развития. Конкурентоспособность банковского сектора является одним из важнейших условий успешного экономического развития государства.

Проблема банковской конкуренции является объектом интенсивного исследования в экономической литературе. Однако при всей ценности проведенных исследований проблема пока не получила той степени научной разработки, которая соответствовала бы ее теоретической и практической ценности. Недостаточная разработанность, а также научно-практическая значимость проблемы банковской конкуренции определяют ее актуальность.

Анализ сущности и специфики банковской конкуренции предполагает, прежде всего, уточнение наиболее общего понятия «конкуренция». В экономической литературе сформировались различные мнения по вопросу о сущности конкуренции. По мнению некоторых авторов, конкуренция представляет собой закономерный процесс, который затрагивает интересы большей части общества, причем как непосредственных производителей, так и потребителей услуг. Она непосредственно влияет на стабильность экономической системы, что немаловажно в настоящее время, когда экономика преодолевает последствия кризиса.

Конкуренцию рассматривают как процесс соперничества между институтами на рынке. Данный подход основан на понимании конкуренции как состязании в целях достижения лучших результатов и характерен для отечественной экономической литературы. По мнению Г.Л. Азоева, конкуренцию следует рассматривать как соперничество на каком-либо поприще между отдельными физическими и юридическими лицами. Сущность конкуренции рассматривают как элемент рыночного механизма, позволяющий уравновесить спрос и предложение на рынке. Этот подход характерен для классической экономической мысли [3, с. 14].

Конкуренция определяет в качестве критерия соответствующего типу рынка вида экономической деятельности. Данный подход основан на современной макроэкономической теории фирмы, согласно которой конкуренция определяет степень зависимости общих рыночных условий от модели поведения отдельных участников рынка, являясь основой его существования [3, с. 15].

Анализ приведенных определений позволяет выделить следующие характерные признаки конкуренции:

1) существование рынков с альтернативными возможностями выбора для покупателей (продавцов);

2) наличие определенного количества покупателей (продавцов), соревнующихся между собой и использующих различные инструменты рыночной политики;

3) чередование применения этих инструментов одними конкурентами и ответных мер со стороны других конкурентов.

Таким образом, в общем виде конкуренцию можно определить как соперничество рыночных субъектов, заинтересованных в достижении одной и той же цели. Как известно, цель каждого банка заключается в том, чтобы клиент выбрал и приобрел именно его конкретную услугу. Конкуренты – 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. В качестве участников рыночных отношений выступают либо продавцы, либо покупатели. Иными словами, банки являются конкурентами, когда предоставляют одинаковый набор банковских продуктов (услуг) на одном и том же рынке на схожих условиях.

Банковская конкуренция проявляется в разнообразных видах. В зависимости от принадлежности субъектов конкуренции к какому-либо виду экономической деятельности принято различать внутривидовую и межвидовую конкуренцию. Внутривидовая конкуренция – это конкуренция между фирмами одной сферы деятельности, производящими аналогичные товары, которые удовлетворяют одну и ту же потребность, но различаются по цене, качеству, ассортименту. Межвидовая конкуренция – это конкуренция между предприятиями разных видов экономической деятельности.

С точки зрения отдельного кредитного института сферы банковской деятельности выступает в качестве рынка сбыта, в который входит: рынок кредитов; рынок вкладов (сберегательное дело, инвестиционное посредничество); рынок услуг (расчетно-кассовое обслуживание, трастовые операции, прочие услуги).

Выделяют следующие методики и оценки конкурентоспособности:

1. Количественная оценка конкурентоспособности. Традиционно для количественной оценки конкурентоспособности используются два алгоритма. При использовании первого из них конкурентоспособность K предприятия оценивается по формуле (1):

$$K = \sum_{i=1}^n W_i R_i, \quad (1)$$

где n – число выявленных факторов конкурентоспособности; W_i – вес i -го фактора; R_i – значение i -го фактора конкурентоспособности у анализируемого предприятия.

Согласно второй методике, конкурентоспособность компании может быть рассчитана по формуле (2):

$$K = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \left(\frac{R_i}{N_i}\right)^Z}, \quad (2)$$

где N_i – нормативное значение i -го фактора (устанавливается на основе анализа наиболее сильных конкурентов); Z – корректирующий показатель степени; равен 1, если рост i -го значения фактора ведет к увеличению конкурентоспособности, и – 1, если с ростом значения i -го фактора конкурентоспособность уменьшается.

Дальнейшим развитием формулы (2) может быть включение в нее весов учитываемых факторов:

$$K = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \left(\frac{R_i}{N_i}\right)^{w_i z}}. \quad (3)$$

Данная методика позволяет рассчитать абсолютное значение конкурентоспособности [1, с. 69].

2. Балльно-рейтинговый метод. Оценить конкурентоспособность кредитной организации можно, применив балльно-рейтинговый подход. При проведении оценки исследователи предполагают экономически целесообразное и комплексное использование всех располагаемых банком потенциалов, каждый из которых имеет обобщенную числовую оценку. В качестве механизма здесь выступают специальные математические методы расчетов [2, с. 12].

В рыночной экономике перед каждой организацией встаёт задача оценки своей конкурентоспособности, показатель которой должен стать результирующим для всей системы управления производством и сбытом. Чем выше конкурентоспособность организаций, тем выше конкурентоспособность промышленности, страны, эффективность всей деятельности и благосостояние населения. Следовательно, проблема обеспечения и повышения конкурентоспособности организаций в условиях усиления конкуренции – одна из самых значимых в современной экономике, но из-за межотраслевого и системного её характера она исключительно сложна для решения.

В итоге отметим, что рассмотренные методики определения конкурентоспособности коммерческого банка опираются на официальные данные, основаны на математико-статистических алгоритмах и может представлять практический интерес. На основании данных методик можно произвести эмпирический анализ и разработать рекомендации по повышению конкурентоспособности конкретного коммерческого банка. Для совершенствования методик в процессе практического применения возможны изменения.

Литература

1. Зрех Ю.С. Новый подход к оценке конкурентоспособности коммерческого банка / Ю.С. Зрех // Банковское дело: Журнал о практике и теории банковского бизнеса. – М., 2012. – № 1 (217). – С. 68–74
2. Котляров И. Оценка конкурентоспособности предприятия сферы услуг: модель плавающих весов / И.Котляров, О. Сычёва // Практический маркетинг: Информация для маркетинговых решений. – М., 2010. – № 11 (165). – С. 11–15.
3. Чернова С.А. К вопросу о сущности банковской конкуренции и конкурентоспособности / С.А. Чернова, М.Ю. Алиева // Финансы и кредит: Научно-практический и теоретический журнал. – М., 2012. – № 23 (503). – С. 14–21.

УДК 639.2:339.137.2

ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ РЫБНЫХ ПРОДУКТОВ

А.А. Потеряева

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

Приведены подходы к изучению конкуренции, а также порядок проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке. Определены показатели для оценки состояния конкурентной среды.

Ключевые слова: товарный рынок, отрасль, конкуренция, конкурентная среда.

The approaches to study competition and also the order to analyze the competition condition at the commodity market were determined. The activities to assess the competitive environment condition were presented.

Key words: commodity market, branch, competition, competitive environment.

В процессе исторического развития рыночного (товарного), хозяйства изменялось понимание рынка, его сущности, изменялся и сам рынок, его роль в экономике возрастала.

Рынок – одна из самых распространенных категорий в экономической теории, одно из основных понятий хозяйственной практики и экономической теории. Зачастую понятие «рынок» применяется как всем известное и не требующее каких-либо пояснений. Так, понятие рынка в распространенных на Западе теориях экономике хотя и является ключевым, но имеет весьма поверхностное определение и не привлекает особого внимания. В рамках этой парадигмы рынок берется как некая данность (как человек, воздух, земля и т.д.), требующая ответа на вопрос: не что это такое, а как он устроен, как функционирует. В действительности, имеются самые раз-

личные толкования рынка у нас и за рубежом, что и послужило основанием для утверждений, будто до сих пор никому неизвестно, что такое рынок.

Рынок – базовое понятие микроэкономического анализа. Именно на рынке взаимодействуют фирмы, параметры рыночного равновесия и возможности его изменения представляют основной интерес для исследователя. Однако на практике определить границы рынка непросто. Рынком товара X является совокупность продавцов и покупателей товара X. Говоря о «товаре X», может иметься в виду как единственный продукт, так и группа товаров-заменителей [8].

Объективная необходимость рынка обусловлена теми же причинами, которые вызывают необходимость существования товарного производства. Важнейшими историческими условиями возникновения рынка являются следующие:

– **первое условие** – общественное разделение труда и специализация. В любом многочисленном сообществе людей никто из участников хозяйства не может жить за счет полного самообеспечения всеми производственными ресурсами, всеми экономическими благами. Отдельные группы людей занимаются самыми разнообразными видами хозяйственной деятельности, т.е. специализируются на производстве тех или иных товаров и услуг. Это положение объясняется принципами сравнительного преимущества, т.е. производством продукции при относительно меньших издержках упущенных возможностей;

– **второе условие** – экономическая обособленность производителей, полностью независимых, автономных в принятии хозяйственных решений (что производить, как производить, кому продавать произведенную продукцию). Эта обособленность исторически возникает на базе частной собственности и затем распространяется на коллективную собственность (кооперативы, акционерные общества, государственные предприятия и т.д.). Если в обществе субъекты хозяйственной деятельности не наделены правами собственности, то рынок существовать не может;

– **третье условие** – разрешение проблемы транзакционных издержек – издержек в сфере обмена, связанных с передачей прав собственности. Они включают расходы, связанные с получением разрешения (лицензии) на выбранную субъектом хозяйственную деятельность, с поиском информации, на ведение переговоров, по измерению свойств товаров, определенную дань рэкетирам (если речь идет о России) и т.д. Если эти расходы выше предполагаемого дохода, то рынок таких товаров не будет создан.

С дальнейшим развитием товарного обмена, появлением денег, товарно-денежных отношений возникает возможность разрыва купли-продажи во времени и пространстве, и характеристика рынка только как места торговли уже не отражает реальность, т.к. формируется новая структура общественного производства – сфера обращения, которая характеризуется обособлением материальных и трудовых ресурсов, затрат труда с целью выполнения определенных специфических для обращения функций. В результате возникает новое понимание рынка как формы товарного и товарно-денежного обмена (обращения), которое получило наибольшее распространение в нашей экономической литературе. Так, в учебнике «Политическая экономия» указывается, что рынок – это обмен, организованный по законам товарного производства и денежного обращения [5].

Один из непростых вопросов – вопрос о соотношении рынка и отрасли. Отраслью является совокупность предприятий, производящих близкие продукты, используя близкие ресурсы и близкие технологии. Различия между рынком и отраслью основаны на том, что рынок объединен удовлетворяемой потребностью, а отрасль – характером используемых технологий. отождествление отрасли и рынка неприемлемо – товары, реализуемые предприятиями отрасли, могут быть более или менее близкими заменителями, но могут быть и совершенно независимыми товарами. В свою очередь, рынок и подотрасль, объединяемая в рамках конкретной отрасли производством близких товаров, иногда могут рассматриваться в качестве связанных между собой понятий. Такое упрощение тем более допустимо, чем более специализированы предприятия подотрасли. Когда мы говорим об отраслевом рынке, мы подразумеваем именно предприятия подотрасли, объединенные выпуском заменяемых продуктов и одновременно конкурирующие друг с другом в сфере реализации этих продуктов [8].

Неотъемлемой чертой рынка является «**конкуренция**» – соперничество между товаропроизводителями за наиболее выгодные условия производства и реализации товаров и услуг. Конкуренция «смиряет эгоизм и способствует снижению цен. Одновременно конкуренция регулирует количество производимых товаров и перелив капиталов и труда из одной отрасли в другую. Механизм конкуренции заставляет предпринимателей постоянно искать пути понижения издержек

производства, иначе нельзя снизить цену и увеличить прибыль за счет роста производства» (А. Смит) [7]. В федеральном законе «О защите конкуренции» дается следующее определение данного понятия: **конкуренция** – соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке [1].

В анализе конкуренции на основе количественных и качественных характеристик дается оценка ее типа. Выделяются и характеризуются следующие экономические модели:

– **совершенная конкуренция**, где в качестве продавцов выступает большое количество участников рынка, не удовлетворяющих его потребности в целом и реализующих однородную продукцию;

– **чистая конкуренция**, для которой характерно большое число конкурирующих предприятий, продающих недифференцированную продукцию и борющихся за лучшие, более выгодные условия рыночной деятельности (спрос является эластичным);

– **монополистическая конкуренция**, где имеется большое количество предприятий, борющихся за более выгодные условия производства и продажи товаров, и где используются неценовые методы конкуренции;

– **олигополистическая конкуренция**, для которой характерно небольшое количество предприятий, использующих преимущественно неценовые способы соперничества за лучшие и более выгодные условия рыночной деятельности;

– **монопсония**, когда одному покупателю (например, крупному предприятию в сфере закупок) противостоит значительное количество продавцов.

– **чистая монополия**, где выступает одно предприятие, выпускающее уникальную продукцию, а спрос на нее неэластичен [4].

Конкуренция является одной из ключевых категорий рыночной экономики. Без неё невозможно дать адекватную оценку состояния отрасли, любой сферы экономической деятельности человека.

В современной науке и практике выработано многоплановое представление о конкуренции, что выразилось в различных определениях этого понятия. На сегодняшний день можно выделить 4 подхода к исследованию конкуренции: структурный, функциональный (ролевой), поведенческий и комплексный. От предпочтения, отданного тому или иному подходу, применяются те или иные методы оценки состояний конкуренции.

Конкретным инструментом оценки состояний конкуренции на российском рынке служит Приказ ФАС РФ от 28 апреля 2010 г. N 220 «Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке» согласно которому проведение анализа состояния конкуренции на товарном рынке включает следующие этапы:

1. определение временного интервала исследования товарного рынка;
2. определение продуктовых границ товарного рынка;
3. определение географических границ товарного рынка;
4. определение состава хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке в качестве продавцов и покупателей;
5. расчет объема товарного рынка и долей хозяйствующих субъектов на рынке;
6. определение уровня концентрации товарного рынка;
7. определение барьеров входа на товарный рынок;
8. оценка состояния конкурентной среды на товарном рынке;
9. составление аналитического отчета [2].

Также, согласно данному приказу, состояния конкуренции определяются следующими показателями: временным интервалом исследования; продуктовыми границами товарного рынка; географическими границами рынка; субъектным составом рынка; объемом товарного рынка и долей хозяйствующих субъектов (ХС) на рынке; уровнем концентрации товарного рынка; барьерами входа на рынок; оценкой состояния конкурентной среды на товарном рынке; потенциалом ХС.

Таким образом, краткий обзор теоретических подходов к оценке состояний конкуренции позволил выделить определенную группу факторов, которые дают возможность оценить характер изменения состояний конкуренции. По принадлежности к различным подходам их можно расположить в такой последовательности: поведение конкурирующих фирм, наличие институцио-

нального регулирования поведения участников рынка, факторы, объективно независимые от воли и желания участников рынка (типы рынка, концентрация предприятий, технологии, динамические характеристики их изменения и т.д.), экономическая функция конкуренции.

Совокупность рассматриваемых элементов позволяет схематически отразить сложившиеся методологические основы оценки состояний конкуренции (см. рисунок).

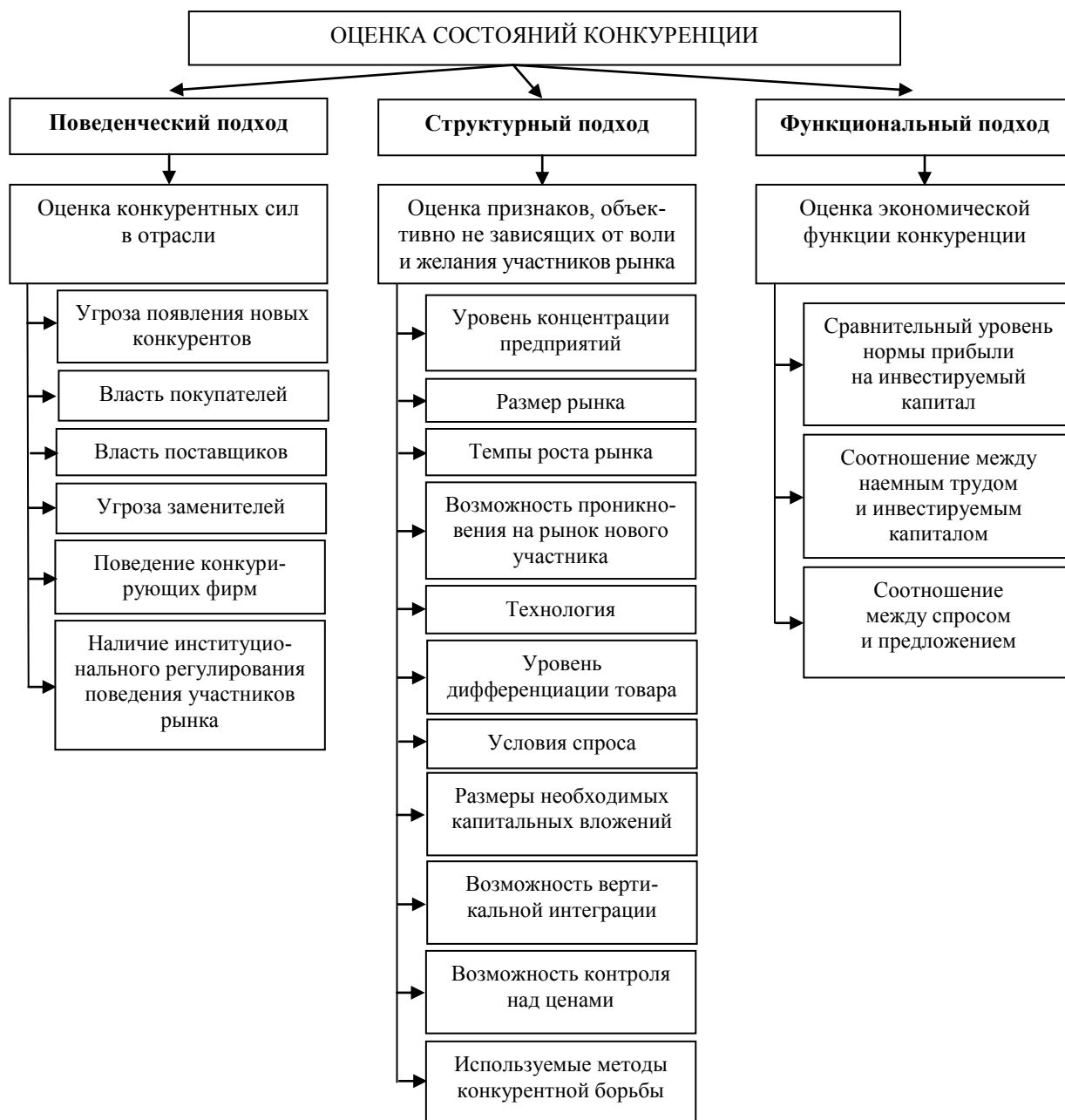


Схема сложившихся подходов к оценке состояний конкуренции

Первая подсистема опирается на поведенческий подход и выражена пятью конкурентными силами, выделенными М. Портером. В совокупности эти силы представляют предельный потенциал прибыли в отрасли и являются «инструментом, позволяющим анализировать степень интенсивности конкуренции на конкретных рынках».

Вторая подсистема использует показатели, позволяющие оценить состояние конкуренции по структуре рынка.

Третья подсистема, основанная функциональным подходом, направлена на оценку состояния конкуренции по эффективности реализации ею экономической функции.

В диагностике состояний конкуренции на рынках важнейшую роль играет анализ состояния рыночной структуры. О состоянии конкуренции судят по коэффициентам и индексам. Среди них

индексы концентрации, максимальной доли, обратных величин долей, Херфиндаля-Хиршмана, ранговый индекс концентрации (индекс Холла-Тайдмана, индекс Розенблюта); коэффициенты Джини, энтропии, вариации рыночных долей и т.д. В них внимание фокусируется на том, какая доля рынка приходится на каждого либо группу конкурентов, а не на том, какую долю потребности потребителей они удовлетворяет. При этом разные индексы и коэффициенты показывают разные уровни концентрации на рынке и указывают на наличие разных структур рынка. Кроме того, в динамике каждый из применяемых индексов и коэффициентов показывает разное направление изменения состояний диагностируемого рынка [6].

Также для оценки состояния конкурентной среды используются следующие показатели:

– **показатель интенсивности конкуренции**, который определяет степень соперничества между конкурирующими на рынке хозяйствующими субъектами и базируется на данных, полученных в результате опросов хозяйствующих субъектов;

– **показатель состояния конкурентной среды**, который определяет степень развития конкурентной среды и базируется на данных, полученных в результате опросов хозяйствующих субъектов и официальной статистической информации.

По результатам проведенного исследования конкурентной среды составляются программы, цель которых – развитие конкуренции посредством создания необходимых условий как для активизации деятельности существующих хозяйствующих субъектов на товарном рынке, так и для появления на товарном рынке новых хозяйствующих субъектов, что будет способствовать созданию более эффективного реального сектора экономики и сферы обслуживания, повышению качества производимой продукции и оказываемых услуг с оптимизацией ценовых параметров.

На основе подобного исследования была составлена Программа развития конкуренции в Камчатском крае на 2010–2015 гг., в которой указаны мероприятия, направленные на развитие конкуренции в приоритетных отраслях экономики Камчатского края. В данной программе представлены следующие мероприятия по развитию конкуренции в рыбохозяйственном комплексе:

– проведение консультаций (совещаний, опросов) с представителями организаций рыбохозяйственного комплекса Камчатского края, направленных на выявление и устранение административных барьеров, препятствующих осуществлению предпринимательской деятельности;

– содействие в привлечении инвестиций к реализации проектов по строительству высокотехнологичных производств по выпуску качественной рыбо- и морепродукции посредством информирования широкого круга потенциальных инвесторов на официальном сайте исполнительных органов государственной власти Камчатского края в сети Интернет, организации презентаций;

– обеспечение доступа рыбоперерабатывающих предприятий к информации о новейших технологиях по производству рыбо- и морепродукции посредством создания и актуализации Реестра предлагаемых к внедрению научных разработок на официальном сайте исполнительных органов государственной власти Камчатского края в сети Интернет;

– обеспечение открытости (доступности) для широкого круга пользователей информации о регламентируемом порядке выдачи лицензий, различного рода сертификатов и разрешительных документов, нормативных правовых актов путем размещения соответствующих сведений на информационных ресурсах (сайтах) уполномоченных государственных органов [3].

Реализации программы приведет к развитию конкуренции в Камчатском крае посредством создания необходимых условий как для активизации деятельности существующих хозяйствующих субъектов на товарном рынке, так и для появления на товарном рынке новых хозяйствующих субъектов, что будет способствовать созданию более эффективного реального сектора экономики и сферы обслуживания, повышению качества производимой продукции и оказываемых услуг с оптимизацией ценовых параметров, что в конечном итоге позволит повысить жизненный уровень населения региона.

Литература

1. Федеральный Закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в редакции от 29.11.2010) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_9498.html
2. Приказ ФАС России №220 «Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке» от 28 апреля 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_50604.html

3. Стратегия развития рыбопромышленного комплекса камчатского края до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kamchatka.gov.ru/oiv_doc/3006/16355.doc
4. *Беляевский И.К.* Маркетинговое исследование: Учеб. пособие / И.К. Беляевский. – М., 2004. – 187 с.
5. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 716 с.
6. Методологические основы динамических состояний конкуренции / Жигун Л. А., Третьяк Н.А.// Современная конкуренция, № 4, 2008 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/practice/dynamic_competit.shtml
7. Современная экономика: Учеб. пособие / Под ред. О.Ю. Мамедова. – М.: Кнорус, 2010. – 320 с.
8. Теория организации отраслевых рынков / С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова. – М.: Изд-во «Магистр», 1998. – 320 с.

УДК 338.24

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СТРУКТУРАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

К.Б. Сафонов

*Новомосковский институт (филиал) Российского химико-технологического университета
им. Д.И. Менделеева, Новомосковск*

Работа посвящена анализу особенностей управления современными предпринимательскими структурами. Менеджмент рассматривается как система методов развития бизнеса. Большое внимание уделяется роли концепций корпоративного менеджмента в становлении современной управленческой парадигмы.

Ключевые слова: предпринимательство, управление, инновации, корпоративный менеджмент.

The analysis of the modern business structures management peculiarities is presented in this article. Management is described as a system of business management methods. Great attention is paid to the role of the corporate management concepts in making the modern management paradigm.

Key words: business, management, innovations, corporate management.

В настоящий момент предпринимательская деятельность представляет собой серьезный ресурс развития общества. Экономика большинства стран опирается на малый и средний бизнес, создающий рабочие места для миллионов человек и участвующий в производстве и распределении экономического продукта. Глобальное хозяйство немыслимо без крупнейших транснациональных корпораций, деятельность которых сосредоточена на получении прибыли путем внедрения инноваций и применения прорывных технологий во всех без исключения сферах. В любом случае, общество, ориентированное на успех и поступательное развитие, должно уделять серьезное внимание становлению бизнеса. Данный контекст подразумевает выработку такой методологии управления предпринимательскими структурами, в которой будут одновременно учтены и задачи оптимизации деятельности бизнеса, и необходимость интенсивного развития социума. Все это должно стать неотъемлемой частью управленческой парадигмы, применяемой на конкретном этапе.

В современной литературе существует значительное количество определений управления. На наш взгляд, особенностями анализируемых в данной работе вопросов обусловлена необходимость рассматривать управление как «воздействие на управляемую систему с целью обеспечения требуемого ее поведения» [1, с. 9]. При этом эффективное функционирование конкретной предпринимательской структуры подразумевает необходимость реализации системного подхода в управлении. Иными словами, при принятии управленческих решений нужно проводить анализ конкретной ситуации с целью выбора оптимальной стратегии действий. В контексте развития

предпринимательской деятельности это может означать полную реализацию заложенного в ней богатого потенциала создания экономического продукта, участия в жизни общества и решения социальных проблем. Управление бизнесом должно отвечать требованиям его социальной ориентации, с учетом чего и разрабатывается методология менеджмента. При этом определенные разделы управленческой теории находят свое отражение в практике достижения конкретных целей бизнеса. Так, корпоративный менеджмент представляет собой базис для формирования таких методов управления предпринимательскими структурами, которые будут учитывать актуальные социально-экономические проблемы.

К числу современных особенностей можно отнести то, что все большее распространение получают интегрированные формы хозяйствования, к числу которых, прежде всего, можно отнести корпорации – совокупности лиц, предприятий, объединившихся для достижения общих целей, осуществления совместной деятельности и образующих самостоятельное юридическое лицо [2, с. 883]. Необходимость подобной интеграции обусловлена, прежде всего, самим характером современной экономики. Далеко не каждая взятая в отдельности организация и тем более индивидуальный предприниматель в состоянии произвести необходимые капитальные вложения, ассигновать на инвестиции в производство суммы, достаточные для поддержания технологической оснащенности на уровне, приемлемом для выпуска конкурентоспособной и востребованной на рынке продукции. Объединяясь в корпорации, единичные предпринимательские структуры освобождают себя от необходимости заботиться о совершенствовании инвестиционного и инновационного микроклимата: данные вопросы передаются на корпоративный уровень. Традиционно корпоративный менеджмент понимают как форму управления, ориентированную на успех того или иного экономического агента. Это, как правило, означает укрепление благосостояния заинтересованных в деятельности компании лиц, прежде всего, ее акционеров. Однако в рамках современных концепций корпоративного управления подразумевается, что «корпорация существует не только для того, чтобы приносить выгоды инвесторам (собственникам и кредиторам), но и всем остальным заинтересованным лицам, к которым относятся работники, покупатели, поставщики, местное сообщество, правительство» [3, с. 15]. Корпоративный менеджмент не может и не должен рассматриваться как управление лишь в хозяйственной сфере. Конечно, всемерное повышение экономической эффективности конкретной предпринимательской структуры является в данном случае одним из приоритетов, но хозяйственный механизм в контексте корпоративного менеджмента можно рассматривать лишь как неотъемлемую часть социума. Но социальная природа корпоративного управления заключается в том, что хозяйственные нужды субъекта предпринимательства не противопоставляются социальным нуждам, рассматриваются одновременно с ними.

Важным фактором интенсивного развития современной экономики является внедрение инноваций. Многие страны, в том числе и Россия, делают ставку именно на этот фактор модернизации национального хозяйства и повышения его конкурентоспособности. При этом необходимо отметить, что инновации обеспечивают качественные изменения в структуре происходящих процессов. Рост эффективности и рентабельности производства обеспечивается за счет появления у него инновационных характеристик. Не стоит также забывать, что настоящий момент характеризуется бурным развитием предпринимательских структур. Причем значительная часть из них может быть отнесена к инновационным, внедряющим необходимые обществу новшества и, как следствие, позволяющим социальному прогрессу выйти на новый уровень. Одной из основных тенденций управления бизнесом в настоящий момент является необходимость на практике учитывать двойственную природу менеджмента, обусловленную целым рядом факторов, к числу которых можно отнести одновременную ориентацию как на экономическую, так и на социальную эффективность. При этом мы должны помнить, что процесс управления представляет собой средство учета влияния внешней среды и оценки успеха организации [4, с. 13]. На практике способом учесть все аспекты зачастую является применение концепций корпоративного менеджмента. Это позволяет способствовать развитию конкретной предпринимательской структуры в интересах собственников, а также в контексте решения актуальных проблем социального развития. Общество заинтересовано в адаптивном развитии бизнеса, осуществляющего инновационную деятельность. Применение методологии управления, ориентированной на оптимизацию развития предпринимательской структуры, может рассматриваться как способ одновременного содействия решению социальных проблем.

Таким образом, практическая реализация концепций корпоративного менеджмента и ориентация субъектов предпринимательства на участие в решении социальных проблем могут рассматриваться как важные аспекты эффективного управления.

Литература

1. Новиков Д.А. Теория управления организационными системами. – М.: Физматлит, 2007. – 584 с.
2. Кравченко А.И., Тюрина И.О. Социология управления: фундаментальный курс. – М.: Академический проект; Деловая книга, 2008. – 983 с.
3. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: система, модели и показатели измерения ценности: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – СПб., 2007. – 46 с.
4. Басовский Л.Е. Менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 216 с.

УДК 332.14

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Т.А. Симонова

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

Рассмотрены и охарактеризованы методы прогнозирования, применяемые для прогнозирования предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: методы прогнозирования, интуитивные (неформализованные) и формализованные методы прогнозирования, метод аналогов, экспертные оценки, метод классификации, метод «Дельфи».

Methods used for the business activity prediction were examined and characterized in the article.

Key words: forecasting/prediction methods, intuitive (informal) and formal methods of forecasting, prototype method, expert judgements, classification method, the «Delphi» method.

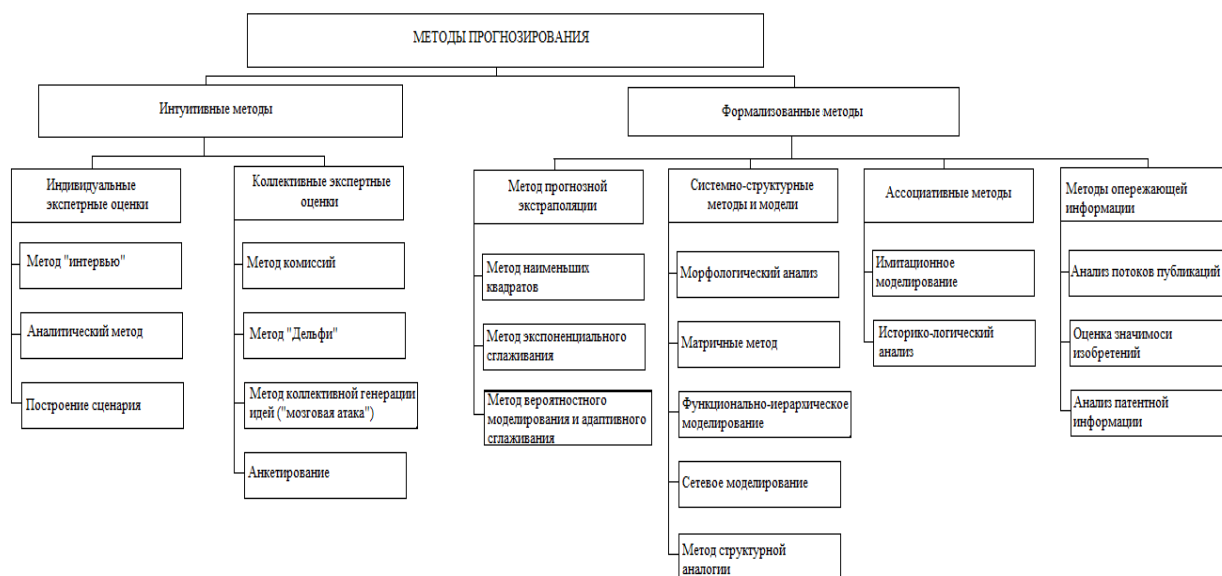
Развитие предпринимательской деятельности во многом влияет на социально-экономическое состояние и развитие страны. В связи с этим появляется необходимость вмешательства государства в развитие предпринимательской деятельности. Важнейшими инструментами государственного регулирования в данном случае являются прогнозирование и индикативное планирование сфер экономической деятельности.

При исследовании вопросов стратегического планирования развития предпринимательской деятельности особое место отводится методологии прогнозирования. Под методами прогнозирования понимается совокупность приемов и способов мышления, позволяющих на основе анализа ретроспективных данных, информации о состоянии объекта прогнозирования в настоящий момент и о внешней среде, вывести суждение определенной достоверности относительно будущего развития объекта. В настоящее время насчитывается более 200 разных методов прогнозирования, однако на практике используется около 20.

Многочисленные методы прогнозирования могут классифицироваться по разным признакам: по способам получения и обработки информации, по общему принципу действия, по степени формализации, по назначению прогнозирования и т.п. Существуют различные приемы и методы прогнозирования: имитационные, аналоговые, методы экстраполяции, нормативные или рационализированные прогнозные расчеты, методы статистического моделирования, прогнозирование по коэффициентам эластичности и т.д. [6].

Авторы «Рабочей книги по прогнозированию» дают трехуровневую классификацию методов (см. рисунок), исходя из следующих принципов: достаточная полнота охвата методов, единство

классификационного признака на каждом уровне, непересекаемость разделов классификации, открытость классификационной схемы (возможность дополнения новыми методами).



Трехуровневая классификация методов прогнозирования

Каждый уровень в схеме определяется своим классификационным признаком: степенью формализации, общим принципом действия, способом получения прогнозной информации.

По степени формализации методы прогнозирования делятся на интуитивные (неформализованные) и формализованные. Если совокупность причинных связей проецируется в будущее, то использование методов, основанных на формализованном мышлении, имеет преимущества перед интуитивными методами.

В зависимости от общих принципов действия, интуитивные методы делятся на две группы: **индивидуальные экспертные оценки** и **коллективные экспертные оценки**.

В группу индивидуальных экспертных оценок включены (принцип классификации – способ получения прогнозной информации) методы: метод «интервью», аналитический метод, метод построения сценария.

В группу коллективных экспертных оценок входят: метод комиссии, метод «Дельфи», метод «мозговой атаки», анкетирование.

Класс формализованных методов в зависимости от общих принципов действия можно разделить на группы экстраполяционных, системно-структурных, ассоциативных методов и методов опережающей информации.

В группу методов прогнозной экстраполяции включены: метод экспоненциального сглаживания, метод наименьших квадратов, метод вероятного моделирования и адаптивного сглаживания.

К группе системно-структурных методов отнесены: морфологический метод, матричный метод, функционально-иерархическое моделирование, сетевое моделирование, метод структурной аналогии.

Ассоциативные методы можно разделить на имитационное моделирование и историко-логический анализ.

В группу методов опережающей информации включены анализ потоков публикаций, оценка значимости изобретений, анализ патентной информации.

Предлагаемая авторами классификация является достаточно обширной, т.к. включает методы прогнозирования, применяемые в экономических, социальных, общественно-политических, научно-технических областях [7].

Боднарюк Е.А., Бабкин Д.А., в своей работе, опираясь на трехуровневую классификацию методов, выделяют несколько методов прогнозирования предпринимательской деятельности. К числу неформализованных относят: индивидуальные экспертные оценки, коллективные экспертные оценки, написание сценариев и т.д. К формализованным методам относят: методы экстраполяции и моделирование [4].

По мнению Азизова Э.А. [1], практика современной предпринимательской деятельности, включает в себя единую целостную систему методов прогнозирования: метод аналогов; симплексные, дуплексные и комплексные методы; сублокальные, локальные, суперглобальные и глобальные методы; экспертные оценки; метод классификации; метод сравнения; метод распределительных данных; метод свободных цен; эталонный метод и др. Рассмотрим основные методы подробнее.

Метод аналогий – построен на получении прогнозов построенных на логическом выводе, из которого знание о прогнозируемых процессах возникает на основе известного сходства закономерностей развития одних процессов с другими. Это свойство позволяет после исследования делать выводы, хотя и не окончательные, и не доказательные в полном смысле этого слова. Существуют следующие три вида аналогий: аналогия свойств, аналогия отношений и изоморфизма. Принцип изоморфизма положен в основу разработки экономико-математических моделей прогнозирования социально-экономического развития.

В соответствии с количеством применяемых методов различаются три группы прогнозов:

1. **Симплексная** – в ее разработке применяется только один метод прогнозирования.

2. **Дуплексная** – из их состава используется два метода. Например, прогнозирование спроса по товарам, сложным в технологическом отношении может разрабатываться экстраполяцией уровня обеспечения начального спроса, а спрос по замене может разрабатываться путем нормативных расчетов сроков замены.

В дуплексном прогнозировании два метода могут использоваться последовательно и параллельно.

3. **Комплексная** – строится на основе использования трех и более методов [10].

По масштабам объектов прогнозирования общая научная классификация прогнозов может различаться по следующим группам: сублокальная, локальная, суперлокальная, субглобальная, глобальная. В экономической практике прогнозирование масштабов объектов, прежде всего, определяется масштабом административного района. Однако это не говорит о том, что разработка прогнозов должна осуществляться по всем уровням иерархической структуры, в том числе разработка прогнозов последовательно с нижней иерархической ступени до верхней не требуется [1].

Основная идея прогнозирования на основе экспертных оценок заключается в построении рациональной процедуры интуитивно-логического мышления человека в сочетании с количественными методами оценки и обработки получаемых результатов.

Сущность методов экспертных оценок заключается в том, что в основу прогноза закладывается мнение специалиста или коллектива специалистов, основанное на профессиональном, научном и практическом опыте. Различают индивидуальные и коллективные экспертные оценки.

Индивидуальные экспертные оценки основаны на использовании мнений экспертов-специалистов соответствующего профиля. Среди индивидуальных экспертных оценок наиболее широкое распространение получили методы интервью, аналитический, написания сценария.

Метод «интервью». Представляет индивидуальную экспертную оценку, формулируемую экспромтом без предварительного анализа вопросов и поэтому исключаящую неоднозначное толкование. В данном случае осуществляется непосредственный контакт исследователя-прогнозиста с экспертом в режиме работы «вопрос-ответ» по заранее разработанной программе, направленной на выявление перспектив изучаемого процесса. Успех зависит от уровня подготовленности интервьюера: содержания и продуманности вопросов, их однозначности и логической взаимосвязанности.

Аналитический метод предусматривает тщательную самостоятельную работу эксперта над анализом тенденций, оценкой состояния и путей развития прогнозируемого объекта. Эксперт может использовать всю необходимую ему информацию об объекте прогноза. Свои выводы он оформляет в виде докладной записки. Основное преимущество этого метода – возможность максимального использования индивидуальных способностей эксперта. Однако он мало пригоден для прогнозирования сложных систем и выработки стратегии из-за ограниченности знаний одного специалиста-эксперта в смежных областях знаний.

Метод написания сценариев как научный метод прогнозирования начал интенсивно разрабатываться в 1950–1970-х гг. [3]. Первоначально данный метод был ориентирован в основном на применение в военно-политической области и дипломатическом кризисном менеджменте.

Э. Янч отмечал, что «термин «написание сценариев» означает метод, который пытается установить логическую последовательность событий, чтобы показать, как, исходя из существующей (или какой-либо другой заданной) ситуации, может шаг за шагом разворачиваться будущее

состояние». В сценарии, словесном описании прогнозируемой ситуации, особое внимание должно уделяться привязыванию событий к временной сетке, связи между событиями, критическим точкам, где малые воздействия могут иметь непропорционально сильный эффект.

При построении сценария устанавливается логическая последовательность гипотетических событий, связанных друг с другом причинно-следственными связями; это модель процесса, а не только конечного результата. Последовательность событий или состояний рассматривается во временной системе координат. Методика написания сценария требует определения необходимых управляющих воздействий и тех переломных точек, в которых эти воздействия необходимо применять для достижения целей развития. Следовательно, сценарный метод прогнозирования может применяться при прогнозировании частично или полностью управляемых процессов. При этом обращается внимание на взаимосвязи между явлениями, которые могут быть упущены на абстрактном уровне анализа.

Г. Кан отмечал, что к основным преимуществам метода написания сценариев относятся то, что данный метод является одним из наиболее эффективных средств ослабления традиционности мышления и то, что сценарии «принуждают исследователя заниматься деталями и процессами, которые он мог бы легко упустить, если бы он ограничился абстрактными соображениями».

Иногда метод написания сценариев относят к методу моделирования, а не к методам экспертных оценок. Метод написания сценариев является одним из приоритетных методов политического прогнозирования в России.

Наиболее достоверными являются коллективные экспертные оценки. Методы коллективных экспертных оценок предполагают определение степени согласованности мнений экспертов по перспективным направлениям развития объекта прогнозирования, сформулированным отдельными специалистами. В современных условиях используется математико-статистический инструментарий для обработки результатов опроса экспертов. Например, для оценки степени согласованности мнений экспертов по решению той или иной исследуемой проблемы исчисляются: дисперсия оценок, среднее квадратическое отклонение оценок и на этой основе — коэффициент вариации оценок. Чем меньше значение этого коэффициента, тем выше согласованность мнений экспертов. В мировой практике широкое применение нашли такие методы коллективных экспертных оценок, как метод коллективной генерации идей, метод «Дельфи», метод «комиссий».

Метод «комиссии». Представляет объединение работы экспертов по выработке документов о перспективах развития объекта прогнозирования. В качестве информационной базы выступают социологические опросы.

Метод «Дельфи» (англ. название данного метода иногда пишется в русскоязычных изданиях как «Дельфы» или «Делфи») был предложен в начале 1960-х гг. (технология разработана и используется с 1963 г.) Т. Гордоном, Н. Далки и О. Хэлмером в корпорации РЭНД, широкую популярность в практике экспертного прогнозирования приобрел в 1960-х гг. [5]. Данный метод представляет собой ряд последовательно осуществляемых процедур, направленных на подготовку и обоснование прогноза. Объектами исследования явились: научные прорывы, рост населения, автоматизация, исследование космоса, возникновение и предотвращение войн, будущие системы оружия. В упрощенном виде метод можно рассматривать как последовательность итеративных циклов анализа, при которой делается попытка избежать вмешательства психологических факторов посредством анонимности опроса и вместе с тем групповым характером ответа.

Метод коллективной генерации идей, называемый «мозговая атака» или «мозговой штурм», отличается от метода «Дельфи» совместным характером получения решения в ходе специального заседания и последующим анализом его результатов. Метод «мозговой атаки» (метод коллективной генерации идей, метод отнесенной оценки) был предложен А. Осборном в 1957 г. [9]. Методологической основой данного метода являются принципы отложенного обсуждения и активизации креативного мышления. Сущность метода заключается в решении двух задач: генерирование новых идей в отношении возможных вариантов развития процесса и анализа и оценки выдвинутых идей.

«**Мозговая атака**» проводится в три этапа:

- 1) подготовка;
- 2) выдвижение (генерация) идей.

Данный этап в свою очередь делится на четыре стадии:

- введение (знакомство участников и обучение их правилам работы);
- разминка;
- генерация и уточнение задачи, выдвижение и запись идей;

– завершение работы (подведение предварительных итогов и определение дальнейших действий).

3) анализ собранного материала, отбор конструктивных предложений.

Данное деление на этапы не является единственным (этапы могут быть либо объединены, либо, напротив, поделены).

К недостаткам данного метода относятся:

– во-первых, большое количество идей, из которых трудно выбрать по-настоящему оригинальные и ценные;

– во-вторых, метод не гарантирует наглядности, участники не всегда могут видеть запись предложений и работают на слух, что бывает особенно неудобно людям со зрительным типом восприятия;

– в-третьих, возможно неполное включение в работу части участников [8].

Метод сравнения. **Сравнение** – важнейший метод анализа, позволяющий оценивать ход и результаты деятельности. Применение метода сравнения является первым этапом всякого аналитического исследования. В процессе анализа фактические результаты деятельности в анализируемом периоде сравниваются с аналогичными показателями по различным направлениям.

Основными направлениями сравнения являются:

1) сравнение с запланированными показателями, в результате которого определяют степень выполнения плана по определенным показателям, причины отклонений от плановых заданий;

2) сравнение с показателями предшествующих периодов дает представление о тенденциях изменения показателей, характеризует эти изменения в динамике за ряд периодов;

3) сравнение показателей работы организации с показателями деятельности родственных организаций позволяет определить ее конкурентоспособность.

Необходимым условием правильности выводов, получаемых на основе сравнения показателей, является обеспечение их сопоставимости, т.е. их однородности.

Во многих случаях ни один из методов сам по себе не может обеспечить требуемую степень достоверности и точности прогноза, но, будучи использованным в определенных сочетаниях с другими, оказывается весьма эффективным – достоинства одного метода компенсируют недостатки другого, либо они используются в развитии.

Объективная необходимость в комбинировании различных методов часто возникает при разработке прогнозов развития процессов, характеризующихся наличием сложных взаимосвязей. Использование комбинации методов прогнозирования является одним из путей в решении проблемы верификации прогнозов, рассматриваемой как обобщенная оценка их достоверности, точности и обоснованности. Совпадение результатов прогнозирования, полученных различными методами, является одним из свидетельств их надежности.

Хотя выбор и использование метода являются основным этапом в разработке прогноза, они не гарантируют окончательных достоверных результатов. Процедура разработки предполагает и другие этапы деятельности, среди которых можно выделить следующие:

1) прогнозное обоснование, т.е. формулировка целей, задач, исходных данных о структуре объекта и анализируемых процессах, основных факторах, взаимосвязях, разработка предварительных гипотез о закономерностях развития, методах и организации процедур прогнозирования;

2) описание внешней среды (прогнозного фона), выявление внешних воздействий на развитие объекта и внутреннего управления, уточнение критериев развития и параметров управления;

3) разработка прогнозной модели, т.е. определение ее структуры и составляющих элементов, установление взаимосвязей между ними, которые позволят проследить закономерности изменения процесса;

4) разработка при возможности альтернативного варианта прогноза на основе применения подходящих методов прогнозирования;

5) оценка достоверности, точности и обоснованности разработанного прогноза, последствий его реализации, сравнение результатов прогноза с альтернативными вариантами прогноза [2].

Литература

1. Азизов Э.А. Вопросы развития предпринимательской деятельности в сфере торговли и услуг/ Э.А. Азизов // Теоретические и практические аспекты экономики и менеджмента: материалы Международной заочной научно-практической конференции: Россия, Новосибирск, 2012. – С. 102–105.

2. Антохонова И.В. Методы прогнозирования социально-экономических процессов: Учеб. пособие / И.В. Антохонова. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2004.
3. Ахременко А.С. Сценарный метод прогнозирования политических процессов: Автореф. дис. ... канд. полит. наук: 23.00.02 / Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. – М., 1999. – С. 4.
4. Боднарюк Е.А., Бабкин Д.А. Процесс планирования в системе прогнозирования предпринимательской деятельности ДонНУЭТ, Украина.
5. Ермоленко Д. В. Указ. соч. С. 159; Стефанов Н., Яхиел П., Качаунов С. Указ. соч. – С. 120.
6. Семеновская Р. Г. Прогнозирование развития предпринимательства в сфере сервиса в российских условиях на основе прогнозирования спроса на услуги / Р. Г.Семеновская // Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2007. – № 4(24). – С. 69–74.
7. Рабочая книга по прогнозированию / Отв. ред. И.В. Бестужев-Лада. – М.: Мысль, 1982.
8. Сидельников Ю.В. Теория и организация экспертного прогнозирования // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – С. 79
9. Сидельников Ю.В. Экспертиза: состояние и тенденции развития // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 2. – С. 124.
10. Ширай В.И. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учеб. пособие / В.И. Ширай. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2003. – 528 с.

УДК [338.45:69]:339.137.2

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

И.А. Стуков

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В настоящей работе раскрывается понятие конкурентоспособности и методов ее оценки. Проведено исследование рынка торговых организаций в сфере строительных материалов на примере Камчатского края, осуществлены анализ и оценка конкурентоспособности магазина строительных и отделочных материалов «ТД ПульсАр».

Ключевые слова: организация, конкурентоспособность, рынок, отрасль.

The concept of «competitiveness» and methods of its assessment is explained in this work. The research of the trade organizations market in the building materials sphere by the example of Kamchatsky Krai was conducted. The analysis and the assessment of the concrete company competitiveness by the example of the building and decorating materials shop «TD PulsAr» were conducted.

Key words: organization, competitiveness, market, branch.

Конкурентоспособность предприятия является важнейшим показателем, обуславливающий дальнейший рост и повышение эффективности работы организации. Анализ конкурентоспособности позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия обнаружить конкурентные преимущества организации и ее конкурентов. Конкурентоспособность обширное понятие, рассматриваемое многогранно. В рамках данной работы наиболее интересующими будут определения конкурентоспособности с точки зрения конкурентоспособности предприятия.

Далее приведены определения различных авторов, которые выделяли той или иной аспект конкурентоспособности (табл. 1).

Таблица 1

Определения понятия конкурентоспособности организации

Автор	Определение
1. Определения, базирующиеся на внутренней и внешней деятельности фирмы	
Баринов В.[1]	Конкурентоспособность объектов складывается из конкурентоспособности его элементов и их организованности для достижения цели

Автор	Определение
Блинов А.О., Захаров В.Я. [2]	Под конкурентоспособностью предприятия мы понимаем способность создавать такое превосходство над конкурентами, которое позволяет достичь поставленных целей
Захаров А.Н. [3]	Конкурентоспособность организации – обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования
Калашникова Л.М. [4]	Конкурентоспособность предприятия – комплексное понятие, которое обусловлено системой и качеством управления, качеством продукции, широтой и глубиной ассортимента, востребованного обществом или отдельными его членами, стабильным финансовым состоянием, способностью к инновациям, эффективным использованием ресурсов, целенаправленной работой с персоналом, уровнем системы товародвижения и сервиса, имиджем фирмы
Селезнев А. [5]	Конкурентоспособность – это обусловленное экономическими, социальными, политическими факторами положение товаропроизводителя на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику
Конно Т. [5]	Конкурентоспособность предприятия – совокупность характеристик, включающих захваченную предприятием долю рынка, способность предприятия к производству, сбыту и развитию, способность высшего звена руководства к реализации поставленной цели
Фигурнов Э.Б., Донец Ю.Ю. [5]	Конкурентоспособность предприятия – эффективность использования его производственного потенциала (способность наращивать конкурентоспособность изготавливаемой продукции в более быстром темпе, чем потенциал конкурента)
Яшин Н.С. [5]	Конкурентоспособность предприятия – это возможность и динамика приспособления его к условиям рыночной конкуренции
Петров В. [5]	Конкурентоспособность – это внутреннее свойство субъекта рыночных отношений, выявляемое в процессе конкуренции и позволяющее занять свою нишу в рыночном хозяйстве капиталистического типа для расширения воспроизводства, что предполагает покрытие всех издержек производства и получение прибыли от легальной хозяйственной деятельности
Миронов М.Г. [5]	Конкурентоспособность предприятия – способность прибыльно производить и реализовывать продукцию по цене не выше и по качеству не хуже, чем у любых других контрагентов в своей рыночной нише
М. Эрлих и Дж. Хайн [5]	Конкурентоспособность – способность страны или фирмы продавать свои товары
European management forum [5]	Конкурентоспособность фирмы – это реальная и потенциальная способность компаний, а также имеющиеся у них для этого возможности проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителя, чем товары конкурента
Куприянова Т. [6]	Борьба за ограниченный объем платежеспособного спроса, ведущаяся фирмой на доступных ей сегментах
Маракулин М.В. [7]	Конкурентоспособность компании – способность компании работать в динамичной конкурентной среде при удержании имеющихся конкурентных преимуществ, как минимум, в неизменном виде (лучше – с положительной динамикой)
Старовойтов М.К., Фомин Б.Ф. [8]	Конкурентоспособность – «уровень предприятия» – является общей мерой интереса и доверия к услугам предприятия на фондовом, финансовом и трудовом рынках. В числе главных определяющих факторов этой меры выступают стоимость предприятия, техническая оснащенность рабочих мест, реализуемая концепция управления, управленческие технологии, организационная система, человеческий капитал, стратегический маркетинг, техническая, инвестиционная и инновационная политики
Светуных С.Г. [9]	Конкурентоспособность – это свойство объекта, имеющего определенную долю соответствующего рынка, которое характеризует степень соответствия технико-функциональных, экономических, организационных и других характеристик объекта требованиям потребителей, определяет долю рынка, принадлежащую данному объекту, и препятствует перераспределению этого рынка в пользу других объектов.
Завьялов П.С. [10]	Конкурентоспособность предприятия – это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка
Емельянова С.В. [11]	Конкурентоспособность производителя – это его потенциальная или реализованная способность обеспечить вовлечение в хозяйственный оборот собственных или привлеченных активов, могущих стать конкурентными преимуществами
Дементьева А.В. [12]	Конкурентоспособность предприятия – это способность использовать свои сильные стороны и концентрировать свои усилия в той области производства товаров или услуг, где она может занять лидирующие позиции на внутреннем и внешнем рынках
2. Определения, базирующиеся на товарной составляющей конкурентоспособности	
Фатхутдинов Р.А. [13]	Конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке.
Фатхутдинов Р.А. [14]	Конкурентоспособность организации – это ее способность производить конкурентоспособный товар или услугу

Автор	Определение
Васильева З.А. [15]	Конкурентоспособность предприятий (для потребителей) – способность удовлетворять потребности (решать проблемы) потребителей на основе производства товаров и услуг, превосходящих конкурентов по требуемому набору параметров
Дулисова И.Л. [16]	Свойство объекта, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами, или конкурентоспособность – это способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами в условиях конкретного рынка
Рове М. [17]	Конкурентоспособность – это способность страны или фирмы продавать свои товары
Зулькарнаев И.У., Ильясова Л.Р. [18]	Интегральная конкурентоспособность предприятия по отношению к другим предприятиям – это его способность занимать определенную долю рынка продукции и способность увеличивать/уменьшать данную долю
3. Определения, сочетающие товар и производственную деятельность субъекта	
Донцова Л.В. [17]	Способность предприятия противостоять на рынке другим изготовителям аналогичной продукции (услуги) как по степени удовлетворения своими товарами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности
Сергеев И.В. [17]	Под конкурентоспособностью предприятия понимается способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию за счет его умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциал
Рубин Ю.Б., Шустов В.В. [19]	Реальная и потенциальная способность компании, а также имеющиеся у них для этого возможности проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов
Фасхиев Х.А. [20]	Под конкурентоспособностью предприятия подразумевается как реальная, так и потенциальная способность компании разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать в конкретных сегментах рынка конкурентоспособные изделия, то есть товары, превосходящие по качественно-ценовым параметрам аналоги и пользующиеся более приоритетным спросом у потребителей
Ермолов М.О. [5]	Конкурентоспособность предприятия – это относительная характеристика, отражающая отличие процесса развития данного производителя от производителя конкурента как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности
Мазилкина Е.И., Паничкина Т.Г. [21]	Конкурентоспособность организации – это относительная характеристика, отражающая степень отличия развития данной организации от конкурентов по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей, а также возможности и динамику приспособления организации к условиям рыночной конкуренции
Иванова Е.А. [22]	Конкурентоспособность предприятия – это необходимое условие обеспечения производства конкурентоспособной продукции, что является в современных условиях важным направлением деятельности предприятия, ориентированного на завоевание как внутреннего, так и внешнего рынка путем создания продукции, отвечающей требованиям потребителей и мировым стандартам в конкретных сегментах рынка в определенный период времени
Зайцев Н.Л. [23]	Конкурентоспособность предприятия – это его возможность производить на действующих производственных мощностях в соответствии запланированными технико-экономическими параметрами, обеспечивающими конкурентоспособность продукции

В рамках исследования данной работы, наиболее точным и полным является следующее определение. **Конкурентоспособность** – относительная характеристика и свойство организации, имеющей определенную долю рынка, которые характеризуют степень соответствия технико-функциональным, экономическим, организационным и другие характеристикам организации требованиям рынка и потребителей, отражающие степень различия товаров и развития организации от конкурентов, определяет долю рынка, принадлежащей данной организации, и препятствует перераспределению этого рынка в пользу других организаций-конкурентов, так же характеризует способность организации использовать свои сильные стороны и показывает возможности и динамику приспособления организации к условиям рыночной конкуренции.

Для анализа и оценки конкурентоспособности используют множество методов, зависящих от объекта оценки, с позиции какого субъекта рынка: потребителя или производителя происходит оценка, какие критерии и данные используют для оценки. Для оценки конкурентоспособности можно использовать аналитические и графические методы оценки, а также методы, применяемые к различным объектам.

К аналитическим методам можно отнести:

– модель Розенберга – потребители оценивают организации с точки зрения их способности удовлетворения своих потребностей;

– расчет интегрального показателя конкурентоспособности – определение отдельных показателей конкурентоспособности организации путем их сравнения с базовыми, эталонными показателями или показателями для организаций-конкурентов;

– оценка конкурентоспособности на основе уровня продаж – предполагается, что уровень конкурентоспособности – это относительная характеристика организации, выражающая степень ее предпочтения на данном рынке относительно организации-конкурентов, при этом критерием конкурентоспособности может служить относительная доля продаж товаров оцениваемой организации по сравнению с конкурентами;

– модель с идеальной точкой, главная особенность – введение добавочной компоненты – идеальной величины характеристики организации [24];

– методика Гребнева. Алгоритм расчета конкурентоспособности организации Гребнева включает следующие этапы:

1) разработка на основе знания рынка и требований к организации и ее продукции совокупности показателей, характеризующих ее эффективность;

2) выбор из этой совокупности несколько важнейших показателей (параметров эффективности);

3) получение количественных характеристик значимости каждого параметра путем опроса эксперта;

4) формирование модели эталона, т.е. образца организации в разрезе выбранных параметров с позиции покупателей, с заданием его количественных оценок;

5) разработка количественных оценок тех же самых параметров эффективности организации и ее конкурентов;

6) оценка уровня потребительского эффекта своей организации и организаций-конкурентов по формулам;

7) расчет средней цены на товары организации и определение цен потребления товаров конкурента с учетом отпускной или розничной цены и эксплуатационных расходов в период пользования товара;

8) расчет интегрального показателя конкурентоспособности организации;

9) если организация планирует осуществлять экспорт, то необходима проверка выбранных параметров организации и ее товаров на соответствие интернациональным или национальным стандартам предполагаемого импортера. Если хотя бы один из нормативных параметров не соответствует установленному стандарту, необходимо такое несоответствие устранить.

– дифференциальный метод, основанный на использовании единичных показателей конкурентоспособности;

– комплексный (маркетинговый) – базируется на применении групповых и интегральных показателей. Узловым моментом при оценке конкурентоспособности является расчет общего показателя уровня. В основе его определения лежит соотношение интегральных показателей конкурентоспособности оцениваемой организации и базового образца организации;

– смешанный, основанный на совместном применении единичных и комплексных показателей. Наиболее важные показатели используются как единичные. Остальные единичные показатели объединяются в группы, для каждой из которых определяются групповые показатели;

Графические методы оценки конкурентоспособности включают следующие методики:

– матрица БКГ, основе построения лежит анализ конкурентоспособности с учетом жизненного цикла организации. Сущность оценки состоит в анализе матрицы, построенной по принципу системы координат: по горизонтали – темпы роста/сокращения выручки в линейном масштабе; по вертикали – относительная доля совокупности товаров/услуг организации на рынке. Наиболее конкурентоспособными считаются предприятия, которые занимают значительную долю на быстрорастущем рынке, т. е. являются «звездами» [25, с. 35];

– модель «Привлекательность рынка» – представляет собой развитие описанной выше модели. Определяющими в модели являются привлекательность рынка и преимущества в конкуренции. Привлекательность рынка складывается из характеристик просто рынка, качества рынка, основы снабжения и прочих условий. Преимущества в конкуренции определяются относительной позицией на рынке, потенциалом организации, исследовательским потенциалом, а также квалификацией менеджеров и сотрудников [25, с. 36];

– построение карт стратегических групп – характеризует позиционирование предприятия в конкуренции в каждой из целевых стратегических зон хозяйствования, т. е. в каждом отдельном

сегменте внешнего окружения, на который предприятие имеет или желает получить выход. Каждая карта стратегических групп строится по двум переменным позиционирования, которые должны быть количественными (или дискретными). На карту наносится положение предприятия в конкуренции по рассматриваемым переменным, а также его главных конкурентов. После построения карты необходимо провести ее анализ относительно:

- совпадения позиций предприятия и его конкурентов в конкуренции на рынке;
- расстояния между позициями предприятия и его конкурентов и их опасности.

На основании данного анализа принимается решение о необходимости перепозиционирования предприятия относительно конкурентов и его направления.

– матрица Портера – построена на основе концепции конкурентной стратегии: в центре внимания предприятия стоит не только удовлетворение потребностей покупателей, но и конкурирующие силы рынка.

На основе факторов, наиболее значимых для конкурентной позиции предприятия, М. Портер разработал матрицу конкуренции, учитывающую преимущество себестоимости, лидерство по затратам, стратегию дифференциации и концентрацию на сегменте [26].

Методы, применяемые к различным объектам:

- оценка конкурентоспособности товара;
- оценка конкурентоспособности предприятия;
- оценка конкурентоспособности отрасли;
- оценка конкурентоспособности страны.

Камчатский край является моноотраслевым регионом, основой его экономики и главной градообразующим фактором является рыбная отрасль. Но на сегодняшний день при отсутствии других производств активно развивается сфера торговли. Так же ситуация характеризуется активной политикой государства в сфере обеспечения жильем необеспеченного населения, жителей ветхого жилья, военных, служащих ФСБ и других категорий населения. Благодаря многочисленным государственным заказам в сфере строительства, а так же высокому спросу на строительство торговых центров, для обеспечения необходимых площадок, строительные компании стали резко расти и выходить на рынок коммерческого жилья. Эти факторы обусловили строительный бум, строительство, погибшее в начале 90-х гг., возобновилось с небывалой для Камчатского края интенсивностью.

Ввиду этого строительство становится наиболее значимой отраслью после рыбной для Камчатского края. Так как в Камчатском крае нет своего производства, очень важным фактором для строительства является наличие крупных поставщиков строительных материалов. Торговля строительными материалами становится одной из самых перспективных сфер деятельности в Камчатском крае. Поэтому крайне актуальны оценка и анализ конкурентной среды на рынке строительных и отделочных материалов. Также полезными являются сведения о конкурентных группах, их составе и внутригрупповой конкуренции, о переходах организаций из одной группы в другую, а так же о барьерах входа в ту или иную группу или на рынок. Одним из крупных поставщиков строительных и отделочных материалов в Камчатском крае является «ТД ПульсАр», конкурентоспособность которого будет проанализирована и оценена в данной работе.

Для оценки конкурентной среды на рынке города Петропавловска-Камчатского в сфере торговли строительными и отделочными материалами, относительно магазина «ТД ПульсАр», необходимо построить карты стратегических групп конкурентов.

Разделим организации по группам для построения карты стратегических групп конкурентов (рис. 1). Разбивка по группам будет осуществляться по критериям соотношения цены, качества и широты ассортимента.

Группа 1 – крупные магазины, некоторые имеющие собственную сеть, с полным ассортиментом товарных групп в сфере строительных и отделочных материалов и поддерживающие высокое соотношение цены и качества;

Группа 2 – магазины с большим ассортиментом, концентрирующиеся на нескольких товарных группах, поддерживающие высокое соотношение цены и качества;

Группа 3 – мелкие магазины с малым ассортиментом, концентрирующиеся на одной товарной группе, поддерживающих высокое соотношение цены и качества;

Группа 4 – мелкие магазины с узким ассортиментом, не поддерживающие высокого соотношения цены и качества, как правило, молодые предприятия, стремящиеся увеличить прибыль;

Группа 5 – мелкие магазины специализирующиеся на определенной группе, как правило, редких, товаров, с низким соотношением цены и качества из-за высокой цены;

Группа 6 – магазины со средним соотношением цены и качества, предлагающим на рынок несколько ассортиментных групп товаров.

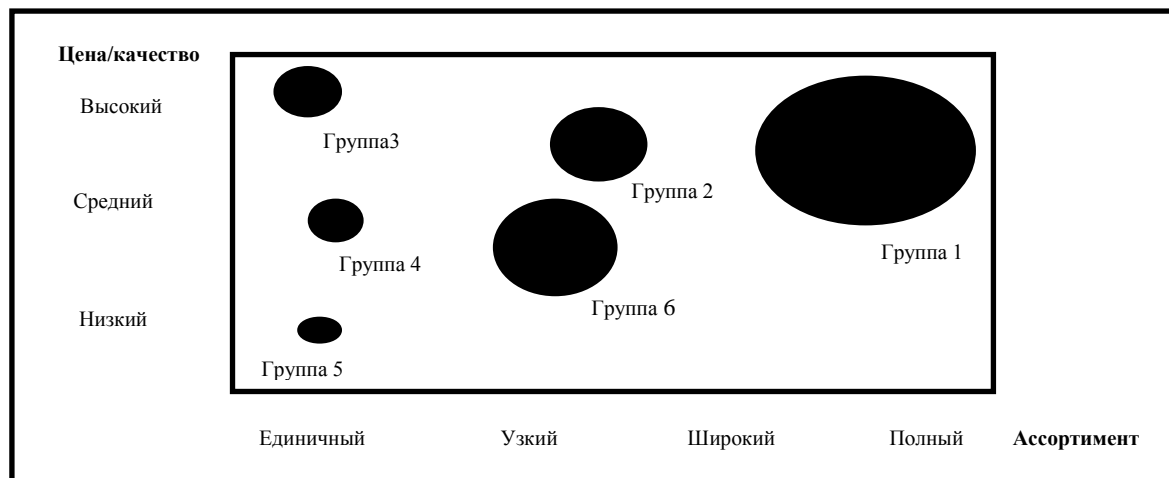


Рис. 1. Карта стратегических групп конкурентов по соотношению цены и качества и широте ассортимента

Исследуемое предприятие «ТД ПульсАр» находится в группе 1, то есть является крупным магазином с полным ассортиментом и высоким соотношением цены и качества продукции, в эту группу так же входят магазины «Домашний Очаг» и «Большой Папа». Эти магазины далее будут подвергнуты дальнейшему более подробному анализу с помощью смешанного метода оценки конкурентоспособности. Но для перехода к смешанной оценке конкурентоспособности конкретных предприятий недостаточно одной стратегической карты.

Для более полного анализа конкурентных групп, выделим другие группы по критериям уровня имиджа и активности маркетинговой политики (рис. 2). По данным критериям было выделено 4 конкурентных группы, нанесенных ниже на стратегическую карту конкурентных групп:

Группа 1 – высокий имидж компании, достигнутый за счет активной маркетинговой политики;

Группа 2 – высокий имидж компании, обеспеченный долгосрочным пребыванием на рынке и поддерживающей и напоминающей рекламой;

Группа 3 – предприятия стремящиеся повысить свой имидж за счет относительно активной маркетинговой политики;

Группа 4 – предприятия, не заботящиеся о своем имидже, придерживающиеся пассивной маркетинговой политики.

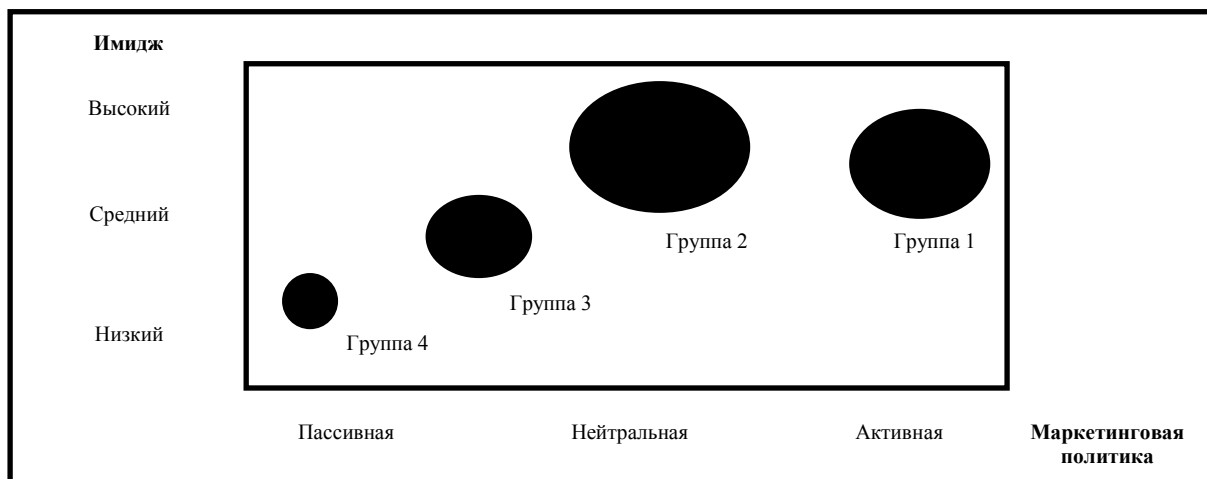


Рис. 2. Карта стратегических групп конкурентов по имиджу и маркетинговой политике

В данной работе для использования оценки конкурентоспособности наиболее крупных магазинов строительных и отделочных материалов предпочтительным методом является метод смешанной конкурентоспособности предприятия с позиции потребителя. В таблице приведен анализ и оценка конкурентоспособности 3-х крупнейших магазинов города Петропавловска-Камчатского: «ТД ПульсАр», «Домашний Очаг», «Большой Папа» (табл. 2).

Таблица 2

Сводная таблица оценки критериев конкурентоспособности крупных торговых организаций строительных и отделочных материалов

Критерий	Вес критерия	«ТД ПульсАр»		«Домашний Очаг»		«Большой Папа»	
		Балл	Средний балл	Балл	Средний балл	Балл	Средний балл
1. Широта и глубина ассортимента	0,2	4	0,8	4	0,8	4	0,8
2. Качество продукции	0,15	4	0,6	3	0,45	4	0,6
3. Точное удовлетворение покупательских запросов	0,15	4	0,6	3	0,45	3	0,45
4. Удобный, доступный сервис и обслуживание	0,1	4	0,4	2	0,2	2	0,2
5. Удобное расположение	0,05	2	0,1	3	0,15	3	0,15
6. Собственная торговая сеть компании	0,03	2	0,06	2	0,06	4	0,12
7. Благоприятный имидж и репутация	0,12	4	0,48	4	0,48	4	0,48
8. Точность и ясность рекламы	0,04	5	0,2	3	0,12	2	0,08
9. Режим работы	0,06	5	0,3	3	0,18	3	0,18
10. Цена	0,1	3	0,3	4	0,4	4	0,4
Итого	1	37	3,84	31	3,29	33	3,46

Вес критериев и баллы по критериям были выставлены на основе экспертных оценок. Итоги таблицы показывают, что незначительное конкурентное преимущество в сравнении с другими торговыми предприятиями имеет «ТД ПульсАр», за счет более точного удовлетворения потребительских запросов, удобного, доступного сервиса и обслуживания, точности и ясности рекламы и режима работы. Для более понятной картины необходимо полученные табличные данные представить в графическом виде (рис. 3).

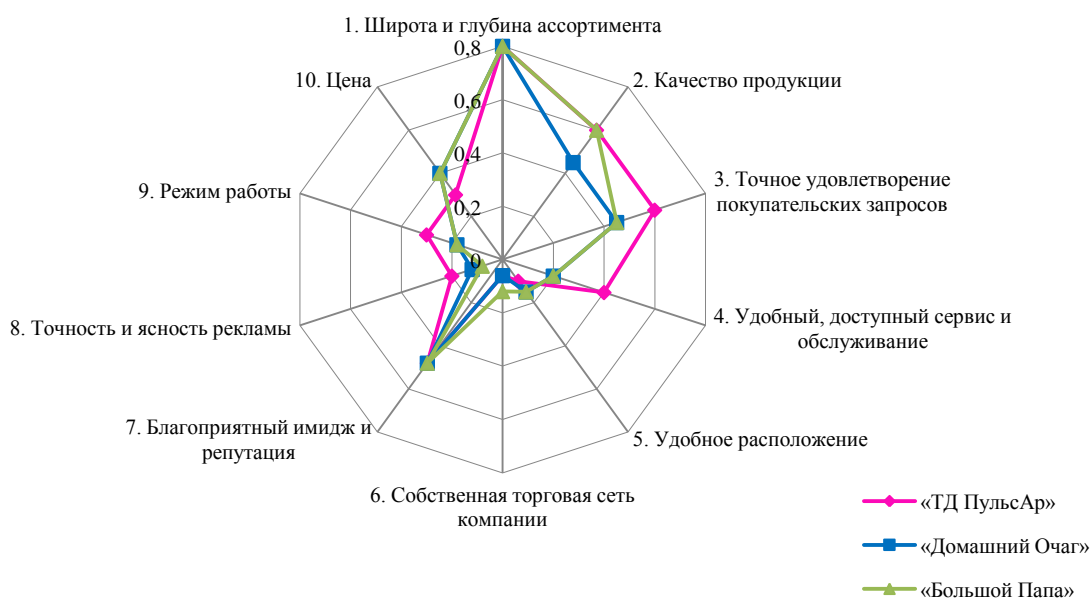


Рис. 3. Сравнительная оценка критериев конкурентоспособности торговых предприятий строительных материалов

Диаграмма наглядно показывает конкурентные преимущества торговых предприятий перед друг другом. Из диаграммы следует, что «Домашний Очаг» и «Большой Папа» имеют незначи-

тельное преимущество в средней цене на товары, так же «Большой Папа» имеет собственную торговую сеть, это является основой механизма сбыта данных организаций. «ТД ПульсАр» имеет преимущества в точном удовлетворении покупательских запросов, удобном, доступном сервисе и обслуживании, точности и ясности рекламы и режиме работы. Эти факторы обеспечивают «ТД ПульсАр» преимущество над конкурентами. Но для обеспечения конкурентного преимущества по этим критериям необходимы финансовые вложения, которые закладываются в цену продукции «ТД ПульсАр», это и является основной причиной более высокой средней цены на продукцию.

Но для закрепления данной позиции «ТД ПульсАр» необходимо продолжать делать упор на рекламу, обслуживание и режим работы. О том, что «ТД ПульсАр» необходимо придерживаться данной маркетинговой политики по повышению имиджа и удовлетворению потребительских запросов в необходимых товарах и уровню обслуживания, можно утверждать исходя из построенной карты стратегических конкурентных групп по критериям имиджа и маркетинговой политики, так как «ТД ПульсАр» находится в группе 1, то есть обеспечение имиджа за счет активной маркетинговой политики. Именно этот фактор является ключевым для обеспечения высокой конкурентоспособности «ТД ПульсАр». Чтобы прочно устоять на занятой нише, «ТД ПульсАр» также необходимо найти способ снизить среднюю цену на продукцию. За счет прибыли это сделать затруднительно, так как «ТД ПульсАр» также необходимо для повышения конкурентоспособности расширять ассортимент и повышать качество продаваемой продукции, а для этого необходимы дополнительные торговые и складские площади, для возведения которых необходимы определенные финансовые средства, отчисляемые из прибыли предприятия. В данной ситуации для понижения среднего уровня цен необходимо найти способ снизить издержки.

Литература

1. *Баринов В.* Развитие организации в конкурентной среде // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 6.
2. *Блинов А.О., Захаров В.Я.* Имидж организации как фактор ее конкурентоспособности // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 4.
3. *Захаров А.Н.* Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы, оценки и механизмы увеличения // Бизнес и банки. – 2004.– № 1–2.
4. *Калашишникова Л.М.* Конкурентоспособность предприятий и их продукции // Машиностроитель. – 2003. – № 11.
5. *Мионов М.Г.* Ваша конкурентоспособность. – М.: АльфаПресс, 2004.
6. *Куприянова Т.* Управляемая конкурентоспособность: как ее добиться? // Консультант директора. – 2001.– № 22.
7. *Маракулин М.В.* Управление компромиссами как фактор конкурентоспособности компании // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 4.
8. *Старовойтов М.К., Фомин П.А.* Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2000-5/12.shtml>
9. *Светульников С.Г.* Прогнозирование экономической конъюнктуры в маркетинговых исследованиях. – СПб., 1997.
10. *Завьялов П.С.* Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2001.
11. *Емельянов С.В.* США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века. – М.: Экономика, 2001.
12. *Дементьева А.В.* Конкурентоспособность международных компаний // Маркетинг. – 2000. – № 3.
13. *Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: Учебник. – М.: Инфра-М, 2000.
14. *Фатхутдинов Р.А.* Управление конкурентоспособностью организации: Учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2004.
15. *Васильева З.А.* Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2.
16. *Долинская М.Г., Соловьев И.А.* Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. – М.: Экономика, 1999.

17. Данилов И.П. Проблемы конкурентоспособности электротехнической продукции. – М.: Пресссервис, 1997.

18. Зилькарнаев И.У., Ильясова Л.Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4.

19. Рубин Ю.В., Шустов В.В. Конкуренция: реалии и перспективы. – М.: Знание, 1990.

20. Фасхиев Х.А. Анализ методов оценки качества и конкурентоспособности грузовых автомобилей // Методы менеджмента качества. – 2001. – № 3.

21. Мазилкина Е.И., Паничкина Т.Г. Управление конкурентоспособностью. – М.: ОмегаЛ, 2007.

22. Иванова Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия: Учеб. пособие. – Ростов н/Д.: Феникс, 2008.

23. Зайцев Н.Л. Экономика организации. – М.: Инфра-М, 2000.

24. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг. – М.: Высшая школа, 1995.

25. Ахматова М., Попов Е. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. – № 4. – 2003.

26. Портер М.Э. Конкуренция. – М.: Изд-во Дом «Вильямс», 2001.

Ответственный за выпуск Я.В. Ганич

**РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ
СОЦИАЛЬНЫМИ И ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

Материалы

*Второй международной научно-практической конференции
студентов, аспирантов и молодых ученых
(14–16 мая 2013 г.)*

В авторской редакции
Технический редактор О.А. Лыгина
Верстка, оригинал-макет О.А. Лыгина

Подписано в печать 20.05.2013 г.
Формат 61*86/8. Печать цифровая. Гарнитура TimesNewRoman
Авт. л. 27,06. Уч.-изд. л. 27,42. Усл. печ. л. 27,44
Тираж 200 экз. Заказ № 113

Издательство
Камчатского государственного технического университета

Отпечатано полиграфическим участком издательства КамчатГТУ
683003, г. Петропавловск-Камчатский, ул. Ключевская, 35