

**МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ**

Часть II

Новосибирск, 2011 г.

УДК 33.07
ББК 65.050
Э 40

Э 40 «Экономика и управление: проблемы и решения» (Часть II):
материалы международной заочной научно-практической
конференции. (21 ноября 2011 г.) — Новосибирск:
Изд. «Сибирская ассоциация консультантов», 2011. — 150 с.

ISBN 978-5-4379-0024-6

Сборник трудов международной заочной научно-практической конференции «Экономика и управление: проблемы и решения» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной экономики и менеджмента.

Данное издание будет полезно аспирантам, студентам, исследователям в области практической экономики и менеджмента и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития данного направления науки.

ББК 65.050

ISBN 978-5-4379-0024-6

Оглавление

Секция 10. Проблемы макроэкономики	6
ПРОБЛЕМЫ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ И РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА Вышинская Татьяна Леонидовна	6
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ Пучкина Анна Николаевна	11
Секция 11. Теория управления экономическими системами	16
РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В РАЗРЕЗЕ ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА Аристархов Павел Валерьевич	16
АНАЛИЗ ПРИРОДЫ РИСКОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Напойкина Екатерина Александровна	24
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ В РАМКАХ РЕГИОНА Шадоба Елена Михайловна	31
Секция 12. Правовое регулирование социально- экономических отношений	39
БАНК-ЭМИТЕНТ АМЕРИКАНСКИХ ДЕПОЗИТАРНЫХ РАСПИСОК: СОБСТВЕННИК ИЛИ НОМИНАЛЬНЫЙ ДЕРЖАТЕЛЬ? Макшанова Татьяна Владимировна	39
ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ Толстых Людмила Петровна Плотникова Екатерина Николаевна	43

Секция 13. Финансы и налоговая политика	50
СОЗДАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ЦЕНТРА «СКОЛКОВО» КАК КОМПЛЕКСНЫЙ МЕТОД ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Зинин Василий Леонидович	50
ВЛИЯНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ, ПОДГОТОВЛЕННОЙ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ПОДХОДАМИ, НА АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ Миронова Юлия Михайловна Каурова Ольга Валерьевна	60
НАЛОГОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ Митрофанова Инна Алексеевна Крутикова Юлия Олеговна	68
ЗНАЧИМОСТЬ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ ПРИ ПОСТРОЕНИИ МОДЕЛЕЙ ОБЪЕКТОВ Сахабетдинов Минзакир Абдулович	74
ПОСТРОЕНИЕ СЕЗОННОЙ МОДЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ФИКТИВНЫХ РЕГРЕССОРОВ Трифонова Елена Михайловна	82
МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МОНИТОРИНГА И ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ Чалая Юлия Юрьевна	90
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЯ ЗА ИСПОЛНЕНИЕМ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ Шогенова Фатимат Ахмедовна	96
Секция 14. Экономика и управление качеством	106
УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ ПО РЕМОНТУ БЫТОВОЙ И ОФИСНОЙ ТЕХНИКИ Бобкова Наталья Юрьевна	106

Секция 15. Инновационные подходы в современном менеджменте	114
ЦЕННОСТИ В ОРГАНИЗАЦИОННОМ РАЗВИТИИ Алябина Елена Владимировна	114
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕФЛЕКСИВНОГО ПОДХОДА Градинарова Арина Александровна	119
Секция 16. Управление изменениями	124
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ НОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ Гринчар Николай Николаевич	124
УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ Курзюкова Фаина Васильевна	128
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ Шкарупелова Анна Сергеевна Фадеева Екатерина Алексеевна	133
Секция 17. Теория современного менеджмента	140
ЗНАЧЕНИЕ И ОСОБЕННОСТЬ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ Минькина Ольга Валерьевна	140
ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ Плетнева Анастасия Сергеевна Муравьева Наталья Николаевна	146

СЕКЦИЯ 10.

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

ПРОБЛЕМЫ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ И РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Вышинская Татьяна Леонидовна
аспирант, КНТЭУ, г. Киев, Украина
E-mail: tyyshynska@gmail.com

Существование теневой экономики бесспорно признается мировым научным обществом. Многократные исследования подтверждают наличие неформальных элементов абсолютно во всех экономических системах, независимо от государственного строя, уровня социально-экономического развития страны, степени конкурентности рынка и каких-либо других факторов.

Теневая экономика в странах с переходной экономикой, особенно в странах СНГ, отличается в некоторой степени от теневой экономики в развитых странах. Это проявляется в том, что государственный сектор является очень активным в реализации теневых экономических операций, с целью получения личной выгоды. Четкая грань между официальным и неофициальными секторами отсутствует, а работники теневого сектора являются высококвалифицированными специалистами. Причиной стремительного роста теневого сектора в странах СНГ ряд ученых определяют привлечения к приватизационным процессам таких новых объектов как — земля, активы предприятий и т. д.

Теневая экономика включает в себя всю экономическую деятельность, которая намеренно скрывается от органов государственной власти по какой-либо из следующих причин:

- с целью уклонения от уплаты налогов;
- во избежание необходимости соответствовать определенным правовым стандартам рынка труда (минимальная заработная плата, максимальное время работы, техника безопасности и т. д.);
- чтобы избежать выполнения административных процедур.

Объемы теневой экономики в Украине и Молдове достигли значительных масштабов, которые являются одними из крупнейших в мире (рис. 1). Так, в Молдове уровень теневой экономики в 2006 году

составлял 46,0% от ВВП, что является на 1,4% больше чем в 1999 году, когда данный показатель был 44,6% от ВВП. В течение 1999 — 2006 г. наибольшее значение данного показателя наблюдалось в 2004 году, когда он достиг 46,2% от ВВП, а меньшее 44,1% от ВВП в 2001 году.

В Украине размеры теневой экономики являются несколько большими чем в Молдове. Так, в 2006 году данный показатель достиг 52,8% от ВВП, что является на 1,6% больше чем в 1999 году. В течение исследуемых 1999—2006 г. наибольшего размера теневая экономика в Украине достигла в 2004 году, когда составляла 53,6% от ВВП и наименьшего в 1999 году и имела соответственно 51,2% от ВВП.

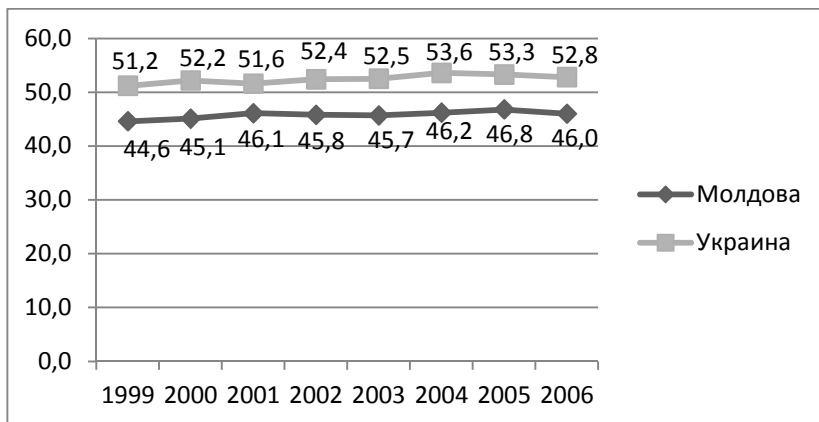


Рисунок 1. Уровень теневой экономики в Молдове и Украине 1999—2006 г., в % от ВВП [1]

К основным факторам, которые способствуют возникновению и росту масштабов теневой экономики, можно отнести:

- высокий уровень налогов и сложность налоговой системы;
- высокую регламентированность экономики — определяется интенсивным административным вмешательством в экономику и тесно связана с другим фактором — высокой долей государственного сектора в экономике;
- нестабильность экономики;
- низкий кредитный рейтинг национальной экономики и ее субъектов, часто препятствующий легальному ведению бизнеса;
- сложность видения бизнеса.

Согласно ежегодного рейтинга Всемирного банка «Легкость ведения бизнеса» Украина занимает 181 место, а Молдова 94 из 183 стран

(табл.1). Данный рейтинг показывает насколько легко вести бизнес в стране и включает в себя следующие основные индикаторы: *открытие бизнеса* — сюда входят процедуры, время, затраты и минимальный капитал для учреждения предприятия, по данному показателю Украина занимает 134 место, а Молдова 77. Так, в Украине для того, чтобы открыть бизнес, необходимо пройти 10 процедур, на которые необходимо потратить 27 дней, в Молдове соответственно 8 процедур и 10 дней; следующим показателем является *получение разрешений на строительство*, здесь Украина занимает почти последнее 181 место, Молдова 161. В Украине необходимо 476 дней для того, чтобы получить 30 разрешений, в Молдове 292 дней на получение, как и в Украине, 30 разрешений; за *приемом на работу* Украина занимает в рейтинге 83, а Молдова 141 место;

Таблица 1.

Легкость ведения бизнеса, рейтинг Всемирного банка за 2010 год [2]

Легкость ведения бизнеса, рейтинг Всемирного банка за 2010 год	
Страны	Рейтинг
Сингапур	1
Новая Зеландия	2
Гонконг	3
США	4
Молдова	94
Украина	181
Гвинея — Бисау	181
Конго	182
Центрально-Африканская Республика	183

для *регистрации собственности* в Украине необходимо потратить 93 дня на прохождение необходимых 10 процедур, в Молдове необходимо пройти вдвое меньше процедур и потратить всего 5 дней; по такому индикатору как *получение кредита* Украина занимает более высокое место по сравнению с Молдовой, а именно 30 из 183 исследуемых стран, Молдова же 87 место; что касается *защиты инвесторов*, то здесь обе страны занимают одинаковое, 109 место; в Украине бухгалтеру необходимо потратить 736 часов в год для *уплаты налогов*, в Молдове данный показатель является значительно меньше и составляет 228 часов; что касается осуществления предпринимателями *международной торговли*, то Украина занимает по данному индикатору 139 место в

рейтинге Всемирного банка, а Молдова следующее 140 место среди 183 исследуемых стран, так в Украине необходимо для осуществления экспортных операций получить 6 документов, на которые предприниматель потратит 31 день, в Молдове также 6 документов и соответственно 32 дня, для осуществления импортных операций в Украине необходимо потратить 36 дней для получения 10 документов, в Молдове 7 необходимых документов можно получить за 35 дней; для закрытия бизнеса в Украине предпринимателю будет необходимо 2,9 года, в Молдове 2,8 лет (табл.2).

Таблица 2.

Индикаторы рейтинга Всемирного банка «Легкость ведения бизнеса» для Украины и Молдовы в 2010 году [2]

Индикаторы	Украина	Молдова
Открытие бизнеса (рейтинг):	134	77
• количество процедур	10	8
• количество дней	27	10
Получение разрешений на строительство (рейтинг):	181	161
• количество процедур	30	30
• количество дней	476	292
Прием на работу	83	141
Регистрация собственности:	141	17
• количество процедур	10	5
• количество дней	93	5
Получение кредита	30	87
Защита инвесторов	109	109
Уплата налогов:	181	101
• количество платежей в год	147	48
• количество часов в год	736	228
Международная торговля:	139	140
• количество необходимых документов (на экспорт)	6	6
• количество дней (на экспорт)	31	32
• количество необходимых документов (на импорт)	10	7
• количество дней (на импорт)	36	35
Исполнение контрактов:	134	22
• количество процедур	30	31
• количество дней	345	365
Закрытие бизнеса:	143	90
• количество лет	2,9	2,8
• стоимость (% от имущества)	49	9

Приведенные показатели свидетельствуют о сложности ведения бизнеса как в Украине, так и в Молдавии, а такая сложная система только усугубляет уровень теннизации экономики.

Таким образом, существование мощного теневого сектора в Украине и Молдове, объемы которого 52,8 и 46,0% от ВВП, представляют реальную угрозу экономической безопасности обеих стран. Основной вопрос заключается не в легализации незаконной (теневой) экономики, а в детенизации той части вполне легальной экономики, которая сейчас работает в «тени», поскольку теневой сектор в значительной степени является реакцией экономики на неэффективность государственной экономической политики и не может рассматриваться как однозначно негативное явление, поскольку способствует функционированию легального сектора экономики. Реальным противодействием теневой экономики может быть только совокупность политических, правовых, экономических, организационных, технических, воспитательных мероприятий национального уровня.

Список литературы:

1. Легкость ведения бизнеса. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL://<http://www.heritage.org/>
2. Friedrich Schneider, Andreas Buehn, Claudio E. Montenegro / Shadow Economies all over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: //http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/LatestResearch2010/SHADOWECONOMIES_June8_2010_FinalVersion.pdf

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

Пучкина Анна Николаевна

*адъюнкт, Московский университет МВД России,
г. Москва*

E-mail: puchkinanna@yandex.ru

Фундаментальным условием устойчивого развития экономики страны является поддержание макроэкономической стабильности. Её дисбаланс приводит к замедлению экономического роста, чему способствует рост инфляции, уменьшение объема инвестиций, отток капитала, удорожание кредитных ресурсов. Поэтому, одной из важнейших задач, в долгосрочной перспективе является обеспечение устойчивого состояния финансовой сферы экономики. Необходимо, чтобы финансовая система отвечала всем требованиям надежности и стабильности, способствовала бесперебойному развитию экономики.

Инфляция представляет собой серьёзную опасность и является следствием нецеленаправленной и нескоординированной денежно-кредитной и бюджетной политики, а также недостатком должного внимания со стороны государственного финансового контроля, что проявляется в виде снижения покупательной способности денег и росте цен.

Одной из составляющих государственной макроэкономической политики является денежно-кредитная политика, целью которой является поддержание стабильности денежной единицы, регулирование деловой активности, развитие финансовых рынков, поддержание стабильности банковской системы и стимулирование экономического роста.

Денежно-кредитная политика оказывает влияние на экономическую конъюнктуру, воздействуя на совокупный спрос. Объектом регулирования выступает денежный рынок и, прежде всего, денежная масса. Денежно-кредитную политику определяет и осуществляет Центральный Банк. Однако изменение предложения денег в экономике происходит в результате операций не только Центрального Банка, но и коммерческих банков, а также решений небанковского сектора (домохозяйств и фирм).

Основными направлениями денежно-кредитной политики является регулирование денежной массы, сглаживание колебаний экономической конъюнктуры на макроуровне, корректировка цен,

занятости, обеспечение бесперебойного функционирования платежно-расчетной системы.

Достижение поставленных целей осуществляется с помощью одной из трех стратегий: таргетирования инфляции, денежной массы, валютного курса или ставки процента.

Выделяют три основных инструмента монетарной политики: операции на открытом рынке, ставка рефинансирования, норма обязательного резервирования. Кроме того, для стабилизации колебаний обменного курса центральный банк может проводить интервенции на валютном рынке.

М.Ю. Малкина выделяет два способа управления денежной массой: непосредственное воздействие на величину денежной базы и воздействие на величину денежного мультипликатора.

Непосредственное воздействие на величину денежной базы включает:

- кредитный канал эмиссии — выдача Центральным Банком кредитов коммерческим банкам и правительству;
- фондовый канал эмиссии — Центральный Банк осуществляет операции на открытом рынке, т.е. осуществляет операции, связанные с куплей-продажей государственных ценных бумаг;
- валютный канал эмиссии — операции Центрального Банка по купле-продаже иностранной валюты на открытом рынке или так называемые валютные и рублевые интервенции;
- стерилизация — нейтрализация отрицательных последствий операций на открытом валютном рынке с помощью обратных операций на рынке ценных бумаг.

Для воздействия на величину денежного мультипликатора Центральный Банк использует два инструмента: 1) изменение учетной ставки (ставки рефинансирования); 2) изменение нормы обязательных резервов [4].

Ставка рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации, это процентная ставка, которую Центральный банк РФ использует при предоставлении кредитов коммерческим банкам в порядке рефинансирования.

Предполагается, что ставка рефинансирования, это ставка, сформированная рынком по некоторым наиболее активным операциям Центрального банка, и применяется для взаимодействия с коммерческими банками. Величина ставки рефинансирования может устанавливаться (выявляться) путем конкурсного отбора, а может и просто назначаться. При снижении темпов инфляции, снижается и ставка рефинансирования. Так, к концу 2005 года уровень инфляции

составлял 11,8 %, ставка рефинансирования 2005 года понизилась до 12 %. К концу 2006 года, когда инфляция снизилась до 9 %, ставка рефинансирования ЦБ была понижена до 11,0 %. Затем в 2007 году до 10,5%, и 10,00 %. Но уже с начала 2008 года ставка рефинансирования начала повышаться: сначала она составляла 10,25 %, затем 10,50 % и 10,75 %. Это свидетельствует о том, что инфляция — выше заданных параметров и продолжает увеличиваться, а Правительство с Центральным Банком принимают меры к ее сдерживанию. С начала мирового финансового кризиса ставка рефинансирования Центрального Банка России на 2008 год увеличивалась трижды.

В ситуации, когда понижается ставка Центрального Банка, с одной стороны выиграют заемщики, а с другой стороны проигрывают вкладчики российских банков, лишаясь части прибыли от своих вложений. Каждое изменение ставки рефинансирования, это знак того, что в ближайшем будущем возможны изменения (пересмотры) коммерческими банками процентных ставок по депозитам и кредитам. Анализ формирования процентных ставок по депозитам большинства ведущих коммерческих банков России подтверждает это. Ставка рефинансирования всегда доходит почти до уровня инфляции, а это значит, что помимо снижения прибылей, проценты по большинству депозитов оказываются ниже уровня инфляции и вклады постепенно еще и обесцениваются.

Достаточно высокий уровень ставки рефинансирования Центральным Банком сохраняется с целью сдерживания темпа роста инфляции и снижения динамики денежного предложения.

В период с начала мирового финансового кризиса ставка, устанавливаемая ЦБ России, резко возросла, и шло дальнейшее постепенное повышение ставки рефинансирования, а учетные ставки рефинансирования ряда ведущих стран значительно понижались.

Ставка рефинансирования ЦБ РФ является инструментом, с помощью которого Банк России воздействует на процентные ставки по депозитам юридических и физических лиц и на процентные ставки по кредитам, предоставляемым кредитными организациями. В своей процентной политике, коммерческие банки в значительной степени ориентируются на ставку рефинансирования Центрального Банка, при установлении процентов на свои кредитные и депозитные продукты, предлагаемые населению.

Наиболее важным и оперативным средством контроля за денежной массой выступают операции на открытом рынке (open market operations). Операции на открытом рынке представляют собой покупку и продажу Центральным Банком государственных ценных

бумаг на вторичных рынках ценных бумаг. Объектом операций на открытом рынке служат преимущественно: 1) краткосрочные государственные облигации и 2) казначейские векселя.

Государственные ценные бумаги покупаются и продаются коммерческим банкам и населению. Покупка центральным банком государственных облигаций и в первом, и во втором случае увеличивает резервы коммерческих банков. Если Центральный Банк покупает ценные бумаги у коммерческого банка, он увеличивает сумму резервов на его счете в центральном банке. Тем самым, общий объем резервных депозитов банковской системы возрастает, что увеличивает кредитные возможности банков и ведет к депозитному (мультипликативному) расширению. Таким образом, как и изменение учетной ставки процента, операции на открытом рынке влияют на изменение предложения денег, лишь воздействуя на величину кредитных возможностей коммерческих банков и соответственно денежную базу.

Банк России и Правительство Российской Федерации в вариантах развития российской экономики в 2009 году и в период 2010 и 2011 годов исходили из единых оценок внешних и внутренних условий ее функционирования. В этот период основной задачей денежно-кредитной политики являлось последовательное снижение инфляции до 5-6,8%. В 2010 году государством были приняты следующие меры по сдерживанию инфляции:

- снижение ставки рефинансирования;
- льготные банковские кредиты предпринимателям;
- таргетирование инфляции (регулирование темпа прироста денежной массы в определенных пределах);
- снижение государственных расходов;
- государственное регулирование цен на лекарства;
- государственное регулирование цен на услуги ЖКХ;
- государственное регулирование цен на продукты (ограничение торговых наценок на социально значимые продукты);
- усложнения процедуры получения внешних займов для бизнеса;
- ограничение импорта пшеницы и других продуктов для сдерживания внутренних цен;
- зерновые интервенции.

Однако, несмотря на проведенный комплекс мер, по-прежнему наблюдаются высокие темпы инфляции. Учитывая комплексный, многофакторный характер инфляции, следует уделить особое внимание монетарному фактору. При этом необходимо совершенствование основных направлений денежно-кредитной политики, так

как денежно-кредитная политика, в определенной мере, является монетарной составляющей антиинфляционного регулирования.

Необходимо регулирование денежной массы в соответствии с реальным денежным спросом хозяйственного оборота в экономике; уменьшение доли наличной составляющей в денежной массе за счет совершенствования безналичных форм расчетов; сокращением операций с наличностью.

Действия по снижению уровня инфляции было осложнено влиянием на российский финансовый рынок кризисных явлений на мировых финансовых рынках, спровоцированных проблемами в экономике США. В результате Банк России вынужден был перенести акцент с контроля над инфляцией на поддержание стабильности банковской системы.

Ускорение инфляции, а также ожидаемые в предстоящий период внешние и внутренние макроэкономические условия подтверждают необходимость осуществления более гибкой курсовой политики и активного использования процентной политики. Динамика денежных агрегатов остается важным индикатором для оценки монетарных условий и тренда инфляции.

Список литературы:

1. Жученко О.А. Инструменты денежно-кредитной политики и их использование // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2009. № 3.
2. Малкина М.Ю. Анализ динамики уровня монетизации экономики и особенностей денежно-кредитной политики в современной России // Финансы и кредит. 2007. № 34.
3. Малкина М.Ю. Институты денежно-кредитного регулирования: противоречия функционирования и развития // Финансы и кредит. 2010. № 18.
4. Малкина М.Ю. Инфляционные процессы и денежно-кредитное регулирование в России и за рубежом: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М. 2012.
5. Семенов С.К. Денежная масса и особые инструменты денежно-кредитной политики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2010. № 10.
6. Федеральный Закон от 13.10.2008 г. № 173-ФЗ (ред. от 27.07.2010) «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации» / Собрание законодательства РФ. 2008. № 42.
7. Федеральный закон от 18.07.2009 г. № 181-ФЗ (ред. 21.07.2009) «Об использовании государственных ценных бумаг Российской Федерации для повышения капитализации банков» / Собрание законодательства РФ. 2009. № 29.

СЕКЦИЯ 11.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В РАЗРЕЗЕ ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА

Аристархов Павел Валерьевич

*аспирант кафедры «Экономика фирмы и рынков»,
Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск
E-mail: p.ar@mail.ru*

Для определения категории «потенциал предприятия» как объекта исследования экономической науки необходимо остановиться на теоретических подходах к определению в исследованиях отечественных и зарубежных ученых-экономистов. На настоящий момент имеется много публикаций, содержащих различные аспекты понятия «потенциал предприятия». В большинстве работ отмечается важность изучения проблемы оценки потенциала, его использования и прироста, указывается на существование значительных различий в определении самого понятия потенциала, его сущности, состава и соотношениями с другими категориями.

Базовым для понятия «потенциал» служит термин «потенция». Потенция — (potential — сила) — скрытая возможность, способность, сила, способная проявиться при известных условиях.

В общем случае «потенциал» — источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения поставленной цели. В толковом словаре С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой дается следующее определение потенциала: «...степень мощности в каком-нибудь отношении, совокупность каких-нибудь средств, возможностей...» [6]. Обратившись вновь к толковому словарю, можно выяснить, что «возможность» — это благоприятное условие, обстоятельство, ситуация, при которой можно что-нибудь сделать.

Широкая трактовка смыслового содержания термина «потенциал», приведенная в Большой Советской Энциклопедии, позволяет применить его к различным отраслям науки и деятельности

человека в зависимости от того, о какой силе, средствах, запасах, источниках идет речь. Это толкование включает в себе два аспекта: наличие ресурсов и целевую направленность их использования.

Для дальнейшего исследования концептуальных основ формирования экономического потенциала мы провели анализ и определили основные его характеристик (рис. 1):



Рисунок 1. Характеристики экономического потенциала предприятия

Применительно к теме данного доклада выявленные характеристики мы трактуем следующим образом (табл. 1):

Как социально-экономическая система предприятие может иметь следующие состояния: функционирование, развитие, устойчивое развитие.

Функционирование — это поддержание жизнедеятельности, сохранение функций, определяющих целостность системы, качественную определенность, сущностные характеристики.

Развитие предприятия можно рассматривать как процесс, в котором увеличиваются его возможности в производстве товаров и услуг.

Устойчивое развитие — это динамический процесс, в котором социально-экономические параметры хозяйствующего субъекта улучшаются при любом возмущении внешней и внутренней сред. Устойчивое развитие — высшая ступень развития, которая обеспечивает динамическую устойчивость предприятия вследствие достижения им стратегических конкурентных преимуществ.

Таблица 1.**Трактовка характеристик экономического потенциала**

Характеристика	Трактовка
Внешние условия реализации	Условия модернизации экономики
Внутренние предпосылки развития	Стратегия инновационного развития предприятия
Принадлежность субъекту (носителю) потенциала	Хозяйствующий субъект
Использование потенциала для решения определенной задачи, достижения определенной цели	Использование для целей устойчивого развития предприятия
Источники формирования потенциала	Производственные ресурсы предприятия (средства труда, предметы труда, финансовые ресурсы, трудовые ресурсы, интеллектуальные ресурсы, информационные ресурсы)
Возможность идентификации и измерения	Динамика рыночной стоимости, как интегрального показателя эффективности деятельности предприятия

Предприятие под воздействием факторов внешней среды может отталкиваться от существующего положения, связанного с достижением цели своего устойчивого развития. При положительном влиянии факторов внешней среды система может носить характер экономического роста, благодаря которому она может перейти в качественно новое состояние, что потребует дополнительного расхода ресурсов. При отрицательном влиянии внешней среды происходит падение (спад производительности), что заставляет систему мобилизовать внутренние ресурсы на её возвращение в запланированный режим работы. Благоприятное или неблагоприятное влияние внешней среды потребует от предприятия для его функционирования и развития дополнительного расхода ресурсов, то есть использования его экономического потенциала.

Таким образом, проблема устойчивого развития предприятия связана с формированием и максимально полным использованием его возможностей — экономического потенциала.

В общем случае «потенциал» — источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения поставленной цели.

В понятии «потенциал» можно выделить следующие определяющие его моменты:

- использование потенциала для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели;
- принадлежность субъекту (носителю) потенциала;
- источники формирования потенциала;
- условия развития и реализации потенциала.

На настоящий момент имеется много публикаций, содержащих различные аспекты понятия «экономический потенциал предприятия» [1, 2, 4, 5, 7]. В большинстве работ отмечается важность изучения проблемы оценки потенциала, его использования и прироста, указывается на существование значительных различий в определении самого понятия экономического потенциала, его сущности, состава и соотношениями с другими категориями.

Для уточнения содержания содержания понятия экономического потенциала предприятия нами проанализированы существующие определения и сделаны выводы об отсутствии единства в его трактовке (табл.2).

Таблица 2.

**Подходы к определению понятия
«экономический потенциал предприятия»**

Авторы	Подход
<i>Ресурсный подход</i>	
В.Р. Веснин, Г.Б. Клейнер, В.В. Ковалев Н.Ф. Риффа	Совокупность ресурсов, находящихся в распоряжении Предприятия. Оценка потенциала сводится к определению стоимости активов предприятия, отраженных в балансе предприятия.
<i>Результативный подход</i>	
В.Н. Авдеенко, М.В. Афанасьев, Ю.Г. Гусев, Е.В. Лапин, А.Н. Люкшинов, Г.С. Мерзликина, Л.С. Шаховская	Совокупность возможностей по выпуску продукции, в условиях, условиях обеспечивающих наиболее использование по времени и продуктивности определенного количества имеющихся в наличии экономических ресурсов.
<i>Целевой (стратегический) подход</i>	
Р.А. Белоусов, И.А. Гунина, С.И. Кухаренко, Ю.Ф. Прохоров Л.С. Сосненко, А.А. Харин, Т.Г. Храмцова	Совокупность ресурсов и резервов и способность предприятия обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей на основе использования системы наличных ресурсов.[1]

На основе приведенных выше формулировок можно сделать вывод о том, что экономический потенциал предприятия многоаспектное понятие, объединяющее в себе стратегические цели развития, движущие силы, внешние и внутренние условия развития, источники развития и достигнутые результаты.

Тенденции в развитии содержания категории «экономический потенциал предприятия» можно отразить следующим образом (рис. 2):



Рисунок 2. Эволюция понятия «экономический потенциал предприятия»

С нашей точки зрения наиболее полно определяет сущность экономического потенциала целевой подход, отражающий не только способность предприятия как социально-экономической системы достигать результатов в её текущем состоянии, но и стратегические цели устойчивого развития.

Экономический потенциал предприятия — возможность его устойчивого развития, достигаемая адаптацией внутренних факторов производства к инновационным изменениям внешней среды, на базе максимально эффективного использованием наличных ресурсов и наилучших из доступных технологий.

Эффективность деятельности предприятия во многом обусловлена правильным формированием структуры экономического потенциала, поэтому изучение вопроса устойчивого развития предприятия на базе экономического потенциала необходимо начать с конкретизации его элементов. Элементами системы «экономический потенциал предприятия» являются подсистемы — локальные потенциалы, перечень которых представлен в табл. 3.

Таблица 3.

Элементы системы «Экономический потенциал предприятия»

Элемент системы	Определение
Управленческий потенциал	Совокупность знаний, информации, опыта, возраста персонала управления, инновационная активность, мотивация, организационные возможности, которые используются данной предпринимательской структуры в целях повышения ее конкурентоспособности и устойчивого развития.
Материально-технический потенциал	Часть имущественного потенциала, представленная долгосрочными активами предприятия, участвующими в процессе производства (основные производственные фонды, непроизводственные фонды)
Финансовый потенциал	Потенциальные финансовые показатели производства (прибыльности, ликвидности, платежеспособности), потенциальные инвестиционные возможности, кредитная история.
Имущественный потенциал	Активы, стоимость которых определяется балансовой стоимостью предприятия и тождественна величине пассивов. Имущественный потенциал может быть охарактеризован количественно в стоимостной оценке активов предприятия, и качественно как степень устойчивости финансового состояния.
Профессионально-квалификационный потенциал	Совокупность способностей, профессиональных навыков работников предприятия, необходимых для выполнения ими своих профессиональных обязанностей, и создание условий на предприятии для совершенствования и развития навыков и умений персонала
Творческий потенциал	Совокупность способностей работников предприятия к постановке и решению новых творческих задач, созданию чего-то качественно нового, отличающегося неповторимостью и уникальностью, а также к созданию условий на предприятия для проявления этих творческих способностей
Трудовой потенциал	Совокупную трудовую дееспособность коллектива предприятия, определяемая такими характеристиками персонала как возраст, физические возможности, имеющиеся знания и профессионально-квалификационные навыки, способность работников совершенствоваться в процессе труда, стремление ставить и решать новые задачи.

Продолжение таб. 3.

Элемент системы	Определение
Ресурсный потенциал	Взаимосвязанная совокупность имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов
Интеллектуальный потенциал	Совокупность интеллектуальных возможностей персонала предприятия, трансформированная при непрерывной информационной поддержке на базе достигнутого материально-технического уровня в формализованные и неформализованные организационно-значимые знания
Организационный интеллектуальный потенциал	Систематизированная и формализованная компетентность персонала предприятия, системы, усиливающие его творческую деятельность, а также организационные возможности, направленные на создание продукта и стоимости

Экономический потенциал предприятия рассматривается нами как целостная система. Элементы системы «экономический потенциал» (локальные потенциалы) находятся во взаимосвязи и в совокупности определяют состояние всей системы.

Предложенная нами модель взаимосвязи элементов экономического потенциала предприятия с учетом их содержания позволила сделать следующие предположения:

- интеллектуальный потенциал предприятия определяется в основном творческим потенциалом персонала, вносящим в свою очередь вклад в формирование имущественного потенциала в виде имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности (организационного интеллектуального потенциала);
- условием устойчивого развития предприятия является формирование инновационного потенциала, использующего все ресурсные возможности предприятия.
- инновационный потенциал находится во взаимосвязи с рыночным потенциалом, формирующим устойчивый спрос на продукцию, производимую предприятием
- целенаправленное воздействие на производственный, инновационный и рыночный потенциалы оказывает управленческий потенциал, от которого зависит объем используемых ресурсов, их качество, эффективность деятельности предприятия в целом;
- кумулятивное воздействие производственного, инновационного и рыночного потенциалов, соответствующих условию конкурентоспособности предприятия на рынке, формируют экономический потенциал предприятия;

Анализируя экономический потенциал конкретного предприятия по состоянию основных его элементов, их взаимосвязи и пропорциям, можно выявить уровень его конкурентоспособности и, таким образом, предполагается возможным свести оценку экономического потенциала предприятия в рыночных условиях к анализу его конкурентоспособности.

Ресурсы, поступающие на предприятие извне, преобразуются в ходе производственной деятельности в локальные потенциалы предприятия.

В состав ресурсного потенциала нами включены имущественный потенциал, трудовой потенциал и интеллектуальный потенциал. Особенностью интеллектуального потенциала является то, что он одновременно является частью имущественного потенциала в виде исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности и трудового потенциала в виде персональной компетентности. На базе ресурсного потенциала в результате коммерциализации интеллектуальных активов формируется инновационный потенциал предприятия. Целью формирования инновационного потенциала является удовлетворение потребностей рынка и формирование рыночного потенциала. Оценка рынком эффективности инновационной и маркетинговой деятельности предприятия формирует экономический потенциал предприятия.

Таким образом, автором предлагается рассматривать понятие экономического потенциала через целевой подход, отражающий не только способность предприятия как социально-экономической системы достигать результатов в её текущем состоянии, но и стратегические цели устойчивого развития. Экономический потенциал предприятия рассмотрен как система взаимодействующих локальных потенциалов, уточнены определения данных потенциалов.

Список литературы:

1. Гунина И. А. Взаимовлияние общеэкономических проблем и проблем развития экономического потенциала предприятия в современных условиях / И.А. Гунина // *Машиностроитель*. — 2004. — № 10. — С. 19—23.
2. Гунина И. А. Экономический потенциал предприятия: сущность, содержание, структура / И.А. Гунина // *Машиностроитель*. — 2004. — № 11. — С. 24-28.
3. Ерыгин Ю. В. Потенциал: содержание и структура / Ю.В. Ерыгин, Т.Р. Улицкая. URL:http://sciencebsea.bgita.ru/2008/ekonom_2008/erygin_potencial.htm (дата обращения: 04.11.2011).

4. Кухаренко С. И. Управление организационно-техническим уровнем предприятия: монография / С.И. Кухаренко, Ю.Ф. Прохоров. — Челябинск: изд. центр ЮУрГУ, 2009. — 181 с.
5. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е.В. Лапин и др. — М.: ИТД «Университетская книга», 2002. — 310 с.
6. Ожегов С. И. Словарь русского языка / Под ред. докт. филол. наук, проф. Н.Ю. Шведовой. — М.: 14-е изд., Стереотип., 1992.
7. Сосненко Л. С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия: / Л.С. Сосненко. — М.: Изд-во «Экономическая литература», 2004. — 208 с.

АНАЛИЗ ПРИРОДЫ РИСКОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Напойкина Екатерина Александровна

*аспирант, КГЭУ, г. Казань
E-mail: katri-kiss@rambler.ru*

В настоящее время уже не вызывает сомнений тот факт, что любые виды инновационной деятельности приводят к необходимости принятия управленческих решений, направленных в первую очередь на обеспечение конкурентоспособности, устойчивости и надежности функционирования как отдельных субъектов хозяйственной деятельности, так и формируемой ими системы, включающей совокупность такого рода субъектов. Совершенно очевидно, лицо или группа лиц, принимающих соответствующие решения сталкиваются с проблемой риска ошибиться в принятии единственно правильного в каждой конкретной ситуации или, что то же - оптимального решения.

Данная, имеющая принципиальное значение проблема была сравнительно недавно подробно рассмотрена в монографии Н.А. Северцева и Т.В. Шутовой [1]. Однако ограниченный тираж ее выпуска (100 экз.) и узко специализированная направленность (Моделирование управлением системой военно-экономической торговли России) делают целесообразным по возможности детальный анализ проблемы рисков применительно к промышленным предприятиям производственной и в том числе энергетической сфер деятельности.

В общем случае риск — это образ (метод) действия в условиях отсутствия информации, т. е. когда энтропия равна нулевому значению. Риск — категория случайная и рассматривается как неопределенность, вероятность, случайность, неожиданность.

Содержание риска в научном понимании — это отклонение параметров объекта от устойчивого уровня. Этот подход означает, что следствием риска является отклонение в благоприятную (дополнительный доход) или неблагоприятную сторону (потеря дохода).

Социально-экономический аспект исследования явления риска позволяет рассматривать его как специфическую форму управленческой деятельности, которая реализуется субъектом в условиях неопределенности и отсутствии информации [2, 3]. Наиболее часто встречающиеся виды неопределенности в социально-экономической деятельности:

- неопределенность, вызванная поведением среды, влияющей на процесс принятия решения;
- неопределенность, порожденная слишком высокой платой за определенность;
- неопределенность, вызванная недостатком информации и ее достоверности в экономических, политических, социальных и иных областях человеческой деятельности.

Источниками, способствующими возникновению неопределенности и риска, являются:

- недостаточность, ограниченность материальных, финансовых ресурсов;
- относительность процесса познания оператором окружающей действительности, невозможности однозначного познания объекта;
- ограниченность сознательной деятельности человека, различия в социально-психологических установках, оценках.

В случае, когда неопределенность представляет собой незнание достоверного, отсутствие однозначности, способом ее снятия является риск. Это свойство риска важно тем, что оптимизировать процессы социально-экономического управления и регулирования, не учитывая объективные и субъективные источники нецелесообразно. Так как нельзя полностью избавиться от влияния факторов неопределенности существует необходимость учета риска с целью отбора рациональных альтернатив. В то же время процесс принятия решения включает такие элементы, как учет восприятия риска субъектами и особенности интересов субъектов, которые принимают участие в выборе и реализации решения. Все разнообразие восприятия рисков, различными людьми в различных ситуациях можно свести к следующему:

- теория знаний, в основе которой лежат часто неявные представления, основанные на том, что люди знают об их опасности от других людей, собственного опыта и других источников;
- теория политического базиса риска рассматривается как борьба за стратегические интересы рынка той или иной продукции товаров и услуг;
- теория личности, с позиций которой рассматривается наличие стран, их руководства, достаточно устойчиво идущих на риск, и индивидов, избегающих рискованных действий;
- теория экономических обоснований риска связана с тем, что руководители идущие на риск, надеются получить большое вознаграждение за это, или сохранить то, что имелось;
- теория культуры предполагает риск как способ поддержания образа жизни с позиций этнонациональной и индивидуалистической культуры.

Существуют и другие определения риска, которые характеризуют его как меру возможности реализации опасности. Однако «опасность» — это то, чему общество, предприятие, руководители и исполнители подвержены, а «риск» — это то, на что мы идем через собственные решения. В этом случае опасность любого происхождения должна рассматриваться через ее восприятие социумом [1].

Источниками опасности является любая человеческая деятельность или состояние окружающей среды. Факторы опасности могут быть разделены на следующие основные группы [1]:

1. Экологические факторы, наличие которых обусловлено причинами природного характера — природные бедствия, катастрофы неблагоприятные для жизни общества, человека.
2. Социально-экономические факторы обусловлены взаимодействием причин социального, экономического, психологического характера.
3. Техногенные факторы опасности обусловлены тем, что развитие общества сопровождается созданием различных технических систем, которые могут оказывать негативное воздействие на здоровье населения и окружающей среды. Факторы опасности в совокупности с определениями риска обуславливают наличие социального, индивидуального, социально-экономического, природного, техногенного, экологического и экономического рисков.

Классифицировать все виды рисков также можно по положению их источников в обществе, природе и техносфере, по принадлежности объектов — адресатов риска, то есть обществу, природе и техносфере.

Проведем анализ факторов риска в хозяйственно-экономической деятельности.

Практика управления предприятием в условиях рынка требует обоснованного принятия решений, связанных с риском. Поэтому, прежде чем приступать к выработке решений, необходимо установить, с риском какого вида и типа придется иметь дело.

В решениях, которые зависят от случайных обстоятельств, имеющих, как правило, нестатистическую природу, на первый план выступает установление нечетких закономерностей риска. Критерием правильности решений, связанных с риском, является конечный результат действия.

Постоянными элементами задач, содержащих риск, в данном случае являются альтернативные варианты, гипотезы об обстановке в соответствующей отрасли промышленности на рынке производимой и поставляемой продукции, а также ряд возможных исходов.

Главной задачей промышленных предприятий в этом случае является правильный выбор одной из альтернатив разработки и поставки того или иного вида продукции, приводящий к наиболее желаемому исходу действий. Этот выбор осуществляется на основе представления о задаче путем прогнозирования условий обстановки на рынке продукции в собственном промышленном комплексе. Существует три возможных типа представления задачи связанной с риском [1]:

- нечеткое (с определенной степенью уверенности) представление (осознание принимающей вышестоящей инстанцией и предприятием решения о размытом характере процессов, приводящих к риску);
- эвристическое представление (формируется и анализируется система различных факторов, от которых зависит доход от реализации продукции с соблюдением принципов иерархизации и конкретизации);
- детерминистское представление (строится предположение, что задача не содержит неопределенных факторов, и решение ее определяется строгими правилами).

Согласно изложенной в ряде работ [1, 2] классификации риски делятся:

- по видам и уровню иерархической оценки: страновой (экономический, социально-политический и фискальный); отраслевой; риск хозяйственной деятельности предприятия (финансовый и коммерческий); риск инвестиционного проекта;
- по причинам и стадиям возникновения: предоперационный и операционный риск от цикла проекта до продажи продукции; функциональный (риск, связанный с положением предприятия в отрасли,

изменением цен на поставку продукции); рыночный (возможный спрос или падение спроса);

- по своим последствиям: вариационный (систематический и несистематический); обусловленный изменчивостью доходности как продажи продукции, так и по осуществлению хозяйственной деятельности в процессе разработки продукции, риск прекращения деятельности субъекта предпринимательской деятельности (вследствие банкротства, неплатежеспособности и пр.)

По характеру воздействия риски делятся на простые и составные. Простые риски определяются перечнем непересекающихся событий, т. е. каждый из них рассматривается как не зависящий от других. Составные риски являются композицией простых рисков. По причинам, признакам и топологии в связи с этим первой задачей является представление основополагающего перечня факторов риска, а второй - определение удельного веса каждого простого риска во всей совокупности.

После формирования классификации перечня факторов риска необходимо определить методы, которые используются в оценке рисков. В общем случае используются два основных метода оценки рисков в экономических исследованиях. Это формализованные и неформализованные методы. Неформализованные методы основаны на эвристическом подходе и зависят от опыта и интуиции лиц, принимающих решение. Этот метод не дает количественных, детерминированных или стохастических показателей. Тем не менее, он дает качественное представление и обеспечивает оперативное принятие решений. Формализованный метод дает количественную оценку, что особенно важно в энергетической отрасли, и требует высокой научно-практической подготовки лиц принимающих решение. В табл. 1 представлен анализ этих методов [1].

Вопросы информационных рисков требуют отдельного рассмотрения в виду особой важности и актуальности этих рисков в хозяйственной деятельности промышленного предприятия. Главной целью системы информационной безопасности, включая деятельность предприятий энергетики, является обеспечение устойчивого функционирования предприятия, предотвращение угроз его безопасности, защита интересов от противоправных посягательств, недопущение хищения финансовых средств, разглашения, утраты, утечки, искажения и уничтожения служебной информации, обеспечение нормальной производственной деятельности всех подразделений предприятия.

Таблица 1.

Методы анализа, используемые для оценки рисков

№	Методы анализа рисков	Недостатки
1	<i>Неформализованные методы</i>	
1.1	Построение системы показателей	Зависят от опыта, знаний, интуиции
1.2	Построение таблиц	
1.3	Сравнений	
1.4	Сценариев	
1.5	Экспертные оценки	
2	<i>Формализованные методы</i>	
2.1	Теория принятия решения	Требуют специальных знаний и техники
2.2	Теория производственных функций	
2.3	Линейное и нелинейное прогнозирование	
2.4	Системный анализ	
2.5	Корреляционный, регрессионный, дисперсионные анализы	
2.6	Сравнение оценки, группировки	
2.7	Экономические статистики	
2.8	Простые и сложные проценты	
2.9	Балансовые расчеты	
2.10	Арифметические разницы	

Другой целью системы информационной безопасности является повышение качества предоставляемых услуг и гарантий безопасности, имущественных прав и интересов всех заинтересованных лиц, задействованных в деятельности предприятия. Достижение заданной цели определяется решением следующих основных задач [1]:

- отнесение информации к категории ограниченного доступа (служебная тайна);
- прогнозирование и своевременное выявление угроз безопасности информационным ресурсам, причин и условий, способствующих нанесению финансового, материального, маркетингового и морального ущерба, нарушению его нормального функционирования и развития;

- создание условий функционирования с малой вероятностью реализации угроз безопасности информационным ресурсам и нанесения различных видов ущерба;
- создания механизма и условий оперативного реагирования на угрозы информационной безопасности и появления негативных тенденций в функционировании, эффективное пресечение посягательств на ресурсы на основе правовых, организационных и технических мер и средств обеспечения безопасности;
- ослабление негативного влияния последствий нарушения информационной безопасности на достижение тактических и стратегических целей предприятия.

Список литературы:

1. Северцев Н. А., Шутова Т. В. Моделирование управлением системой военно-экономической торговли России // М.: РУДН, 2004. — 205 с.
2. Сименов С. В. Анализ рисков, управление рисками // Jet Info Online. — 1999. — № 1(68).
3. Сименов С. В. Методология анализа рисков в информационных системах конфиденц. — 2001. — № 1.
4. Шутова Т. В., Северцев Н. А. Повышение эффективности системы за счет совершенства ее управления // Научное издание «Вопросы устойчивости и безопасности систем», ВЦ им. А. Дородницина РАН, 2003.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ В РАМКАХ РЕГИОНА

Шадова Елена Михайловна

к.э. н., доцент БГУ им. акад. И.Г. Петровского, г. Брянск

E-mail: emsh2007@mail.ru

Региональная инвестиционная политика понимается как система действий по привлечению инвестиций в экономику региона, в том числе средств федерального и регионального бюджетов, иностранных инвестиций, свободных средств граждан. Разумеется, цель каждого инвестора заключается не в размещении свободных средств, а в получении права на предполагаемые доходы от инвестиций и, в конечном счете, в получении дохода, существенно превышающего объем вложенных средств.

Иными словами, в сфере инвестиционной деятельности действуют рыночные правила обмена, аналогичные правилам, действующим на товарных рынках. Следовательно, можно говорить о рынке инвестиционных ресурсов и прав на доходы от инвестиций, в том числе, о региональном рынке инвестиционных ресурсов и прав, приобретаемых в обмен на эти ресурсы, или о региональном инвестиционном рынке.

Эффективность региональной инвестиционной политики, проводимой администрацией региона, во многом зависит от того, как она соотносится с действием объективных законов рынка, федеральной инвестиционной политикой, а также с возможностями данного региона.

Развитие рыночной экономики связано не только с формированием системы регулирования деятельности институциональных, индивидуальных и корпоративных участников рынка, но и с созданием условий для привлечения инвестиций в регионы при нормативно-правовом, экономическом, организационном обеспечении безопасности и достаточно высокого уровня доходности инвестиционных вложений в ценные бумаги, в инвестиционные проекты. В этих условиях формирование и соблюдение комплекса стратегических положений инвестиционного программирования в регионах, направленных на эффективное ресурсное и иное обеспечение программ инвестирования, гарантированности приемлемого уровня безопасности, доходности вложений, требуют формирования основ стратегии программного обеспечения выполнения региональных

инвестиционных проектов, эффективного использования ресурсных потенциалов областей, регионов.

Многомерная система экономических интересов в регионе, определяющая состояние хозяйственных связей и отношений, формирует совокупность реальных возможностей по осуществлению в рыночных условиях производственной деятельности и развития предприятий и соответственно их реальные позиции в региональном производственном комплексе.

Эффективность регионального развития в разрезе отраслей экономики во многом определяется влиянием на регулирование инвестиционных процессов региональными органами управления. С ростом управляемости до определенного предела улучшаются экономические показатели развития экономики. Пределом повышения управляемости является величина, при которой заорганизованность управления станет мешать росту экономических показателей производственной деятельности [3, с. 115].

Таким образом, структура совокупности управленческих стратегий региональных органов управления способно повлиять на трансформацию регионального производственного комплекса.

Условием создания системы стратегической ориентации процесса инвестирования народнохозяйственных объектов, выступает повышение научной обоснованности решения ряда задач создания региональных рынков инвестиций, определения состава приоритетных программ и стратегической направленности развития инвестиционной деятельности.

Развивающийся в настоящее время финансовый рынок характеризуется различной степенью участия его профессиональных и иных участников в инвестиционных процессах, а также разнообразием количественного и качественного направления средств, динамикой сбережений участников финансового рынка, его специализированного сегмента — инвестиционного рынка, заинтересованностью инвесторов в получении дохода на средне-, долговременные периоды. Эти обстоятельства предопределяют необходимость стратегических обоснований целесообразности осуществления программ инвестиционных вложений в регионах Российской Федерации.

Теоретический, качественный анализ объекта управления, основанный на социально-экономических науках, всегда предшествует его детальному изучению и является необходимым условием правильной организации процесса управления и безошибочного толкования его финансовых и социально-экономических результатов. Необходимым условием успешного управления регионом и его финансового оздоровления является понимание сущности объекта

управления или технологического процесса, знание причин развития и особенностей конкретной обстановки [1, с. 40].

Если рассматривать экономику региона, как систему, имеющую цели, задаваемые институционализированными участниками экономического процесса, то можно выделить основную цель: функционирование экономики, и главные цели экономики региона — устойчивость экономики и развитие экономики



Рисунок 1. Основные элементы целеполагания региональной экономики

Развитие экономики невозможно без поглощения финансовых ресурсов, то есть без притока капитала, а инвестиционный процесс обеспечивает поглощение (приток) инвестиций и компетенций и потому является системообразующим фактором развития экономики.

В России существует проблема оценки инвестиционного потенциала, который можно определить как совокупность имеющихся ликвидных ресурсов и возможностей экономики принять их и использовать на финансирование инвестиций в реальный сектор

с целью его роста и развития. Приведенное определение исходит из двуединства данной экономической категории, заключающегося в том, что инвестиционный потенциал характеризует не только возможности выделять инвестиционные ресурсы, но еще и возможности их реального освоения. Однако значительное число крупных российских предприятий в реальном секторе экономики, нуждающихся в техническом перевооружении, не в состоянии реально (т. е. с необходимой эффективностью) освоить инвестиционные ресурсы, если даже удастся их получить. Поэтому руководители ряда предприятий и не стремятся привлечь инвесторов, понимая, что в случае неудачной реализации инвестиционного проекта, потеряют свои полномочия в управлении предприятием, а возможно, и собственность, которой владеют.

Управление в масштабах региона — это, прежде всего, управление тенденциями. Речь идет о создании нормативной базы, формировании структурных механизмов и запуске процессов, функционирование которых дает устойчивый результат такого масштаба, который позволяет говорить о наличии определенной тенденции. Регион станет привлекательным для массового инвестора только тогда, когда сделает приоритетной задачей изменение таких ключевых свойств реального сектора экономики, как стратегичность деятельности, целенаправленность распределения ресурсов и надежность системы управления, и собственными действиями добьется того, что распространение этих свойств по объектам реального сектора станет устойчивой тенденцией.

Целенаправленное воздействие региональных властей на условия, повышающие надежность и эффективность инвестиций, обеспечение прозрачности деятельности на всех уровнях, протекционизм по отношению к эффективным инвесторам — все это и будет тем самым управлением инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона. Предпочтения — категория сугубо субъективная, зависящая от степени продвинутости инвестора. Так, например, наиболее значимыми факторами инвестиционной привлекательности регионов для зарубежных инвесторов являются транспортно-географическое положение региона и позиция региональных властей, в то время как российские инвесторы делают ставку на ресурсный и экономический потенциал региона. В контексте данного рассмотрения это означает, что на основе предпочтений невозможно создание единой технологии управления инвестиционной привлекательностью: то, что предпочтут одни инвесторы, не покажется привлекательным другим.

Обеспечение эффективности и надежности собственных вложений — базовая задача управления инвестициями, своего рода фундамент, без которого невозможно никакое другое развитие событий. На практике это означает, что прежде, чем вкладывать большие средства в развитие объекта, инвестор должен малыми средствами обеспечить такие условия, при которых он всегда будет уверен, что его вложения будут использованы эффективно и именно на развитие. Фактически, вопрос теперь сводится к тому, на какие конкретно свойства объекта должен воздействовать инвестор, чтобы решить эту задачу.

Процесс управления инвестициями можно представить как набор последовательно принимаемых решений. Решения принимаются одной группой людей, а исполняются чаще всего другой группой. Следовательно, речь идет о том, чтобы, во-первых, лица, принимающие решения, основывали их не на своем ограниченном опыте и интуиции и, во-вторых, чтобы эти решения были понятны и исполнимы для всех участников проекта. Избежать незнания, «ограниченности суждения», и, в конечном счете — обеспечить результат помогает накопленный к настоящему времени богатейший арсенал методов системного анализа, который охватывает весь цикл управления инвестициями, начиная с подготовки проекта.

Необходимо рассматривать инвестирование как изменение свойств объекта инвестиций, осуществляемое инвестором с целью получения инвестиционного дохода, меняющего, в свою очередь, свойства инвестора. На практике это означает, что целенаправленное воздействие на отдельные свойства позволяет инвестору вначале таким образом изменить объект инвестиций, что эффективность и надежность последующих долгосрочных вложений будут зависеть только от того, насколько успешно инвестор ими управляет.

Для того чтобы управлять эффективностью инвестиционных вложений инвестор, прежде всего, должен сформировать ключевое свойство — стратегичность деятельности и установить контроль за созданием и реализацией стратегии.

Стратегия — отчетливое видение того, каково в текущий момент и каким должно быть состояние системы в следующий момент времени, какие шаги необходимо предпринять для достижения нового состояния и какие ресурсы могут для этого потребоваться. Стратегичность деятельности — это подчиненность всей деятельности единой стратегии, именно поэтому данное свойство делает деятельность объекта прозрачной и позволяет инвестору управлять эффективностью инвестиционных вложений.

О наличии стратегичности деятельности, равно как и о любом другом свойстве объекта инвестиций, можно говорить только в том случае, если подобраны и обучены способные люди, создана и внедрена нормативная база, запущены и устойчиво функционируют все необходимые для этого процессы, а также осуществляется внутренний управленческий контроль за отклонениями от заданного свойства. Все вышеперечисленное и является объектом первоначальных инвестиций.

Второе ключевое свойство, в формирование которого необходимо инвестировать средства — целенаправленность распределения ресурсов. Контроль за распределением ресурсов является необходимым условием для управления надежностью инвестиционных вложений.

Целенаправленность распределения ресурсов — это подчиненность финансовой политики принятой стратегии деятельности. Финансовая политика основывается на балансе интересов общества, собственника и исполнителя и представляет собой совокупность принципов и критериев, в соответствии с которыми строится финансовая деятельность и формируется бюджет реализации стратегии. Какой бы хорошей ни была стратегия, если ресурсы объекта тратятся на что-то другое, эффективность ее реализации снижается вплоть до того, что стратегия не будет реализована вовсе. И наоборот, если инвестор будет целенаправленно воздействовать на объект с тем, чтобы сделать прозрачной его финансовую деятельность, он в любой момент сможет проконтролировать целесообразность расходования средств, обеспечив тем самым надежность собственных вложений.

Разработка стратегии формирования инвестиционных ресурсов призвана обеспечить бесперебойную инвестиционную деятельность в предусмотренных объемах; наиболее эффективное использование собственных средств, направляемых на эти цели, а также финансовую устойчивость компании в долгосрочной перспективе.

В процессе разработки стратегии формирования инвестиционных ресурсов рассматриваются следующие этапы:

1. Прогнозирование потребности в общем объеме инвестиционных ресурсов. На этом этапе определяется необходимый объем финансовых средств для инвестирования.

2. Изучение возможности формирования инвестиционных ресурсов за счет различных источников. При всем многообразии источников финансирования их в конечном счете можно свести к трем основным формам:

- самофинансирование (собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы инвестора);
- долговое внешнее финансирование (заемные средства инвесторов или переданные им средства);
- прямые инвестиции (привлеченные финансовые средства инвестора).

3. Определение методов финансирования отдельных инвестиционных программ и проектов. Позволяет рассчитать пропорции в структуре источников инвестиционных ресурсов. Обычно рассматриваются пять основных методов финансирования отдельных инвестиционных программ и проектов.

С учетом применяемых методов финансирования отдельных инвестиционных программ и проектов определяются пропорции в структуре источников инвестиционных ресурсов.

4. Оптимизация структуры источников формирования инвестиционных ресурсов [2, с. 95].

Эффективность реализации стратегии и целенаправленность распределения ресурсов существенным образом зависят от того, насколько оптимально построена система управления объектом, а также насколько точно и в срок выполняются приказы и распоряжения. Именно поэтому контроль за свойствами системы управления является достаточным условием для управления надежностью инвестиционных вложений. Надежность системы управления — третье ключевое свойство, требующее целенаправленного инвестирования.

Надежность системы управления — это соответствие оргструктуры принятой стратегии деятельности и расстановка руководителей в соответствии с их управленческими способностями.

Построение оргструктуры — это проектирование своеобразного организма, функции которого необходимы и достаточны для реализации заданной стратегии. Речь идет не о перестановке и переименовании квадратов на схеме, речь идет о глобальной реструктуризации деятельности, необходимость которой диктуется резким переходом от плановой экономики к рыночной. До тех пор, пока система не будет приспособлена к новым условиям, вкладывать в нее дополнительные средства нецелесообразно: слишком велика вероятность того, что по привычке исполнитель спутает инвестиции с дотациями.

Самая оптимальная оргструктура будет бесполезной, если система управления не способна вырабатывать нужные команды и без искажений доводить их до рабочих органов. Количественная оценка управленческих способностей каждого конкретного руководителя

позволяет не только контролировать систему управления, но и целенаправленно воздействовать на нее, постепенно придавая ей нужные свойства. Зная свойства системы управления, инвестор сможет прогнозировать, насколько надежно будет реализована принятая стратегия, а также, сколько дополнительных усилий потребуется для компенсации возможных сбоев.

Главная мысль концепции управления инвестициями в реальном секторе заключается в том, что целенаправленное точечное воздействие инвестора на ключевые свойства объекта инвестиций позволяет ему получить глобальный контроль над надежностью и эффективностью собственных вложений, что возможно только в том случае, если основная деятельность объекта прозрачна. Создавая и отлаживая механизмы контроля над тем, чтобы финансовая и инвестиционная политика были подчинены принятой стратегии деятельности, инвестор формирует еще одно ключевое свойство — целенаправленность распределения ресурсов. Наконец, целенаправленно воздействуя на то, чтобы организационная структура соответствовала принятой стратегии деятельности, а расстановка руководителей осуществлялась в соответствии с их управленческими способностями, инвестор повышает надежность системы управления, устанавливая, тем самым, достаточный контроль над надежностью вложений.

Таким образом, осуществляя целевое инвестирование по формированию стратегичности деятельности, целенаправленности распределения ресурсов и надежности системы управления, инвестор (предприниматель), а на уровне региона — региональная администрация, берут в свои руки судьбу своих инвестиций, улучшая, тем самым, инвестиционный климат объекта и региона не только для себя, но и для других инвесторов. Используя незначительные средства для изменения локальных свойств, они имеют возможность вложить свои или привлечь со стороны значительные средства для глобальной реструктуризации объекта.

Список литературы:

1. Новоженев Д.В. Теоретические основы и методология совершенствования систем управления инвестициями российских корпораций // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. — № 6. — С. 34-41.
2. Региональная экономика: Учебник / Под ред. В.И. Видяпина и М. В. Степанова. М.: ИНФРА-М, 2005. — 666 с. — (Высшее образование).
3. Синченкова Инвестиционная привлекательность региона: методические подходы и оценка. Челябинск: Изд-во Челяб. ин-та экономики и права, 2008. — 335 с.

СЕКЦИЯ 12.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

БАНК-ЭМИТЕНТ АМЕРИКАНСКИХ ДЕПОЗИТАРНЫХ РАСПИСОК: СОБСТВЕННИК ИЛИ НОМИНАЛЬНЫЙ ДЕРЖАТЕЛЬ?

Макианова Татьяна Владимировна

магистрант, ТГУ, г. Тольятти

E-mail: tanyam1989@mail.ru

В последние годы рынок депозитарных расписок на ценные бумаги российских эмитентов становится всё более востребованным как для зарубежных инвесторов, так и для самих компаний-эмитентов, что подчёркивает важность регулирования отношений между участниками рынка со стороны российского законодательства для защиты интересов инвесторов и эмитентов.

Трудности регулирования рынка депозитарных расписок возникают в результате правовой коллизии, в случае с американскими депозитарными расписками (далее по тексту — АДР) — между американским и российским законодательством.

Важнейшим вопросом, требующим разрешения со стороны российского права, — это определение правового статуса банка-эмитента депозитарных расписок.

По американскому законодательству банк-депозитарий, выпустивший АДР, является лишь «зарегистрированным владельцем», но при этом он является не собственником акций, а профессиональным «фондовым посредником» бенефициарных владельцев, т. е. локальных собственников депозитарных расписок. АДР представляют собой права бенефициарного владельца на ценные бумаги, приобретенные для него фондовым посредником. То есть, по американскому праву, владелец АДР является бенефициарным владельцем (т. е. собственником) и самого базового актива, т. е. ценных бумаг, на которые выпущены АДР [1].

Следует отметить, что данный механизм выпуска и обращения АДР совместим с законодательством большинства стран, в которых

выпущены ценные бумаги, представляющие интерес для американских инвесторов. Одним из исключений является Россия.

Известно, что российское законодательство предусматривает возможность учета прав на именные ценные бумаги только в двух формах: либо это счет владельца (в реестре или в депозитарии), то есть фактически собственника бумаг, либо это счет номинального держателя. Иными словами, иностранный банк-эмитент расписок может быть либо владельцем ценных бумаг российской компании, на которые выпускаются расписки, либо их номинальным держателем.

Практика же сводится к тому, что в большинстве случаев иностранный банк-депозитарий, являющийся эмитентом депозитарных расписок, зарегистрирован в реестре и выступает с точки зрения российского права как собственник ценных бумаг, в то время как по американскому законодательству такой банк, как было показано выше, правами собственности на ценные бумаги не обладает и, приобретая их, действует исключительно в интересах инвесторов.

Здесь возникает ряд проблем.

Российское законодательство не предусматривает возможности одному и тому же собственнику акций, лицу, обладающему пакетом акций, голосовать по-разному по одному и тому же вопросу, выносимому на голосование на общем собрании.

Возникает возможность обращения взыскания, наложения ареста на акции. Поскольку это счет владельца, соответственно акции, записанные на этом счете, признаются имуществом зарегистрированного лица. И отсюда возникают все последствия, связанные с несением собственником всех обязательств, вытекающих из обладания правом собственности на имущество, в том числе и на эти акции.

Эмитент депозитарных расписок, приобретающий в связи с их выпуском тридцать и более процентов акций, обязан предложить остальным акционерам продать принадлежащие им акции в соответствии с законом «Об акционерных обществах». Учитывая, что эмитент депозитарных расписок владеет акциями в интересах большого количества лиц, данное требование, установленное в целях недопущения приобретения контроля одним лицом над акционерным обществом, теряет смысл и приобретает лишь формальный характер.

На эмитентов депозитарных расписок распространяются требования антимонопольного законодательства. И тут также можно сказать, что, поскольку эмитенты депозитарных расписок владеют акциями в пользу большого количества лиц, данное требование опять-таки носит сугубо формальный характер и по существу не отражает существа отношений, возникающих между эмитентом и владельцем депозитарных расписок.

Теперь рассмотрим круг проблем, возникающих при условии, что эмитент депозитарных расписок является номинальным держателем, а не владельцем. Такая позиция более точно отражает отношения между конечными владельцами депозитарных расписок, банком-депозитарием, выпустившим депозитарные расписки, и иностранным эмитентом. Ведь депозитарий действует исключительно в интересах инвесторов и исключительно по их поручениям, не обладая правомочиями по самостоятельному определению судьбы акций, которые учитываются на его счете. Но и в такой ситуации существуют свои трудности.

Во-первых, зарегистрированный в качестве номинального держателя банк-депозитарий, то есть эмитент депозитарных расписок, должен в соответствии с российским законодательством осуществлять учет прав лиц, в интересах которых он осуществляет номинальное держание, причём только при наличии лицензии Федеральной службы по финансовым рынкам России на осуществление депозитарной деятельности. При этом данное требование оказывается нелогичным, ведь фактический учет прав на депозитарные расписки, выпущенные на российские ценные бумаги, осуществляется за рубежом и подчиняется соответствующим нормам зарубежного законодательства.

Во-вторых, при проведении российскими эмитентами общего собрания акционеров, выплаты дивидендов все номинальные держатели по запросу эмитента обязаны предоставлять информацию о лицах, зарегистрированных в системе ведения учета прав, которую осуществляет этот номинальный держатель. Однако для иностранных банков, осуществляющих эмиссию депозитарных расписок, такое требование трудно выполнимо, так как они, в свою очередь, ведут учет лиц, которые не являются конечными владельцами депозитарных расписок, а являются лишь посредниками, которые имеют свою отдельную систему учета прав на расписки. И таких звеньев может быть несколько.

В-третьих, существует проблема конфиденциальности. Как известно, есть большое количество западных инвесторов, которые активно работают на рынке депозитарных расписок и преследуют исключительно спекулятивные цели. Они не стремятся получить какие-либо права по управлению обществом и при этом придерживаются достаточно строгих правил относительно раскрытия кому-либо их имен. В случае введения требований, предъявляемых режимом номинального держания к эмитентам депозитарных расписок, есть основание полагать, что значительная часть инвесторов, которые сейчас активно вовлечены в программы депозитарных

расписок, будет вынуждена уйти с этого рынка, чего не желательно допустить.

Таковы основные группы проблем, которые возникают при двух различных подходах к определению правового статуса эмитентов депозитарных расписок.

Для их решения необходимо придать эмитенту депозитарных расписок некий отдельный «специальный» статус, который не являлся бы ни режимом собственника, ни режимом номинального держателя ценных бумаг, однако учитывал бы законодательные проблемы, рассмотренные выше.

Ещё Федеральная комиссия по ценным бумагам, ныне Федеральная служба по финансовым рынкам России, предлагала ввести для банка-эмитента депозитарных расписок правовой статус под названием «режим счета квалифицированного иностранного держателя», однако этот вопрос до сих пор остаётся открытым.

2 марта 2011 года в России прошел традиционный семинар по корпоративному управлению, организованный крупнейшим банком-депозитарием The Bank of New York Mellon для эмитентов депозитарных расписок.

В ходе этого семинара Владимир Миловидов, руководитель Федеральной службы по финансовым рынкам, отметил, что сейчас обсуждается возможность изменения статуса банков эмитентов депозитарных расписок, предложив им либо остаться в статусе владельца (как это есть сейчас), либо перейти в статус номинального держателя (с раскрытием владельцев бумаг). Более того, В. Миловидов так же не исключает и появление третьего статуса, промежуточного, статуса «доверительного управляющего». Целью изменений В. Миловидов назвал предоставление большей гибкости иностранным депозитариям [2].

Но всё же стоит отметить, что актуальность установления адекватных процедур осуществления прав владельцев АДР сохранится даже при закреплении в российском законодательстве за депозитарием положения особого рода номинального держателя, поскольку большая часть отношений между депозитарием, эмитентом и владельцами АДР будет регулироваться соглашениями.

Список литературы:

1. Аврамов С., Бредшоу С. Права владельцев АДР: коллизия в действии / С. Аврамов // Коллегия. — 2002. — № 6—8. — С. 43-54.
2. Бобров Д. Рынок российских депозитарных расписок — второй по значимости в мире / Д. Бобров // IR magazine Russia & CIS. — 2011.

ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Толстых Людмила Петровна

доцент, «УрГПУ», г. Екатеринбург

Плотникова Екатерина Николаевна

студентка, «УрГПУ» г. Нижний Тагил

E-mail: kat.plot@yandex.ru

Труд — процесс сознательной целесообразной деятельности человека, воздействия его на предметы труда с целью создания материальных и духовных благ для удовлетворения личных общественных потребностей [4, с. 11].

Г. Форд отмечал, что «... все стратегические характеристики работы компании... имеют одну общую доминанту: они все зависят от способностей квалификации и чувства ответственности работников. Люди наш самый главный ресурс» [5, с. 56].

По сути, управление является формой живого труда, направленного на удовлетворение потребностей людей в такой организации совместного труда, чтобы скорейшим образом достигнуть целей и минимизировать затраты всех видов ресурсов.

Государство прилагает усилия для разработки государственных гарантий в области оплаты труда: устанавливая МРОТ, ограничивая удержания из причитающихся работнику сумм, регулируя допустимый уровень выплат заработной платы в неденежной форме и т. п.

На охрану заработной платы направлены и международные нормы, закрепляющие право работника на справедливое и удовлетворительное вознаграждение, обеспечивающее достойное существование самого человека и его семьи.

Трудовой договор носит строго возмездный характер и предполагает возникновение обязанности у работодателя оплатить труд работника в соответствии с его количеством и качеством.

Оплата труда — система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

Заработная плата (оплата труда работника) — вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные

выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты).

Централизованное регулирование заработной платы осуществляется на уровне Российской Федерации, субъектов РФ и органов местного самоуправления.

Локальный способ позволяет учесть особенности оплаты труда на уровне конкретной организации.

Договорное регулирование оплаты труда осуществляется двумя способами:

1. через коллективные договоры и соглашения (коллективно-договорное);
2. при заключении трудового договора (индивидуально-договорное).

Заработная плата работнику устанавливается трудовым договором в соответствии с действующими у данного работодателя системами оплаты труда [2, с. 174].

Системы оплаты труда, включая размеры тарифных ставок, окладов (должностных окладов), доплат и надбавок компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, системы доплат и надбавок стимулирующего характера и системы премирования устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права.

Организация оплаты труда в масштабах общества и на уровне предприятия должна строиться на следующих основополагающих принципах.

1. Повышение реальной заработной платы по мере роста эффективности производства и труда, ибо может сложиться ситуация, когда номинальная заработная плата растет, а реальная снижается под влиянием опережающего роста цен на товары и услуг.

2. Обеспечение опережающего темпа роста производительности труда относительно темпов роста средней заработной платы. Соблюдение данного принципа объективно необходимо, поскольку следствием роста производительности труда являются формируемые в большем объеме конечные результаты деятельности предприятий (прибыль), что служит материальной основой роста заработной платы.

3. Дифференциация заработной платы в зависимости от трудового вклада работника в результате деятельности предприятия, содержания и условий труда, уровня образования и квалификации, местоположения предприятия и его отраслевой принадлежности. Дифференциация заработной платы в зависимости от уровня образования и квалификации является мощнейшим стимулом самосовершенствования работника, наращивания и максимальной реализации его трудового потенциала.

4. Равная оплата за равный труд, подразумевающая запрещение любой дискриминации при установлении и изменении размеров заработной платы.

5. Государственное регулирование оплаты труда путем создания условий для возможности зарабатывать, установления социальных стандартов (например, минимальный размер оплаты труда) и их индексации, разработки и утверждения законодательных и нормативных актов, регулирующих отношения между наемными работниками и работодателями и др.

6. Учет воздействия рынка труда, т.е. соотношения спроса и предложения на труд.

7. Обеспечение простоты, логичности и доступности форм и систем оплаты труда.

В целом основой организации оплаты труда являются: нормирование труда, его тарификация, формы и системы оплаты, труда. Нормирование труда необходимо для установления норм затрат труда, которые лежат в основе определения оплаты труда за единицу работы. Тарификация труда осуществляется для оценки его качества посредством разработки тарифной системы, включающей тарифные ставки 1-го разряда, тарифные сетки, тарифно-квалификационные справочники, схемы должностных окладов, систему доплат и надбавок к тарифной заработной платы работников с учетом особенностей их труда.

Структура оплаты труда позволяет определить круг элементов, ее составляющих. Оплата труда работников складывается из следующих элементов:

1. Основная заработная плата, начисленная исходя из сдельных расценок, тарифных ставок и должностных окладов.

2. Различные доплаты, надбавки и компенсации за дифференцированные условия труда и квалификацию работника.

3. Вознаграждение за конечный результат, выплачиваемое из фонда оплаты труда предприятия за определенные результаты работы.

4. Премия за основные результаты, выплачиваемая из прибыли предприятия, ее размер может расти только с ростом прибыли.

5. Материальная помощь, выплачивается из фонда материального поощрения, формируемого за счет прибыли предприятия.

Первые три элемента составляют основную оплату труда работника, включаемую в фонд оплаты труда. Остальные элементы составляют дополнительную заработную плату.

Заработная плата — это форма личных денежных доходов работником права собственника на принадлежащий ему ресурс труда.

Цена труда работников определяется фондом жизненных средств, которые обеспечивают необходимый уровень воспроизводства трудоспособности работника, и она должна быть равна минимальному потребительскому бюджету (потребительской корзине) семьи работника.

Минимальная заработная плата гарантируется государством и представляет собой размер месячной заработной платы за труд неквалифицированного работника, полностью отработавшего ному рабочего времени при выполнении простых работ в нормальных условиях труда.

Сущность заработной платы проявляется в тех функциях, которые она выполняет. Среди них можно выделить следующие:

- воспроизводственная функция, заключающаяся в обеспечении работников и их семей необходимыми благами для воспроизводства рабочей силы и будущих поколений. В связи с этим особое значение отводится государственному регулированию заработной платы в части установления и постоянной индексации минимального размера оплаты труда;

- стимулирующая функция обеспечивает мотивацию к эффективной трудовой деятельности и проявляется в обеспечении взаимосвязи размера оплаты труда с конкретными результатами трудовой деятельности и проявляется в обеспечении взаимосвязи размера оплаты труда с конкретными результатами трудовой деятельности работников;

- регулирующая (ресурсно-разместительная) функция состоит в оптимизации размещения трудовых ресурсов по регионам, отраслям и предприятиям. Каждое предприятие заинтересовано в максимальном удовлетворении собственной потребности и высококвалифицированных кадрах;

- учетная функция характеризует меру участия живого труда в процессе образования цены продукта, его долю в совокупных издержках производства;

- социальная функция заработной платы реализует социальную справедливость в сфере труда через обеспечение минимальных достаточных условий и уровня жизни работников и их семей. Эта функция обосновывает дифференциацию заработной платы в зависимости от уровня образования и квалификации, условий труда. Кроме того, заработная плата формирует различные социальные группы по уровню доходов и определенный социальный статус человека в обществе и трудовом коллективе;

- функция формирования платежеспособного спроса населения, которая, с одной стороны, является формой проявления потребностей человека, обеспеченных денежными средствами, а с другой — выступает стимулом для дальнейшего развития производства востребованной продукции.

Различают понятия номинальной и реальной заработной платы. Номинальная заработная плата представляет собой сумму денежных средств, полученных работником за конкретную работу. Реальная заработная плата — это покупательная способность номинальной заработной платой, представляющая собой количество товаров и услуг, которые работник реально может приобрести на полученные денежные средства в виде номинальной заработной платы. Поэтому одним из основных принципов организации оплаты труда является именно рост реальной заработной платы.

В российском трудовом законодательстве установлено, что обеспечение повышения уровня реального содержания заработной платы должно проводиться в связи с ростом потребительских цен на товары и услуги. В ст. 421 ТК РФ отмечено, что порядок и сроки поэтапного повышения размера минимальной заработной платы устанавливаются федеральным законом (который, как правило, принимается ежегодно с учетом финансовых возможностей федерального бюджета).

Ввиду мирового финансового кризиса компании по всему миру сокращают практически все статьи своих расходов. Но когда и этих мер становится недостаточно, отчаявшиеся работодатели прибегают к исключительным мерам — к снижению расходов на персонал. К сожалению, в условиях кризиса крайняя форма нарушения прав работников — невыплата заработной платы — становится одним из способов «выживания» компании. Часть работодателей решает этот вопрос посредством предоставления работникам отпуска без сохранения заработной платы.

Поэтому в настоящее время наряду с установлением достойной и соответствующей квалификации и сложности труда заработной платы

не менее значимым для работника является выплата заработной платы вообще [1, с. 99].

Формы и системы оплаты труда предназначены для учета в заработной плате качественных и количественных характеристик труда. В настоящее время широкое распространение получили две основных системы оплаты:

- 1) повременная;
- 2) сдельная.

Они различаются способами нормирования труда: при повременной системе основной измерения служит рабочее время, при сдельной — количество произведенного продукта.

Повременная система главным образом основывается на тарифах, которые позволяют рассчитать размер заработной платы. Совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников различных категорий, носит название тарифная система.

Тарифные системы оплаты труда — системы труда, основанные на тарифной системе дифференциации заработной платы работников различных категорий.

Тарифная система дифференциации заработной платы работников различных категорий включает в себя: тарифные ставки, оклады (должностные оклады), тарифную сетку и тарифные коэффициенты.

Для того чтобы оплатить труд работника по тарифной системе, необходимо определить сложность его работы. Сложность выполняемых работ определяется на основе их тарификации.

Тарифные системы оплаты труда устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права. Тарифные системы оплаты труда устанавливаются с учетом единого тарифно-квалификационного справочника с учетом единого тарифно-квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, а также с учетом государственных гарантий по оплате труда.

Гарантии — средства, способы и условия, с помощью которых обеспечивается осуществление предоставленных работникам прав в области социально-трудовых отношений.

Компенсации — денежные выплаты, установленные в целях возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими

трудовых или иных обязанностей, предусмотренных настоящим Кодексом и другими федеральными законами.

В ст. 165 описываются случаи предоставления гарантий и компенсаций.

По мнению И. П. Пономарева, все, что делают люди, имеет только одну движущую силу — стремление к удовлетворению потребностей [3, с. 30].

Государство обеспечивает охрану и защиту прав и интересов работников, в том числе их право на получение достойной и справедливой заработной платы.

В Российской Федерации все более усиливается внимание к законодательному регулированию трудовых отношений и социальной политики.

Концептуальные и понятийные проблемы права на труд, оплаты труда и ответственности (дисциплинарной и материальной) в условиях стабилизации экономики России нуждаются в научной разработке.

Список литературы:

1. Жулина Е. Г. Экономика труда: учеб. пособие / Е. Г. Жулина. — М.: Эксмо, 2010. — 208 с. — (Учебный курс: кратко и доступно).
2. Желтов О. Б. Трудовое право России: курс лекций / О. Б. Желтов, Т. А. Сошникова. — М.: Эксмо, 2011. — 272 с. — (Учебный курс: кратко и доступно).
3. Пономарев И. П. Мотивация работой в организации. М.: Едиториал УРСС, 2004.
4. Спивак В. А. Управление персоналом: учеб. пособие / В. А. Спивак. М.: Изд-во «Эксмо», 2010. — 336 с. — Учебный курс: кратко и доступно).
5. Управление качеством и человеческий фактор // Стандарты и качество. 1997. № 3.

СЕКЦИЯ 13.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

СОЗДАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ЦЕНТРА «СКОЛКОВО» КАК КОМПЛЕКСНЫЙ МЕТОД ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Зинин Василий Леонидович

*аспирант Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Москва*

E-mail: vasilyi.zinin@gmail.com

Данная работа посвящена анализу одного из методов государственного финансового регулирования венчурной деятельности в Российской Федерации. Венчурная деятельность за последние полвека зарекомендовала себя как эффективный механизм привлечения капитала в инновационную сферу экономики и во многом обеспечила технологический рывок мировой экономики в последние двадцать лет. На наш взгляд, развитие данного механизма в России является одним из необходимых элементов для успешной модернизации отечественной экономики.

Венчурную деятельность мы определим, как совокупность экономических отношений, возникающих между венчурным предпринимателем и венчурным инвестором в процессе совместного осуществления рискованного инвестиционного проекта по созданию инновационного высокотехнологичного продукта. Венчурная деятельность сопровождается движением венчурного капитала. Данный капитал является разновидностью финансового капитала, его стоимость возрастает в результате инвестирования в рискованный инновационный проект. При этом венчурное инвестирование предполагает обмен знаниями, опытом, связями, высококвалифицированным персоналом и деловой репутацией между инвестором и предпринимателем.

Социально-экономическая значимость венчурной деятельности порождает особое отношение к ней со стороны органов государственной власти многих стран мира. В международной

практике применяется достаточно широкий перечень мер государственной поддержки венчурной деятельности, в числе которых можно выделить ряд методов прямого и косвенного государственного финансового регулирования.

Основные методы прямого государственного финансового регулирования венчурной деятельности:

- субсидирование, предоставление грантов;
- бюджетные инвестиции и инвестиции государственных институтов развития;
- предоставление кредитов и займов государственными институтами развития;
- государственные и муниципальные гарантии по кредитам и займам;
- предоставление государственного и муниципального имущества в аренду на льготных условиях;
- предоставление льгот по уплате налогов и сборов, а также обязательных страховых взносов;
- предоставление льгот по уплате таможенных пошлин;
- страхование экспортных рисков.

Основные методы косвенного государственного финансового регулирования венчурной деятельности:

- финансирование создания инфраструктуры венчурной деятельности;
- финансирование институтов, осуществляющих информационную, организационную и административную поддержку венчурных предпринимателей;
- поддержка спроса на инновационную продукцию;
- финансирование специальных образовательных проектов.

При этом в мировой практике распространено применение комплексных методов стимулирования венчурной деятельности, сочетающих в себе целый ряд методов, перечисленных выше. Примером подобного комплексного метода может служить создание инновационных центров с особым режимом хозяйствования для его резидентов. Зачастую создание такого центра предполагает, по меньшей мере, государственное финансирование инфраструктуры, налоговые и таможенные льготы, а также льготную аренду имущества для резидентов центра. В Российской Федерации одним из примеров применения комплексного метода поддержки венчурной деятельности является создание Инновационного центра «Сколково».

Инновационный центр создан в соответствии с Федеральным законом от 28 сентября 2010 года № 244-ФЗ для поддержки

инновационных компаний, осуществляющих деятельность по пяти основным направлениям:

- энергоэффективность и энергосбережение, в том числе разработка инновационных энергетических технологий;
- ядерные технологии;
- космические технологии, прежде всего в области телекоммуникаций и навигационных систем (в том числе создание соответствующей наземной инфраструктуры);
- медицинские технологии в области разработки оборудования и лекарственных средств;
- стратегические компьютерные технологии и разработка программного обеспечения.

Инновационный центр «Сколково» включает в себя:

1. Особое территориальное образование со специальным режимом хозяйствования;
2. Необходимую инфраструктуру для деятельности инновационных компаний (офисы, производственные помещения, выставочные центры, конференц-залы, гостиницы, центры совместного пользования);
3. Управляющую компанию, координирующую работу венчурных фондов и оказывающую административную и финансовую поддержку венчурным предпринимателям;
4. Сколковский институт науки и технологий.

Рассмотрим более подробно каждый из представленных элементов.

1. Особый режим хозяйствования в Инновационном центре «Сколково» установлен соответствующим Федеральным законом [12] и предполагает значительное упрощение административных процедур в отношении его резидентов. В частности, на территории «Сколково» действует особый режим технического регулирования, санитарно-эпидемиологического надзора, пожарной безопасности, градостроительных нормативов, лицензирования медицинской и образовательной деятельности. Упрощен режим выдачи разрешений на работу иностранным гражданам. Управление территориальным образованием централизовано осуществляет управляющая компания Инновационного центра.

Специальный набор льгот предусмотрен для резидентов Инновационного центра «Сколково» в налоговой сфере:

- Устанавливаются налоговые каникулы сроком на 10 лет по налогу на прибыль, налогу на имущество и земельному налогу.

- Резидент имеет право выбора, являться ли плательщиком НДС или нет.

- Совокупная ставка по страховым взносам устанавливается на уровне 14% для компаний, годовая выручка которых не превышает 1 млрд. рублей.

- Компании, годовая выручка которых не превышает 1 млрд. рублей, имеют право вести упрощенный бухгалтерский учет и предоставлять в налоговые органы только отчет о прибылях и убытках.

Также затраты по уплате таможенных платежей, понесенных резидентами Инновационного центра «Сколково», компенсируются в форме субсидий из федерального бюджета.

2. Ключевой составляющей комплексных методов поддержки венчурной деятельности является создание всей необходимой инфраструктуры для ведения исследований и коммерциализации разработок. Ядром инфраструктуры Инновационного центра является технопарк. Технопарк «Сколково» осуществляет следующие функции:

- Управляет специальными помещениями, ориентированными на инкубационную деятельность;

- Обеспечивает доступ к исследовательскому оборудованию, имеющемуся в распоряжении структур Технопарка и внешних партнеров;

- Предоставляет возможность воспользоваться научной и технологической экспертизой Сколковского института науки и технологий и прочих партнерских академических и исследовательских учреждений;

- Содействует взаимодействию с венчурными фондами;

- Оказывает полный комплекс услуг в области бизнес-инкубации (консалтинг, административная поддержка, помощь в организации бизнеса и т. д.);

- Упрощает доступ к услугам в области защиты интеллектуальной собственности;

- Обеспечивает доступ резидентов к системе государственного заказа и помогает при подготовке к участию в тендерах;

- Через членство в «Технопарк-Альянс» и прочих международных объединениях Технопарков обеспечивает резидентам интеграцию в глобальную инновационную среду [10].

Для оптимизации взаимодействия с компаниями организовываются Центры коллективного пользования — расположенные на территории Технопарка междисциплинарные лаборатории и производственные цеха.

25 февраля 2011 года Совет Фонда «Сколково» выбрал для центра градостроительную концепцию под условным названием «Urbanvillages», разработанную французской компанией «AREP», которая специализируется на транспортных решениях. Одной из причин выбора данной градостроительной концепции является возможность ее поэтапной реализации. В основу концепции положен принцип гибкости и вариативности — способности города адаптироваться в рамках долгосрочной стратегии развития Сколково. Подобная мобильность позволит Технопарку эффективнее реагировать на изменения конъюнктуры. Пространство планируется поделить на пять деревень — по числу направлений работы Инновационного центра. Предусмотрено создание общей зоны с гостевой частью, исследовательского университета, спортивной зоны, парка отдыха, медицинских учреждений.

Финансирование создания инфраструктуры Технопарка предполагается осуществлять как за счет государственных средств, так и за счет средств соинвесторов. В начале сентября 2011 года управляющая компания «Фонд «Сколково» подала инвестиционную заявку в Банк развития (Внешэкономбанк) на финансирование в размере 135 млрд. рублей до 2015 года, 55 млрд. из которых выделит непосредственно Банк развития, а остальные средства будут привлечены партнерами фонда [2].

Для сравнения программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», реализующаяся в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 10 марта 2006 года № 328-р, предусматривала финансирование из федерального бюджета и бюджетов субъектов федерации строительства сети технопарков в 7 регионах РФ в объеме до 29 млрд. рублей до 2010 года [3]. В соответствии с новой редакцией Программы объем федеральных субсидий в 2011—2014 гг. составит 6 млрд. руб. При этом средства федерального бюджета будут также выделены для трех новых участников данной программы, расположенных в г. Тольятти (Самарская область), г. Набережные Челны (Республика Татарстан) и г. Пенза (Пензенская область) [9].

3. В соответствие с решениями Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России при Президенте Российской Федерации, а также Распоряжением Президента Российской Федерации № 446-рп от 02 июля 2010 г. управляющей компанией Инновационного центра «Сколково» назначен Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд «Сколково») — некоммерческая организация, зарегистрированная 21 мая 2010 года. Фонд выполняет две основные функции:

осуществляет управление Инновационным центром как особым административно-территориальным образованием и оказывает поддержку инновационным компаниям.

Основной формой поддержки венчурных предпринимателей является предоставление первоначального финансирования компаниям, находящимся на стартовом этапе, в виде грантов посредством специализированных посевных фондов — бизнес- и технологических инкубаторов, в которых структуры Фонда «Сколково» могут выступать в качестве соинвесторов. Таким образом, Фонд формирует сеть структур, предоставляющих гранты венчурным предприятиям, и регламентирует правила предоставления этих грантов на территории Инновационного центра. Также возможно предоставление прямой финансовой поддержки в форме предоставления безвозмездного и безвозвратного гранта инновационным компаниям.

Финансируемые проекты должны отвечать следующим требованиям:

- Запрашиваемый объем финансирования, стадия проекта и объем подтвержденных соинвестиций соответствуют классификации проектов, представленной в Инвестиционной политике Фонда.

- Проект ориентирован преимущественно на глобальный рынок.

- Компания обладает или планирует обладать всеми правами на результаты интеллектуальной деятельности, необходимыми для коммерциализации продукта/технологии проекта на ключевых рынках сбыта без нарушения каких-либо прав третьих лиц.

- В компании реализуются меры по долгосрочной мотивации и удержанию ключевых членов команды (участие в капитале, лицензионные соглашения и т. д.).

- Ключевые члены команды, заявитель, инвестор, а также их бенефициары не привлекались к уголовной ответственности в связи с совершением экономических преступлений [4].

Также Фонд финансирует закупку дорогостоящего лабораторного и производственного оборудования в рамках создания Центров коллективного пользования, доступ к которым может получить любая инновационная компания.

Субсидии некоммерческой организации «Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий» из федерального бюджета в 2011 году составят 15 млрд. рублей, в 2012 году — 22 млрд. рублей, в 2013—2014 — около 17 млрд. рублей ежегодно. Для сравнения, специализированным государственным научным фондам из федерального бюджета в 2011 году предполагалось выделить 11 млрд. рублей, в том числе Российскому фонду

фундаментальных исследований (РФФИ) — 6 млрд. рублей, Российскому государственному научному фонду (РГНФ) — 1 млрд., Фонду содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника) — 4 млрд. рублей [1].

4. Ключевым фактором, определяющим успех инновационного центра, является его близость к успешно функционирующим исследовательским центрам с развитой научной базой. Зачастую такими исследовательскими центрами являются университеты, которые обеспечивают технопарк квалифицированными кадрами, результатами научных исследований и дают возможность организовать соответствующие образовательные программы по повышению квалификации персонала, работающего в технопарке.

Наряду с существующей на сегодняшний день бизнес-школой «Сколково», способной стать важным элементом системы повышения квалификации специалистов венчурной отрасли в Инновационном центре, идет процесс создания Сколковского института науки и технологий (СИИТ).

Для создания базы будущего института уже сейчас функционирует Открытый Университет Сколково (ОтУС). Открытый университет не является образовательным учреждением. ОтУС учрежден для создания резерва магистрантов и аспирантов для будущего института и стажеров для резидентов «Сколково». Направления обучения в Открытом университете совпадают с направлениями работы кластеров инновационного центра «Сколково». Проводимые курсы предусматривают получение слушателями и технологических и предпринимательских компетенций.

В середине июня 2011 президентом фонда «Сколково» Виктором Вексельбергом и ректором Массачусетского технологического института профессором Рафаэлем Райфом было подписано соглашение о создании в Инновационном центре «Сколково» университета. Рабочее название создаваемого вуза — Skolkovo Institute of Science and Technology (SIST) или Сколковский институт науки и технологий. Договоренность между Сколково и MIT построена на принципах проектного обучения, которые лежат в основе образовательного подхода обеих школ, и предполагает сотрудничество на базе обмена модулями по программам Master of Business Administration (MBA).

По планам учредителей, СИИТ станет первым международным исследовательским университетом, который будет способен в полной мере интегрировать бизнес- и инновационную деятельность в образовательную программу.

СИНТ будет организован как частное некоммерческое образовательное учреждение, работа которого контролируется независимым международным попечительским советом. Президент института будет подчиняться совету. Кроме этого в структуре управления институтом будут международный комитет советников, программные директора и вице-президенты который по каждому направлению научной работы сможет давать рекомендации президенту.

Пятнадцать создаваемых исследовательских центров СИНТ должны обеспечить коммуникацию между ведущими учеными на территории России и за рубежом. В университете будет работать Центр предпринимательства и инноваций, который будет отвечать за взаимодействие с коммерческими структурами инновационного центра и предоставлять различные услуги, в том числе — поддержку в области лицензирования.

В институте будет одновременно обучаться 1200 студентов, работать 200 преподавателей со всего мира. Обучение будет вестись на английском языке. Поступить в Сколковский институт смогут бакалавры и аспиранты, уже получившие образование в каком-либо российском или иностранном вузе.

Первые исследовательские центры института начнут работу в 2012 году, пилотная образовательная программа стартует осенью 2013, а полноценная программа обучения и исследований будет развернута в 2014 году. К 2020 году формирование университета планируется завершить.

Финансирование создания института осуществляет фонд «Сколково». Стоимость создания будет обнародована по итогам формирования бюджета института.

Таким образом, Инновационный центр «Сколково» как комплексный метод государственного финансового регулирования венчурной деятельности включает в себя следующие методы государственного регулирования:

- Субсидирование, предоставление грантов;
- Предоставление государственного и муниципального имущества в аренду на льготных условиях;
- Предоставление льгот по уплате налогов и сборов, а также обязательных страховых взносов;
- Предоставление льгот по уплате таможенных пошлин;
- Финансирование создания инфраструктуры венчурной деятельности;

- Финансирование институтов, осуществляющих информационную, организационную и административную поддержку венчурных предпринимателей;

- Финансирование специальных образовательных проектов.

Благодаря широкому набору используемых методов Инновационный центр «Сколково» имеет все шансы стать продуктивным инструментом поддержки венчурной деятельности. Однако, учитывая значительный объем государственных средств, выделяемых на реализацию проекта, важнейшей проблемой является эффективность применения данного комплексного метода государственного регулирования.

Для эффективного функционирования Инновационного центра необходимо, чтобы были проработаны два аспекта его деятельности.

Первый аспект связан с эффективным использованием всех перечисленных выше методов для поддержки резидентов центра, то есть каждый из методов должен использоваться обоснованно, своевременно и во взаимосвязи с другими доступными методами по отношению к каждому венчурному проекту. Решение данной задачи лежит на управляющей компании Инновационного центра — Фонде «Сколково».

Второй аспект связан с выстраиванием качественного взаимодействия между Инновационным центром и различными институтами развития, стимулирующими венчурную деятельность (в частности ОАО «Российская венчурная компания», ОАО «Роснано»), специализированными фондами (РФФИ, Фонд Бортника), объединениями участников рынка венчурного капитала (в частности Российская ассоциация венчурного инвестирования).

Отдельно необходимо отметить, что создание Инновационного центра — не единственный комплексный метод государственного регулирования венчурной деятельности, применяемый в Российской Федерации. К комплексным методам можно отнести и упомянутую выше программу по созданию технопарков в сфере высоких технологий Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, и, конечно, создание технико-внедренческих особых экономических зон (ОАО «Особые экономические зоны»). Цели создания технопарков, особых экономических зон и Инновационного центра во многом пересекаются. И в ситуации, когда данные методы применяются одновременно, важнейшей задачей является организация их эффективного взаимодействия. В стране должна сложиться целостная система поддержки венчурной деятельности, исключая деструктивные эффекты конкуренции между различными специальными территориями за капитал,

высококвалифицированные кадры и финансовую поддержку со стороны государства. Для решения данной задачи необходима координация деятельности органов государственной власти при использовании методов государственной поддержки инноваций. Возможно, целесообразно создание единого центра ответственности в лице соответствующего ведомства, либо государственного института развития и наделение его полномочиями по реализации государственной политики в области инноваций.

Список литературы:

1. Аналитическое распределение бюджетных ассигнований федерального бюджета по государственным программам Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов в соответствии с Федеральным законом от 13 декабря 2010 г. № 357-ФЗ // [Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации] / URL: http://www.minfin.ru/ru/budget/federal_budget/ (дата обращения: 23.10.2011)
2. В ближайшие годы в развитие иннограда Сколково может быть вложено до 135 млрд рублей. // [Ежедневная деловая газета RBC daily] / URL: <http://www.rbcdaily.ru/2011/10/03/media/562949981642546> (дата обращения: 23.10.2011)
3. Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий»: утв. расп. Правительства Российской Федерации от 10 марта 2006 года № 328-р, в ред. расп. Правительства РФ от 27.12.2010 № 2393-р // [Официальный сайт Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации] / URL: <http://minsvyaz.ru/cmssc/upload/docs/201101/1313465RM.pdf> (дата обращения: 23.10.2011)
4. Инвестиционная политика Фонда развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий // [Официальный сайт Инновационного центра «Сколково»] / URL: http://www.i-gorod.com/docs/investicionnaya_politika/ (дата обращения: 23.10.2011)
5. Каржаув А. Т., Фоломьев А. Н. Национальная система венчурного инвестирования. М.: Экономика, 2006.
6. Кемпбелл К. Венчурный бизнес: новые подходы. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
7. Оголева Л. Н., Подшиваленко Г. П. Венчурное инновационное предпринимательство: Учебное пособие. Ч. 1: организация и финансирование венчурного предпринимательства / Под ред. проф. Е. И. Шохина. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2007.
8. Оголева Л. Н., Радиковский В. М., Сахаровская Т. Н. Венчурное инновационное предпринимательство: Учебное пособие. Ч. 1: Основы венчурной деятельности / Под ред. проф. Е. И. Шохина. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2007.

9. Программа по созданию технопарков продлена до 2014 года // [Официальный сайт Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации] / URL: <http://www.mininform.ru/news/xPages/entry.10776.html> (дата обращения: 20.11.2011)
10. Технопарк «Сколково» // [Официальный сайт Инновационного центра «Сколково»] / URL: <http://www.i-gorod.com/technopark/> (дата обращения: 20.11.2011)
11. Финансы. Учебник. / Под ред. А. В. Грязновой, Е. В. Маркиной. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. — 496 с.
12. Федеральный закон от 28.09.2010 № 244-ФЗ.

**ВЛИЯНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ,
ПОДГОТОВЛЕННОЙ В СООТВЕТСТВИИ
С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ПОДХОДАМИ,
НА АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ**

Миронова Юлия Михайловна

аспирант, ФГОУ ВПО РГУТиС, г. Москва

E-mail: yulia_mironova11@mail.ru

Каурова Ольга Валерьевна

*к. э. н., доцент, ФГОУ ВПО РГУТиС, зав. кафедрой
бухгалтерского учета и налогообложения, г. Москва*

E-mail: atosik2006@mail.ru

Для российских компаний все более актуальной становится проблема анализа и оценки финансового состояния предприятий современной России на основе международных стандартов финансовой отчетности и с помощью международных подходов.

Проблемы для современных российских предприятий:

- необходимость изменения и корректировки принципов оценки финансового состояния предприятий в соответствии с переходом на международные стандарты финансовой отчетности;
- необходима систематизация показателей, используемых для оценки финансового состояния предприятий по российским и

международным стандартам финансовой отчетности и выработка мер по оптимизации их расчетов;

- необходимость разработки организационных основ развития финансового менеджмента в части управления финансовым состоянием предприятий в условиях применения международных стандартов финансовой отчетности.

В последнее время все больше и больше инвесторов, в том числе и российских, интересуются отчетностью в формате МСФО. Это позволяет сделать вывод, что именно финансовое состояние будет являться одним из ключевых факторов успешного привлечения российскими компаниями инвестиций на международных рынках капитала для расширения и модернизации производства. В свою очередь это должно повлечь более интенсивную интеграцию России в мировое экономическое сообщество.

Количественные характеристики, которые приводятся в статьях баланса, не тождественны экономическим характеристикам. Известно, что стоимость основных средств определяется на основе их фактической себестоимости, а не по их справедливой цене, такое же положение вещей справедливо и для материальных запасов. Предполагается также, что вся дебиторская задолженность будет погашена, но на практике это происходит далеко не всегда.

Международные стандарты финансовой отчетности имеют преимущества перед национальными стандартами: более выявленная экономическая логика, обобщение наиболее оптимальной современной мировой практики в области учета, для пользователей финансовой информации во всем мире простота восприятия.

Оценка финансового состояния по международным стандартам финансовой отчетности дает возможность сопоставления финансового положения российских предприятий с финансовым положением аналогичных иностранных компаний. Финансовая информация составляется для управления финансовыми потоками и вложениями со стороны инвестора, кредитора или собственника. Среди основных особенностей МСФО можно выделить: приоритет баланса, отказ от исторической стоимости; отказ от регулирования процесса учета в пользу регулирования процесса подготовки финансовой информации.

При оценке устойчивости финансового состояния на краткосрочный период можно использовать показатели удовлетворительности структуры баланса, обеспеченности собственными ресурсами и способности к восстановлению платежеспособности. При характеристике платежеспособности необходимо обратить внимание на наличие денежных средств на банковских счетах и в кассе субъекта,

убытки, дебиторскую и кредиторскую задолженность, сроки погашения кредитов и займов, полноту перечисления налогов. Следует обратить внимание на вопросы, касающиеся положения субъекта на фондовом рынке.

Для того чтобы дать оценку устойчивости финансового состояния предприятия на долгосрочную перспективу, следует отразить структуру источников финансирования инвестиций, степень зависимости субъекта от внешних инвесторов и кредиторов, а также привести динамику инвестиций за предыдущие годы и на перспективу с определением их эффективности [1].

Финансовая отчетность, принятая сегодня в Российской Федерации, по структуре имеет некоторые отличия от отчетности, принятой в странах с развитой экономикой:

- в годовом отчете крупной компании страны с развитой рыночной экономикой нередко можно встретить три вида отчетности: консолидированную отчетность, отчетность материнской компании и отчетность, подготовленную в соответствии с международными учетными стандартами (отличие последней чаще всего определяется особенностями налогообложения данной страны);

- в экономически развитых странах нет понятия систематизированных забалансовых счетов. Активы, находящиеся на таких счетах (при трансформации баланса), должны быть разнесены по соответствующим балансовым статьям;

- состав статей баланса предприятий страны с развитой экономикой зачастую не регламентирован, нет кодов статей и единых наименований;

Главным недостатком, по мнению западных аналитиков, является то, что в российской финансовой отчетности оценки многих статей не являются достоверными. Достоверность информации в годовой финансовой отчетности должна подтверждаться аудиторской фирмой.

Имеющиеся различия между международными стандартами финансовой отчетности и российскими стандартами приводят к значительным разночтениям в финансовых отчетностях, поэтому оценка финансового состояния по российским правилам очень часто отличается от оценки по международным стандартам [3]. Главные различия связаны с разницей в конечных целях, для которых используется финансовая информация.

В качестве примера можно привести требование к информации, которое является одним из основных в международных стандартах финансовой отчетности, но редко применяется в системе учета на российских предприятиях — приоритет содержания над формой

представления финансовой информации. В соответствии с международными стандартами содержание тех или иных транзакций не всегда соответствует тому, каким оно представляется на основании их юридической или фактически отраженной в учете формы. В российской системе учета операции в большинстве случаев учитываются строго в соответствии с их юридической формой, а не отражают экономический смысл той или иной операции. Это может существенно повлиять на объективность оценки финансового состояния предприятия.

По мере сближения российских стандартов учета с международными стандартами финансовой отчетности будут меняться, и дополняться принципы оценки финансового состояния предприятий. Но на данный момент принципы, лежащие в основе составления отчетности по международным стандартам значительно отличаются от российских.

Особое внимание необходимо уделить показателям, с помощью которых проводится анализ деятельности компаний.

Факторами прибыльной работы можно управлять как с помощью натурально-стоимостных показателей (имеются в виду прежде всего показатели доходов и расходов), так и путем регулярного исчисления показателей рентабельности. Прибыль — это абсолютный показатель, редко используемый для пространственно-временных сопоставлений. Поэтому в аналитике принято сравнивать его с определенными базами, тем самым получая показатели рентабельности. Управление рентабельностью включает два компонента: управление прибылью и управление базой формирования прибыли.

Уравнение Дюпона (также Модель Дюпона или Формула Дюпона) является модифицированным факторным анализом, позволяющим определить, за счёт каких факторов произошло изменение рентабельности. В основании факторной модели в виде древовидной структуры — показатель рентабельности собственного капитала (ROE), а признаки — характеризующие факторы производственной и финансовой деятельности предприятия. Проще говоря, факторы, влияющие на ROE, дробятся с целью выяснения: какие факторы в большей или меньшей степени влияют на рентабельность собственного капитала.

Показатели рентабельности капитала являются основными в системе критериев оценки деятельности фирмы. Поэтому стремление управлять базовыми факторами, влияющими на значения этих индикаторов, понятно и объяснимо. Назначение модели — идентифицировать факторы, определяющие эффективность

деятельности предприятия, оценить степень их влияния и складывающиеся тенденции в их изменении. Поскольку существует множество показателей эффективности, приведен один, по мнению аналитиков, наиболее значимый — рентабельность собственного капитала (ROE) [4].

В основе используемой схемы анализа лежит следующая детерминированная трехфакторная зависимость:

$$ROE = \frac{P_n}{S} \cdot \frac{S}{A} \cdot \frac{A}{E} = \frac{P_n}{S} \cdot \frac{S}{A} \cdot \frac{E + LTD + CL}{E}, \quad (1)$$

где P_n — чистая прибыль;

S — выручка от продаж;

A — стоимостная оценка совокупных активов фирмы;

E — собственный капитал;

LTD — заемный капитал (долгосрочные обязательства);

CL — краткосрочные обязательства.

Основные три фактора, влияющие на итоговый показатель:

1. Операционная рентабельность (измеряется как норма прибыли);
2. Эффективность использования активов (измеряется как оборачиваемость активов);
3. Финансовый рычаг (измеряется как коэффициент капитализации).

В данной методике расчета отражены три важные составляющие:

1. Риски бизнеса и их структура;
2. Динамика изменения рисков;
3. Дополнительная оценка стоимости капитала.

Данная система финансового анализа исследует способность предприятия эффективно создавать прибыль, реинвестировать ее, наращивать обороты деятельности. Необходимо последовательно рассмотреть каждый показатель, участвующий в расчете рентабельности, а также влияние на них различных сторон деятельности компании.

Под рентабельностью продаж подразумевается способность генерировать прибыль от продаж. Данный показатель отражает исключительно оперативную сторону деятельности компании и не анализирует финансовую. Не существует какого-либо единого стандарта для данного показателя, поскольку в разных отраслях средний уровень рентабельности продаж достаточно сильно различается. Этот показатель представляет собой оптимальный

критерий для сравнения положения предприятия с уровнем, соответствующим отраслевому стандарту.

Оборачиваемость чистых активов характеризует объем продаж, который может быть сгенерировано определенным количеством активов. Он показывает эффективность использования своих активов компанией. Для того чтобы максимизировать этот показатель необходимо максимизировать текущие обязательства и минимизировать текущие и финансовые активы.

Рентабельность чистых активов отражает результат операционной деятельности предприятия. Данный показатель показывает тот возврат, который генерируется фондами (собственным и заемным капиталом), используемыми в текущей деятельности. Рентабельность чистых активов представляет собой первичный показатель, позволяющий контролировать эффективность бизнеса и помогающий оценить деятельность не только на основе получаемой прибыли.

Жестко детерминированные модели позволяют включать в рассмотрение расширяющийся набор факторов. Варианты расширения возможностей анализа по принципу уравнения Дюпона предполагают модификацию базовой модели.

Дело в том, что учётная оценка и рыночная стоимость сильно отличаются, ROE в сопоставлении с рыночной стоимостью, с учётом структурных рисков и динамикой прибыли, отражающей часть внешних факторов, даёт дополнительную оценку. Естественно, необходимо учитывать отраслевую специфику. Это актуально для владельцев бизнеса и потенциальных инвесторов. Поэтому, методика Дюпона — как дополнительный инструмент анализа — также используется для оценки рисков инвестиционных проектов.

Аналитическая значимость факторов в модели различна, как и различна возможность менеджеров фирмы влиять на них. Так фирма никак не может влиять на ставку налогообложения прибыли, но управление, например, величиной и структурой затрат входит в компетенцию ее менеджеров. Каждая из моделей может быть, как минимум, использована в режиме аналитического мониторинга путем построения и регулярного обновления таблиц.

Целью представления предприятиями отчетности в условиях рынка внешним пользователям является привлечение дополнительных финансовых ресурсов. Чем более доступной будет информация для широкого круга инвесторов, тем больше вероятность привлечения инвестиций. В данном случае оценка финансового состояния с учетом

требований МСФО и с помощью международных подходов является наиболее перспективной.

Основными недостатками действующего правового обеспечения анализа финансовой устойчивости в рассматриваемом контексте являются некоторое несовершенство информационной базы анализа, отдельные недоработки в методических подходах к анализу финансовой устойчивости организации. Нуждаются в дополнениях также и концептуальные вопросы развития бухгалтерского учета и отчетности. Среди основных рекомендаций по совершенствованию базы для усиления роли и возможности анализа финансовой устойчивости можно выделить следующие: совершенствование как таковой информационной базы анализа (например, дополнительное раскрытие информации по формированию и движению дебиторской и кредиторской задолженностей; конкретизация причин существенного изменения структуры активов и источников их формирования). Необходимо совершенствование методических подходов к анализу финансовой устойчивости, среди которых можно выделить: дополнения по расчету финансового рычага и эффекта финансового рычага как важнейшего индикатора рентабельности собственного капитала и возможности привлечения заемных средств, определяющей границы финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Также необходимо дальнейшее совершенствование концептуальных подходов к развитию бухгалтерского учета и отчетности по следующим основным направлениям: повышение прозрачности и аналитичности и прозрачности бухгалтерской отчетности.

Существует ряд проблем, возникающих при анализе финансовой отчетности с использованием финансовых коэффициентов. Диагностика финансовой устойчивости на основе коэффициентов структуры активов и пассивов не может быть полной, поскольку сами коэффициенты отражают следствие происходящих экономических процессов, являются внешними индикаторами устойчивости. Так, в частности, увеличение удельного веса собственных источников средств может быть вызвано как рентабельной деятельностью, так и, например, безвозмездными поступлениями. В последнем случае есть основания полагать, что без эффективного менеджмента и рациональной организации основной деятельности, хозяйствующий субъект может потерять финансовую устойчивость в ближайшее время. Результаты анализа коэффициентов финансовой устойчивости зачастую являются недостаточно информативными, поскольку: не окончательно сформирована система нормативных и достоверно обоснованных (безопасных) значений искомых коэффициентов;

значения показателей, удовлетворительных для одной организации или отрасли, могут быть совершенно недопустимы для другого хозяйствующего субъекта или сферы деятельности в силу ряда специфических причин. Кроме того, различные пользователи результатами анализа предпочитают видеть различные значения коэффициентов структуры капитала: собственники устраивает разумный рост доли заемных средств, наоборот, кредиторы отдают предпочтение организациям, где велика доля собственного капитала, т. е. уровень финансовой независимости. Таким образом, разные пользователи аналитической информации, преследующие различные цели, неодинаково интерпретируют то или иное значение какого-либо коэффициента.

Уже в ближайшее время предприятия перейдут на управление оценкой финансового состояния на основе отчетности, составленной в соответствии с международными стандартами, для отражения справедливой стоимости хозяйствующих субъектов.

Список литературы:

1. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности. Теория, практика и интерпретация. — М.: Финансы и статистика, 2006.
2. Гетьман В. Г., Гришкина С. Н., Каспина Р. Г., Литвиненко М. И., Рожнова О. В., Сиднева В. П., Ухтеева Н. А. Международные стандарты финансовой отчетности. — М.: Финансы и статистика, 2009.
3. Ильшева Н. Н., Крылов С. И. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации. М.: Финансы и статистика, 2008.
4. Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: Учебно-практическое пособие. — М.: Проспект, 2008.
5. Международные стандарты финансовой отчетности: издание на русском языке. Перевод: О. Аскери, В. Тарусин, Л. Ходырев. — М: Аскери-АССА, 2010.

НАЛОГОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ

Митрофанова Инна Алексеевна

*к. э. н., ст. преп. кафедры «Экономика и управление» ФГБОУ ВПО
«Волгоградский государственный технический университет»,
г. Волгоград,*

Крутикова Юлия Олеговна

*студент группы ЭМЭ-457 кафедры «Мировая экономика и
экономическая теория» ФГБОУ ВПО «Волгоградский
государственный технический университет», г. Волгоград
E-mail: yuliy-krutikov@yandex.ru*

Президентом и Правительством РФ были поставлены задачи по созданию конкурентоспособной, инновационной экономики, переходу на более высокие социальные стандарты для граждан требуют концентрации значительных финансовых ресурсов государства. Одновременно необходимо улучшение делового климата в стране. Решение этих задач во многом зависит от результативности деятельности Федеральной налоговой службы [3].

Для выполнения задач, поставленных Президентом Российской Федерации и Правительством, Федеральная налоговая служба должна постоянно повышать качество налогового администрирования.

На наш взгляд, налоговое администрирование является одним из основных элементов эффективного функционирования налоговой системы и экономики государства. Недостатки администрирования налогов приводят к увеличению налоговых правонарушений, снижению поступления налогов в бюджет и разбалансированности действий уполномоченных государственных органов. Ситуация усугубляется возможностью использования свободного усмотрения уполномоченными государством органами. Успешное налоговое администрирование ведет к повышению поступления налогов в бюджет, сокращению налоговых правонарушений, улучшению инвестиционного климата и обеспечению прав и законных интересов граждан и юридических лиц.

Приведем данные для подтверждения нашего мнения. Рост основных экономических показателей развития России, а также поступлений налогов в 2011 году свидетельствует о продолжающемся

выходе экономики из кризиса. За девять месяцев 2011 года поступления администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации выросли по сравнению с аналогичным периодом 2010 года на 27,9% (в федеральный бюджет — на 41,8%). Причем рост поступлений отмечался по всем основным налогам - налогу на прибыль организаций — на 32%, НДС — на 37%, НДСП — на 44%, акцизам — на 37%, имущественным налогам — на 7% и налогу на доходы физических лиц — на 11% [2].

Высокие показатели обусловлены различными факторами: улучшением экономической ситуации, увеличением цен на основные экспортируемые товары, рост цены на нефть.

Вместе с тем отметим, что ФНС России смогла сохранить положительные темпы роста поступлений во многом за счет качественного налогового администрирования. За счет всех мер, принятых по повышению эффективности налогового администрирования, за девять месяцев 2011 года в бюджет поступило дополнительно порядка 100 млрд. руб. Кроме того, в 2011 году начала улучшаться ситуация с задолженностью. Задолженность по администрируемым Федеральной налоговой службой доходам, в 2011 году начала снижаться и за II квартал 2011 года уменьшилась на 20 млрд. руб. В III квартале указанный тренд продолжился, и задолженность снизилась еще на 3 млрд. руб.

Рост поступлений налогов, не зависящих от цен на экспортируемое сырье, по сравнению с 2010 годом, а также наметившаяся тенденция к сокращению задолженности свидетельствуют об эффективной работе ФНС России.

Таким образом, институт налогового администрирования выполняет важную превентивную функцию, которая актуализирует следующие направления взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков: 1) разъяснительная деятельность (консультирование, налоговый аудит, стимулирование должного поведения участников налоговых правоотношений, пропаганда позитивных примеров лояльного поведения налогоплательщиков); 2) сервисная деятельность (информирование, отчетность о качестве работы и снижении нагрузки на бизнес, формирование и актуализация электронных баз данных, содержащих необходимые сведения для исчисления и уплаты налогов); 3) профилактическая деятельность с целью сокращения сферы применения схем налогового планирования (распространение информации онлайн о недействительных ИНН, свидетельствах о постановке на налоговый учет, дисквалифицированных руководителей, адресах массовой регистрации, создание

информационных банков данных (о выданных или утерянных паспортах, умерших гражданах)). Превентивная функция налогового администрирования реализуется за счёт выполнения определённых задач, которые представлены в Таблице 1 [1, С. 174].

Таблица 1.

Задачи налогового администрирования

Содержание задачи	Основные характеристики решения задачи
Повышение собираемости основных налогов (отношение уплаченных налогов к расчетному объему налогов, оцененному по уровню экономической активности)	Снижение задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему Российской Федерации
Обеспечение экономически обоснованной налоговой нагрузки	Стабильность налоговой нагрузки на экономику
Снижение издержек бизнеса, связанных с налоговым администрированием и неопределенностью трактовки налогового законодательства	Рост доли налогоплательщиков, удовлетворительно оценивающих налоговое регулирование и администрирование

Особое внимание в современных условиях необходимо, по нашему мнению, обратить на механизм налогового консультирования.

Развитие налогового консультирования осуществляется участниками налоговых отношений во встречных направлениях: со стороны ФНС России создаются подразделения налогового аудита, со стороны налогоплательщиков обеспечивается привлечение компетентных независимых специалистов. Однако осуществляемая подразделениями налогового аудита деятельность фактически сводится к оценке обоснованности возражений налогоплательщика в процессе оспаривания актов налоговых проверок и решений налоговых органов и не может являться аудиторской в общепризнанном смысле. В этой связи представляется наиболее перспективным направлением согласования публичных и частных интересов институционализация независимого налогового консультирования, востребованность которого определяется возможностями разрешения конфликта интересов в правовом поле и заинтересованностью сторон налоговых отношений в стабильном развитии.

Формирование принципиально нового типа взаимоотношений с налогоплательщиками на основе сочетания конституционного

принципа партнерства с взаимной ответственностью следует рассматривать в качестве стратегического приоритета налогового администрирования, который характеризуется общественно значимыми преимуществами и серьезными выгодами для государства как с точки зрения минимизации коррупционной составляющей вследствие прозрачных и полностью открытых для обсуждения и контроля согласительных процедур, так и с точки зрения ожидаемой экономии на издержках по налоговому администрированию за счет его перенастройки с тотально-репрессивной на надзорную модель контроля за соблюдением достигнутых договоренностей. Выгодами предсказуемости налогообложения сможет в полной мере воспользоваться добросовестный налогоплательщик, для которого устраняется угроза обвинения в стремлении к получению необоснованной налоговой выгоды, а фискальное регулирование не ограничивает деловую активность и экономическую свободу, создающие необходимые условия и предпосылки для роста объемов производства и укрепления финансового положения налогоплательщиков.

По нашему мнению, необходимость и общественная полезность консультирования налогоплательщиков по индивидуальным запросам применительно к конкретным ситуациям определяются следующими положениями: 1) развитие нормативного регулирования условий налогообложения ведет к усложнению законодательства, снижает уровень понимания налоговых правил и оперативность адаптации налогоплательщиков к изменившимся условиям; 2) удовлетворение потребности налогоплательщика в индивидуальной профессиональной помощи в исчислении налоговых обязательств применительно к конкретным проблемам и исходя из сложившихся условий его практической деятельности является важным фактором предупреждения налоговых нарушений; 3) активный характер процесса консультирования (в отличие от пассивного предоставления информации и оказания услуг по исполнению предусмотренных законом действий и функций) предполагает разумное предупреждение роста налоговой нагрузки и минимизацию издержек по уплате налогов в рамках действующего законодательства; 4) налоговая проблематика требует комплексного, разностороннего подхода на основе объединения многих сфер профессионального знания (сферы права, экономики, финансов, бухгалтерского учета, технологических процессов); 5) налоговые отношения имеют высокий конфликтный потенциал, определяемый объективными противоречиями между фискальными интересами государства, которые направлены на

максимизацию налоговых доходов в бюджетной системе, и личными интересами налогоплательщиков, ориентированными на экономию непродуктивных расходов.

Таким образом, позитивные перспективы консультационной работы определяются возможностями сокращения сферы основных причин налоговых правонарушений.

Вместе с тем внедрение в России концепции налогового администрирования на основе соблюдения взаимных интересов и партнерства участников налоговых отношений сдерживается слабой степенью готовности к ее внедрению, что проявляется [4, С. 39]: 1) в слабой заинтересованности налогоплательщиков в развитии контрактных отношений с государством; 2) в низкой мотивации налоговых органов к изменению методов налогового администрирования; 3) в неготовности к принятию и выполнению публичных обязательств; 4) в отсутствии институциональной инфраструктуры; 5) в неопределенности институциональных условий взаимодействия участников налоговых отношений.

Мы предлагаем следующие пути решения перечисленных сдерживающих факторов:

1. Нормативное закрепление принципа сотрудничества в налоговых отношениях, базирующегося на ст. 1 Конституции РФ, путем внесения соответствующего положения в Налоговый кодекс РФ.

2. Разработку методологических положений и организационной процедуры предварительных соглашений о налогообложении бизнеса между налоговыми органами и налогоплательщиками, не ограничивая возможности этой контрактной формы регулирования условий налогообложения только условиями ценообразования, что предполагается в свете вносимых изменений в Налоговый кодекс РФ применительно к трансфертным ценам.

3. Установление в налоговом законодательстве правил заключения мировых соглашений между налоговыми органами и налогоплательщиками в отношении разрешения налоговых споров.

4. Институционализацию процедур реструктуризации накопленной налоговой задолженности путем заключения соответствующего мирового соглашения.

5. Закрепление в Налоговом кодексе РФ особого статуса профессиональных налоговых консультантов-медиаторов в урегулировании налоговых конфликтов, их прав и обязанностей по подготовке и реализации налоговых соглашений.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что независимое профессиональное налоговое консультирование как инструмент правового, финансового и управленческого содействия хозяйствующим субъектам будет способствовать разрешению проблем правоприменения, созданию делового климата в налоговых отношениях, повышению бизнес-активности. В лице налоговых консультантов и их, профессиональных саморегулируемых объединений, гражданское общество получает авторитетных партнеров, деятельность которых способствует установлению цивилизованных отношений между бизнесом и государством, совершенствованию системы правовой поддержки налогоплательщиков, предотвращению налоговых правонарушений.

Список литературы

1. Казаков В. В., Поролло Е. В. Налоговый контроль и налоговое администрирование в системе принципов эффективного и ответственного управления общественными финансами // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 32. С. 172 — 174.
2. О поступлении администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации в январе-сентябре 2011 года [Электронный ресурс] // ФЕДЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА: [сайт]. [2005]. URL: http://www.nalog.ru/nal_statistik/statistic/budjet/ (дата обращения 27.10.2011).
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012—2013 годов [Электронный ресурс]: одобрено Правительством Российской Федерации 20 мая 2010 года. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Цветков И.В. Об эффективной модели взаимоотношений в налоговой сфере // Финансы. 2008. № 8. С. 38-42.

ЗНАЧИМОСТЬ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ ПРИ ПОСТРОЕНИИ МОДЕЛЕЙ ОБЪЕКТОВ

Сахабетдинов Минзакир Абдулович

к. т. н., профессор УФ ВЗФЭИ, г. Уфа

E-mail: minzakir-s@yandex.ru

*Данная работа выполнялась в рамках гранта
РФФИ №11-06-00056-а.*

Построение моделей сложных объектов, а таковыми являются часто и экономические объекты в зависимости от глубины описания, в основном базируется на статистической обработке данных. При этом качество результатов и выводов определяется качеством обрабатываемых данных. Причинами появления в статистических массивах ошибочных, выпадающих точек, резко отклоняющихся от большинства точек информационного массива, описывающих данный объект, являются: ошибочные по своей природе данные (например, полученные с использованием ошибочной методики измерений, наблюдений); сознательные искажения данных их авторами (например, указание в налоговых декларациях более низкой налогооблагаемой базы, чем фактическая); случайные ошибки при наборе текста справочника, формировании файлов; использование неадекватных алгоритмов при обработке первичных наблюдений и т. д.

При отработке различных алгоритмов обработки данных требуются большие массивы данных, которым можно доверять. Но даже сейчас, в век Интернета, совсем не просто добыть такие данные в открытом доступе. Автор данной публикации уже несколько раз [2, 3] обращался к данным, содержащимся в монографии [1]. Достоинством этого источника данных является: достаточно большой объем выборки (около 300 точек в семимерном пространстве наблюдений); обработка этих данных авторами монографии одним из модных в настоящее время средств — нейросетевыми пакетами программ. Автор данной публикации пытается пропагандировать классический регрессионный анализ с модификациями с позиции качественной аппроксимации данных наиболее простыми зависимостями, содержащими как можно меньше эмпирических параметров. Очевидно, что чем меньше параметров в эмпирической модели объекта, тем точнее они определяются при фиксированном объеме выборки, тем больше экстраполяционные возможности

модели. Когда одни и те же данные обрабатываются альтернативными методами, есть возможность сравнительного анализа этих методов; основные авторы монографии работают в том же коллективе, что и автор данной публикации и доступны для совместного обсуждения различных подходов.

Данные монографии [1] разбиты на три кластера и содержат следующие экономические показатели ряда торговых организаций г. Уфы: x_1 — сумма основных средств предприятия; x_2 — себестоимость реализованных товаров, продукции, услуг; x_3 — среднесписочная численность работающих; x_4 — сумма оборотных активов предприятия; x_5 — среднегодовая стоимость облагаемого налогом имущества; x_6 — коммерческие расходы; y — выручка предприятия.

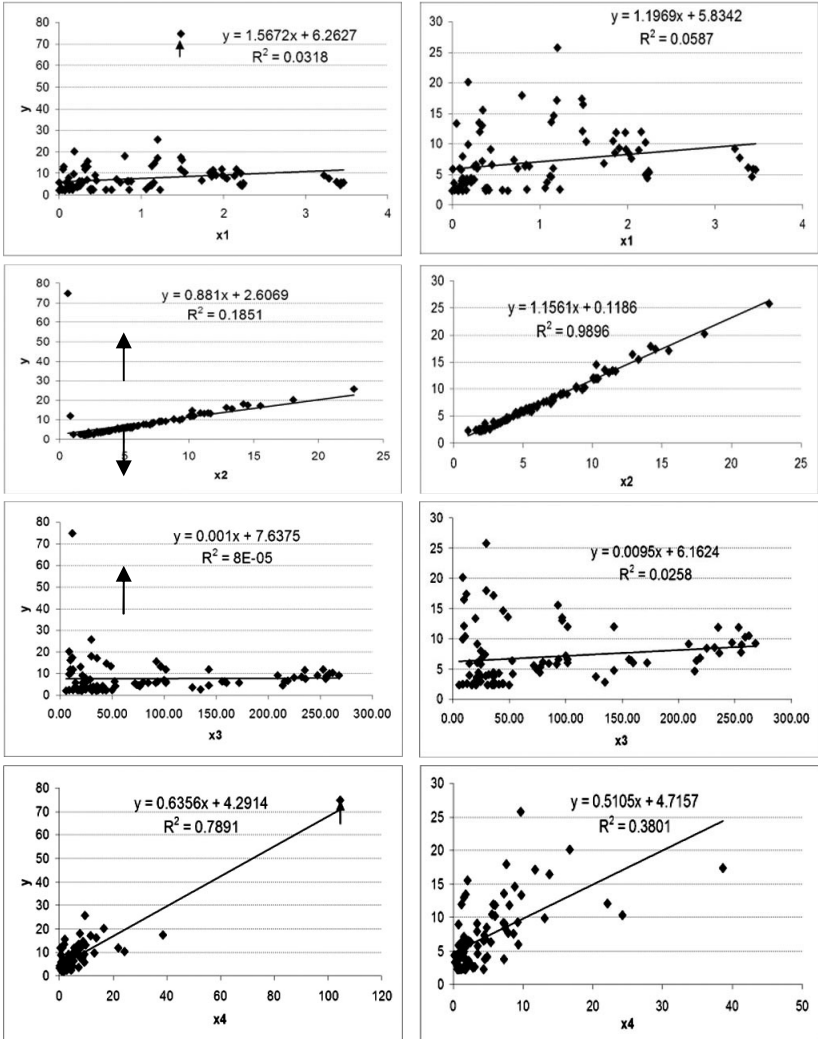
В наших расчетах использованы ненормированные значения этих переменных, перечисленные в таблицах 4, 5, 6 Приложения 1 монографии [1]. Разбиение всех данных на 3 кластера авторами монографии произведено вынужденно, так как им не удалось с требуемой точностью описать все данные одной нейросетью, причем принцип разбиения данных на кластеры ориентирован на значения моделируемой величины y : точки 1-го кластера имеют значения $y = 2,272373...74,797000$ (95 точек); точки 2-го кластера имеют значения $y = 0,863153...2.250000$ (95 точек); точки 3-го кластера имеют значения $y = 0,007296...0,829000$ (94 точки); Разбиение всех наблюдений мы оставили таким же, как и в монографии [1]. В дальнейших наших расчетах использовались надстройки MS Excel «Пакет анализа» и «Поиск решения»

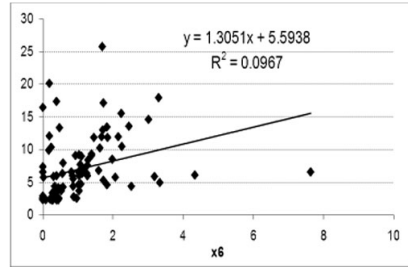
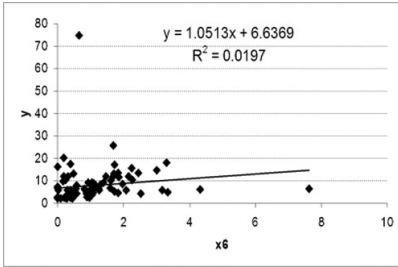
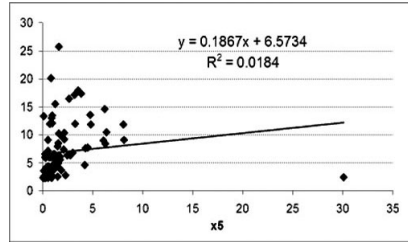
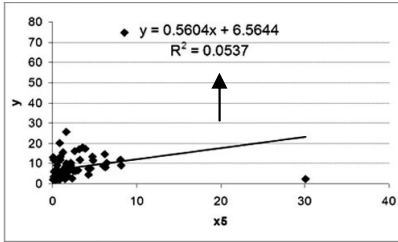
Приступим к анализу точек 1-го кластера. В таблице 1 приведены рисунки, показывающие зависимости $y = f(x_i)$ для $i=1...6$, причем в левой колонке до удаления двух выпадающих (указаны стрелками) точек, а в правой — после.

В таблице 1 приведены графики лишь для наглядности. На самом деле выпадающие точки разыскивались по алгоритму, рекомендованному в [2] и являющимся робастным к выпадающим точкам. Суть этого алгоритма — поиск аппроксимирующего уравнения минимизацией суммы модулей остатков. Решение такой задачи можно легко получить, пользуясь надстройкой MS Excel «Поиск решения».

Таблица 1

Зависимости выручки от факторов до и после удаления выпадающих точек





В таблице 2 даны другие характеристики результатов обработки данных этого кластера.

Таблица 2

Значения коэффициентов корреляции между моделируемыми величинами до и после удаления выпадающих точек

Выборка	Значимые r_{yx_i}	Значимые $r_{x_i x_j}$	Уравнение регрессии, R^2
Все 95 точек	$r_{yx_2} = 0,430,$ $r_{yx_4} = 0,888,$ $r_{yx_5} = 0,232$	$r_{x_4 x_5} = 0,232$	$y = 1,182 + 0,570 x_2 + 0,600x_4,$ $R^2=0.864$
После удаления двух точек №№ 179, 209	$r_{yx_1} = 0,242,$ $r_{yx_2} = 0,995,$ $r_{yx_4} = 0,617$ $r_{yx_6} = 0,311$	$r_{x_1 x_2} = 0,238,$ $r_{x_1 x_6} = 0,446,$ $r_{x_2 x_4} = 0,614,$ $r_{x_2 x_6} = 0,294$	$y = 1,170 x_2,$ $R^2 = 0,997$

Итак, какие выводы можно делать из изучения материалов таблиц 1 и 2. Удаление всего лишь двух выпадающих точек привело к следующим результатам: 1 — для зависимости $y = f(x_2)$ коэффициент детерминации $R^2 = 0,185$ до удаления двух выпадающих точек и $R^2 = 0,990$ после. 2 — замене наиболее сильно влияющего на моделируемую величину фактора x_4 на фактор x_2 ; 3 — факторы x_2 , x_4 были связаны весьма слабо, а стали почти коллинеарными и, как следствие, стало невозможным их одновременно включать в уравнение регрессии; 4 — по статистическим тестам выходит, что моделируемая величина y зависит лишь от одного фактора x_2 (коэффициент детерминации соответствующего уравнения $R^2 = 0,997!!!$); 5 — описание этих данных сложными нейросетями в монографии [1], по-видимому, можно объяснить, во-первых, попыткой хорошего описания всех данных, включая и выпадающие, а во-вторых, неудачным выбором активационных функций нейронов (это равносильно аппроксимации линейной функции более сложными функциями: сигмоидной или гиперболическим тангенсом).

Проведен аналогичный анализ и данных 2 и 3 кластеров. Поучительна картина рисунка 1, на котором приведена зависимость $y = f(x_2)$ для 2-го кластера. Наблюдается 4 выпадающие точки. Метод наименьших квадратов строит абсолютно неприемлемое уравнение, в то время как метод минимизации модулей остатков совсем «не обращает внимания» на выпадающие точки и ориентируется только на основную «массу» точек.

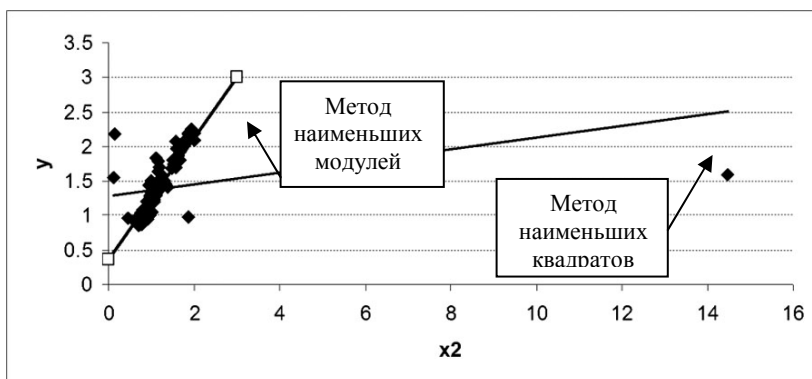


Рисунок 1. Иллюстрация влияния метода построения регрессионной зависимости по одним и тем же данным на результат

В процессе построения окончательных уравнений, описывающих данные кластеров, было удалено из: 1-го кластера 2 точки; 2-го кластера 4 точки; 3-го кластера 10 точек. На рис. 2, 3, 4 представлены оставшиеся точки кластеров и описывающие их уравнения.

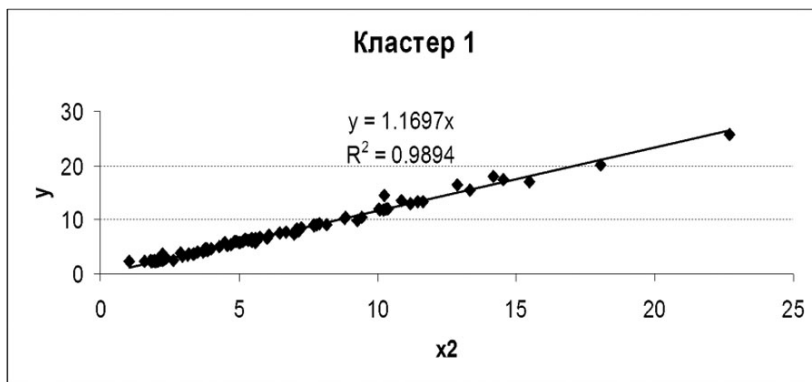


Рисунок 2. Зависимость выручки от себестоимости для данных первого кластера

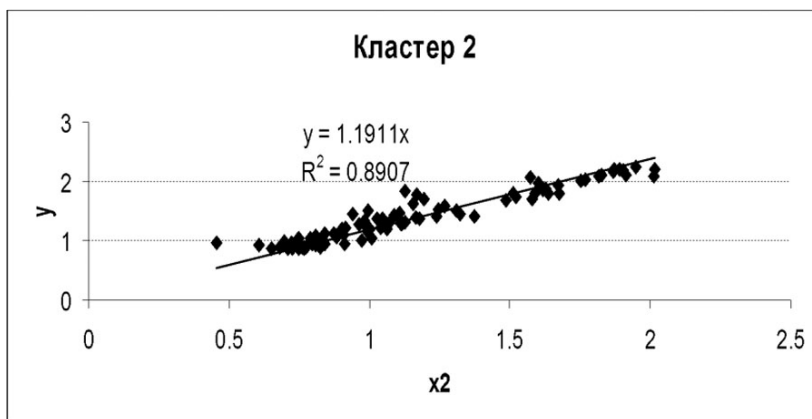


Рисунок 3. Зависимость выручки от себестоимости для данных второго кластера

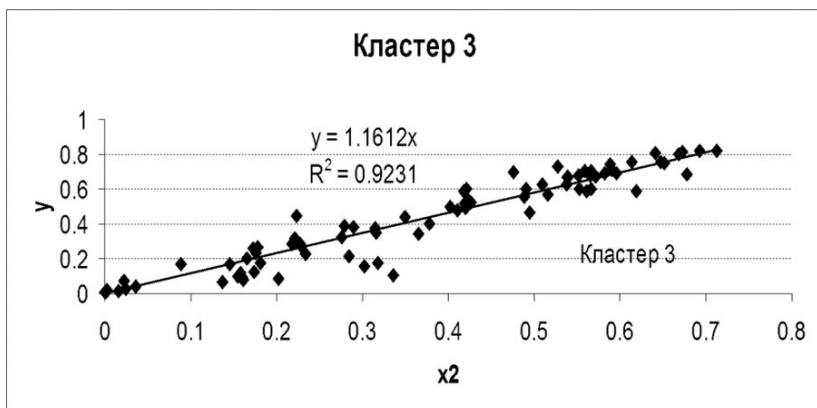
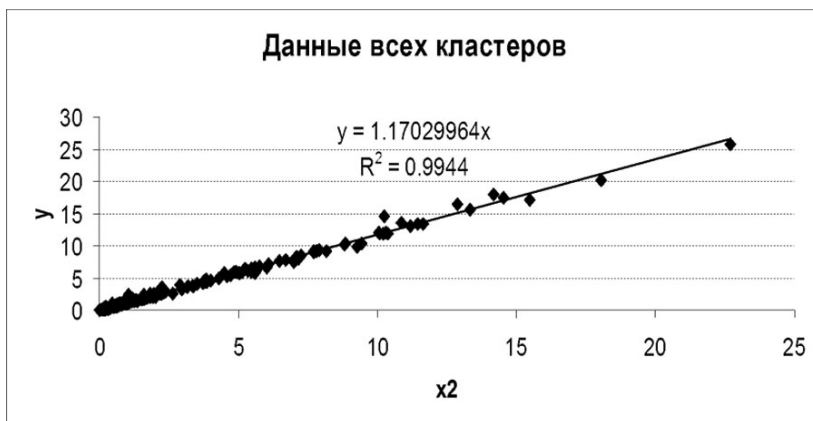


Рисунок 4. Зависимость выручки от себестоимости для данных третьего кластера

Замечаем, что данные всех кластеров описываются одинаковыми уравнениями $y = f(x_2)$ с незначительно различающимися коэффициентами и очень высокими значениями коэффициентов детерминации, а это говорит о высоком качестве аппроксимации данных. При построении уравнений было задано условие $y = f(0) = 0$.

Близость коэффициентов уравнений кластеров подсказывает возможность описания данных всех кластеров одним уравнением. На рисунке 5 представлены соответствующие результаты. Коэффициент единого уравнения всех кластеров имеет среднее значение коэффициентов отдельных уравнений и очень близок к ним. Значение коэффициента детерминации $R^2 = 0.9944$ говорит о высоком качестве полученного единого уравнения.



***Рисунок 5. Зависимость выручки от себестоимости
для объединенных данных всех кластеров***

Список литературы:

1. Букаев Г. И., Бублик Н. Д. и др. Модернизация системы налогового контроля на основе нейросетевых информационных технологий. — М.: Наука, 2001. — 344 с.
2. Сахabetдинов М.А. Выявление аномальных наблюдений в регрессионном анализе. В трудах Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Информационные технологии в обеспечении нового качества высшего образования» (14—15 апреля 2010 г., Москва, НИТУ «МИСиС»). Книга 3. — М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2010. с. 174—179.
3. Сахabetдинов М.А. Математическое моделирование экономических объектов с использованием идей теории подобия. В трудах III международной научно-практической конференции «Основные направления повышения эффективности экономики, управления и качества подготовки специалистов (МК-90-95)», Пенза, декабрь 2005, с. 135-138.

ПОСТРОЕНИЕ СЕЗОННОЙ МОДЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ФИКТИВНЫХ РЕГРЕССОРОВ

Трифопова Елена Михайловна

ст. преподаватель, филиал КФУ, г. Набережные Челны

E-mail: telmi1@mail.ru

Сезонные модели считаются эффективным механизмом, способным повысить точность прогнозирования. Введение фиктивных регрессоров позволяет получить большое число наблюдений, что выступает важным фактором процесса прогнозирования, кроме того, с введением фиктивных переменных сезонные модели приобретают преимущества статистического подхода к моделированию, опирающегося на понятие вероятности.

Построение множественной регрессии начинается с введения фиктивных регрессоров (таблица 1).

Таблица 1.

Определение фиктивных регрессоров

Если, фиктивный регрессор то это соответствует		И тогда $\Phi_i=0$ присваивается всем остальным месяцам
$\Phi_1=1$	Январю	
$\Phi_2=1$	Февралю	
$\Phi_3=1$	Марту	
$\Phi_4=1$	Апрелю	
$\Phi_5=1$	Маю	
$\Phi_6=1$	Июню	
$\Phi_7=1$	Июлю	
$\Phi_8=1$	Августу	
$\Phi_9=1$	Сентябрю	
$\Phi_{10}=1$	Октябрю	
$\Phi_{11}=1$	Ноябрю	
$\Phi_{12}=1$	Декабрю	

Рассматривая модель множественной регрессии, будем опираться на модель, приведенную [1], но периодичностью 12 месяцев.

$$y_i' = \beta_1 + s_1 \Phi_i^{(1)} + s_2 \Phi_i^{(2)} + s_3 \Phi_i^{(3)} + s_4 \Phi_i^{(4)} + s_5 \Phi_i^{(5)} + s_6 \Phi_i^{(6)} + s_7 \Phi_i^{(7)} + s_8 \Phi_i^{(8)} + s_9 \Phi_i^{(9)} + s_{10} \Phi_i^{(10)} + s_{11} \Phi_i^{(11)} + s_{12} \Phi_i^{(12)} + \varepsilon_i', \quad (1)$$

где $y_i' = \ln Y_i$, $\varepsilon_i' = \ln \varepsilon_i$.

Для нахождения коэффициентов регрессии приведенной модели, построим рабочую таблицу 2, содержащую значения фиктивных регрессоров от $\Phi^{(1)}$ до $\Phi^{(11)}$.

Таблица 2.

Определение значений фиктивных регрессоров

№ месяца, i	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5	Φ_6	Φ_7	Φ_8	Φ_9	Φ_{10}	Φ_{11}	$y_i' = \ln Y_i$
1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.167
2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-1.383
3	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	-14.631
4	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0.264
5	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0.799
6	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	-1.199
7	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0.720
8	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	-0.355
9	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	-0.206
10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	-0.635
11	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0.099
12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.515
13	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-0.491
14	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-0.008
15	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	-0.011
16	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0.443
17	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	-0.280
18	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	-0.208
19	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0.571
20	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0.377
21	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0.093
22	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0.074
23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0.047
24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-0.120

Продолжение таб. 2.

№ меся- ца, i	Ф1	Ф2	Ф3	Ф4	Ф5	Ф6	Ф7	Ф8	Ф9	Ф10	Ф11	$y'_i = \text{Ln} Y'_i$
25	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-0,943
26	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-0,054
27	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0,066
28	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0,151
29	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0,142
30	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0,197
31	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0,111
32	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0,160
33	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	-0,062
34	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	-0,182
35	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	-0,545
36	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-0,149
37	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-0,740
38	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-0,556
39	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0,246
40	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	-0,202
41	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	-0,897
42	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	-0,439
43	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	-0,395
44	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0,154
45	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	-0,011
46	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0,327
47	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0,103
48	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,653

С помощью данной таблицы и опций MS Excel «Сервис→Анализ данных→Регрессия» получены следующие значения сезонного индекса и его 95% доверительные интервалы (в таблице 4 приведен отчет MS Excel для модели s12).

Таблица 3.

Значения коэффициентов и соответствующих 95% доверительных интервалов для сезонной модели с фиктивными регрессорами ($s_{12}=0$)

Коэффициенты	Значение коэффициентов	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95.0% интервалы	Верхние 95.0% интервалы
β_1	0.22486	1.08626	0.20700	0.83718	-1.97819	2.42790
s1	-0.72697	1.53621	-0.47322	0.63891	-3.84254	2.38861
s2	-0.72511	1.53621	-0.47201	0.63977	-3.84068	2.39047
s3	-3.80758	1.53621	-2.47856	0.01801	-6.92316	-0.69201
s4	-0.06073	1.53621	-0.03953	0.96868	-3.17630	3.05484
s5	-0.28410	1.53621	-0.18494	0.85432	-3.39967	2.83147
s6	-0.63721	1.53621	-0.41480	0.68075	-3.75279	2.47836
s7	0.02700	1.53621	0.01758	0.98607	-3.08857	3.14258
s8	-0.14055	1.53621	-0.09149	0.92761	-3.25612	2.97502
s9	-0.27105	1.53621	-0.17644	0.86094	-3.38662	2.84453
s10	-0.32898	1.53621	-0.21415	0.83164	-3.44455	2.78659
s11	-0.29876	1.53621	-0.19448	0.84689	-3.41433	2.81681

Сезонный индекс S_j определен по формуле [1, 220]:

$$S_j = \exp(\beta_1 + s_j), \quad (2)$$

где $j=1,2,3,\dots,11$

Таблица 4.

Расчет сезонных компонент

Сезонная компонента	Расчет	Результат
S1	$\exp(0,224857-0,72697)$	0,605252771
S2	$\exp(0,224857-0,72511)$	0,606379107
S3	$\exp(0,224857-3,80758)$	0,027799826
S4	$\exp(0,224857-0,06073)$	1,1783616
S5	$\exp(0,224857-0,28410)$	0,942476046
S6	$\exp(0,224857-0,63721)$	0,662088423
S7	$\exp(0,224857+0,02700)$	1,286415458
S8	$\exp(0,224857-0,14055)$	1,087964297
S9	$\exp(0,224857-0,27105)$	0,954860085
S10	$\exp(0,224857-0,32898)$	0,901113798
S11	$\exp(0,224857-0,29876)$	0,928761748
S12	$\exp(0,224857)$	1,2521

Для определения S_{12} используется формула:

$$S_{12} = \exp(\beta_1) \quad (3)$$

Для определения доверительного интервала S_1 используется модель множественной регрессии y_i' по всем фиктивным регрессорам, за исключением $\Phi_1^{(1)}$:

$$y_i' = \beta_1^* + s_2^* \Phi_1^{(2)} + s_3^* \Phi_1^{(3)} + s_4^* \Phi_1^{(4)} + s_5^* \Phi_1^{(5)} + s_6^* \Phi_1^{(6)} + s_7^* \Phi_1^{(7)} + s_8^* \Phi_1^{(8)} + s_9^* \Phi_1^{(9)} + s_{10}^* \Phi_1^{(10)} + s_{11}^* \Phi_1^{(11)} + s_{12}^* \Phi_1^{(12)} + \varepsilon_i' \quad (4)$$

Таблица 5.

**Значение коэффициентов по фиктивным регрессорам
($\Phi_1^{(1)}$ исключен)**

	Кoeffициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95% интервалы	Верхние 95% интервалы
β_1	-0.50211	1.08626	-0.46224	0.64669	-2.70515	1.70093
s_2	0.00186	1.53621	0.00121	0.99904	-3.11371	3.11743
s_3	-3.08062	1.53621	-2.00534	0.05249	-6.19619	0.03496
s_4	0.66623	1.53621	0.43369	0.66710	-2.44934	3.78181
s_5	0.44286	1.53621	0.28828	0.77478	-2.67271	3.55844
s_6	0.08975	1.53621	0.05843	0.95373	-3.02582	3.20533
s_7	0.75397	1.53621	0.49080	0.62655	-2.36160	3.86954
s_8	0.58642	1.53621	0.38173	0.70491	-2.52916	3.70199
s_9	0.45592	1.53621	0.29678	0.76834	-2.65965	3.57149
s_{10}	0.39799	1.53621	0.25907	0.79706	-2.71759	3.51356
s_{11}	0.42821	1.53621	0.27874	0.78204	-2.68737	3.54378
s_{12}	0.72697	1.53621	0.47322	0.63891	-2.38861	3.84254

Из представленного отчета мы видим, что $\beta_1^* = -0,5021091$ имеет 95% доверительный интервал:

$$-2,70515 < \beta_1^* < 1,70093$$

Соответственно получено значение коэффициента сезонности S_1 :

$$S_1 = \exp(\beta_1^*) = \exp(-0,50211) = 0,605252771$$

Значение полученного коэффициента соответствует значению, полученному при расчете модели в таблице 4.

Таблица 6.

Доверительный интервал для S_1

Расчет нижнего доверительного интервала	Значение нижнего доверительного интервала	Расчет верхнего доверительного интервала	Значение верхнего доверительного интервала
$\exp(-2,70515)$	0,06686018	$\exp(1,70093)$	5,479059375

Чтобы получить доверительный интервал для оставшихся сезонных компонент, необходимо построить модель множественной линейной регрессии, последовательно исключая каждый из сезонных компонент, т. е. приняв фиктивный регрессор $\Phi_i=0$. Алгоритм включения фиктивных регрессоров в модель линейной регрессии оформим в таблице 7.

Таблица 7.

Фиктивные регрессоры, образующие модель множественной регрессии

Фиктивный регрессор, исключаемый из модели	Фиктивные регрессоры, входящие в модель множественной линейной регрессии										
	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5	Φ_6	Φ_7	Φ_8	Φ_9	Φ_{10}	Φ_{11}
$\Phi_{12}=0$	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5	Φ_6	Φ_7	Φ_8	Φ_9	Φ_{10}	Φ_{11}
$\Phi_1=0$	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5	Φ_6	Φ_7	Φ_8	Φ_9	Φ_{10}	Φ_{11}	Φ_{12}
$\Phi_2=0$	Φ_3	Φ_4	Φ_5	Φ_6	Φ_7	Φ_8	Φ_9	Φ_{10}	Φ_{11}	Φ_{12}	Φ_1
$\Phi_3=0$	Φ_4	Φ_5	Φ_6	Φ_7	Φ_8	Φ_9	Φ_{10}	Φ_{11}	Φ_{12}	Φ_1	Φ_2
$\Phi_4=0$	Φ_5	Φ_6	Φ_7	Φ_8	Φ_9	Φ_{10}	Φ_{11}	Φ_{12}	Φ_1	Φ_2	Φ_3
$\Phi_5=0$	Φ_6	Φ_7	Φ_8	Φ_9	Φ_{10}	Φ_{11}	Φ_{12}	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4
$\Phi_6=0$	Φ_7	Φ_8	Φ_9	Φ_{10}	Φ_{11}	Φ_{12}	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5
$\Phi_7=0$	Φ_8	Φ_9	Φ_{10}	Φ_{11}	Φ_{12}	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5	Φ_6
$\Phi_8=0$	Φ_9	Φ_{10}	Φ_{11}	Φ_{12}	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5	Φ_6	Φ_7
$\Phi_9=0$	Φ_{10}	Φ_{11}	Φ_{12}	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5	Φ_6	Φ_7	Φ_8
$\Phi_{10}=0$	Φ_{11}	Φ_{12}	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5	Φ_6	Φ_7	Φ_8	Φ_9
$\Phi_{11}=0$	Φ_{12}	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5	Φ_6	Φ_7	Φ_8	Φ_9	Φ_{10}

Таким образом, с помощью MS Excel получены 12 отчетов, обработанные отчеты позволяют определить 95% доверительные интервалы для каждого сезонного индекса, при этом данные значения сезонных факторов не совпадают со значениями сезонных факторов, вычисленных методом скользящего среднего.

Таблица 8.

Коэффициенты сезонности и соответствующие им 95% доверительные интервалы

Сезонный индекс	Значение	95% доверительный интервал			
		нижний		верхний	
		exp(β_1)	значение	exp(β_1)	значение
S1	0,6052528	exp(-2,70515)	0,06686018	exp(1,70093)	5,4790594
S2	0,6063791	exp(-2,70329)	0,06698461	exp(1,702793)	5,4892555
S3	0,0277998	exp(-3,40218)	0,00307095	exp(2,401684)	0,2516583
S4	1,1783616	exp(-6,48466)	0,13016954	exp(-0,68079)	10,6671353
S5	0,9424760	exp(-2,73781)	0,10411207	exp(3,066059)	8,5317779
S6	0,6620884	exp(-2,96118)	0,07313862	exp(2,842689)	5,9935649
S7	1,2864155	exp(-3,31429)	0,14210587	exp(2,489578)	11,6452943
S8	1,0879643	exp(-2,65007)	0,12018366	exp(3,153794)	9,8488124
S9	0,9548601	exp(-2,24923)	0,10548010	exp(2,156852)	8,6438846
S10	0,9011138	exp(-2,30717)	0,09954293	exp(2,098919)	8,1573456
S11	0,9287617	exp(-2,27695)	0,10259710	exp(2,12914)	8,4076290
S12	1,2521438	exp(-1,97819)	0,13832000	exp(2,4279)	11,3350493

Полученные результаты представлены на рис.1.

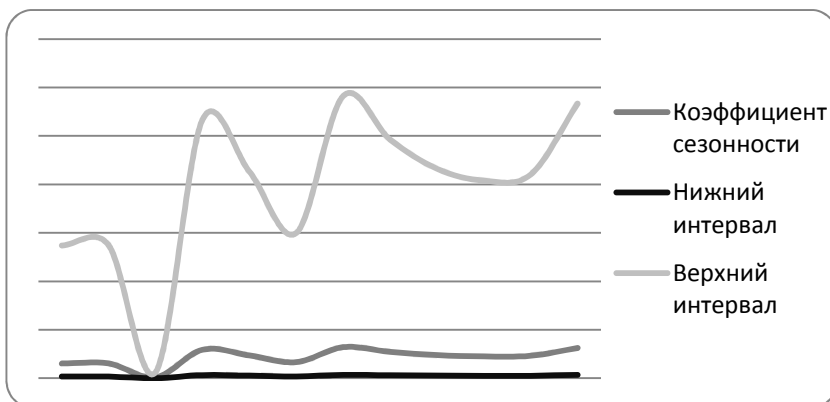


Рисунок 1. Сезонный индекс и соответствующие 95% доверительные интервалы

Таким образом, нами получены не только сезонные индексы, но еще и соответствующие им доверительные интервалы.

Далее с помощью *ex post* прогнозирования было проведено тестирование моделей с сезонным индексом полученных методом скользящего среднего и с использованием фиктивных регрессоров. Как при применении фиктивных регрессоров, так и в методе скользящей средней, использовавшихся при вычислении сезонных индексов, ошибка прогноза выходит за границы 95% рекурсивных интервалов прогноза. Но при использовании фиктивных регрессоров превышены только верхние значения границы, а в методе скользящей средней — ошибки *ex post* прогнозов выходят как за верхние, так и за нижние границы интервалов. Обе модели плохо реагируют на выбросы. Величина ошибок в подавляющем большинстве превышает 10% от исходных данных временного ряда Y .

Список литературы:

1. Слущкин Л. Н. Курс МВА по прогнозированию в бизнесе / Л. Н. Слущкин. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. — 277 с.

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МОНИТОРИНГА И ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ

Чалая Юлия Юрьевна

*аспирант ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации», ведущий эксперт сектора «Муниципальные
финансы и межбюджетные отношения» Фонда «Институт
экономики города», г. Москва
E-mail: chalout@pisem.net*

В настоящее время в Российской Федерации проводится реформирование ряда стратегических направлений управления муниципальными финансами. Одним из приоритетных направлений реформирования является повышение эффективности и результативности управления муниципальными финансами на всех стадиях бюджетного процесса.

Для анализа сложившейся системы управления муниципальными финансами и повышения эффективности управления финансовыми ресурсами используются такие ключевые формы как мониторинг и оценка.

Если говорить о категориях «мониторинг» и «оценка» как элементах системы управления муниципальными финансами можно привести следующие определения. Мониторинг качества управления муниципальными финансами — это регулярное измерение и регистрация текущих значений показателей, характеризующих применение инструментов управления финансами. При мониторинге фактические данные сравниваются с плановыми. Оценка качества управления муниципальными финансами проводится для того, чтобы понять насколько эффективно применяются существующие инструменты управления финансами, каковы результаты из внедрения и что может быть сделано для улучшения финансовых результатов деятельности органов местного самоуправления, при этом анализируются причины достижения или недостижения запланированных результатов.

Проведение мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами позволяет:

- проводить на основании утвержденного перечня показателей сравнительную характеристику качества планирования и исполнения бюджета различными субъектами бюджетного планирования в зависимости от их полномочий и возложенных функций в сфере управления финансами;

- выявлять и предотвращать финансовые нарушения, создавать основу для принятия конкретных управленческих решений;
- корректировать деятельность главных распорядителей бюджетных средств в направлении усиления за результативностью бюджетных расходов;
- установить взаимосвязь объемов бюджетного финансирования с результатами;
- установить механизм рейтингования и оценки результатов деятельности органов местного самоуправления, в том числе главных распорядителей бюджетных средств, органов местного самоуправления, осуществляющих функции и полномочия учредителя, а также государственных (муниципальных) учреждений;
- установить механизм поощрения, в том числе при принятии решений об объемах распределения бюджетных средств.

Система мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами может состоять из таких элементов как:

- нормативные правовые акты, регулирующие процедуры мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами;
- субъект мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами;
- объект мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами;
- внутренние и внешние пользователи системы мониторинга и оценки качества управления финансовыми ресурсами муниципального образования;
- организационно-процедурная схема проведения мониторинга и оценки качества управления финансовыми ресурсами, в том числе процедуры и регламенты взаимодействия между субъектами, субъектом и объектом, а также регламенты взаимодействия процедур мониторинга и оценки качества управления финансовыми ресурсами с другими процедурами (например, процедурой принятия решений на основе данных мониторинга и оценки);
- методика проведения мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами;
- входные и выходные продукты и (или) результаты.

Объектом мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами муниципального образования выступают отраженные в нем группы показателей. Источником системы показателей служат нормативно-правовые акты, устанавливающие необходимость проведения мониторинга по определенной группе показателей, требования к срокам и формам отчетности по значениям показателей.

Нормативная правовая база для регламентации мониторинга и оценки формируется как на муниципальном, так и на федеральном и на региональном уровнях, причем нередко эти элементы сосуществуют в рамках одной системы.

Все указания по проведению мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами в муниципальных образованиях, установленные на федеральном уровне, можно подразделить на две большие группы: обязательные и рекомендательные. К числу обязательных относятся:

- федеральное статистическое наблюдение за местными бюджетами;
- мониторинг местных бюджетов, проводимый Министерством финансов РФ;
- оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления муниципальных районов и городских округов, включая выявление неэффективных расходов местных бюджетов;

Кроме того, существует группа нормативных правовых актов, которые напрямую не содержат обязательные требования к проведению мониторинга и оценки и носят рекомендательный, стимулирующий для муниципальных образований характер.

Следует отметить, что с учетом ограниченной финансовой самостоятельности местных бюджетов, усилением в последние годы процессов централизации власти, отношение органов местного самоуправления к рекомендательным документам проявляется в «желание» соблюдения (проявления) исполнительской дисциплины по разработке и (или) исполнению на федеральном уровне рекомендательных документов. Аналогичная ситуация складывается и в случае отсутствия рекомендательных для муниципальных образований документов, но наличия в документах федерального уровня рекомендаций разработать аналогичные документы на региональном и муниципальном уровнях. Данная ситуация может привести к формальной разработке и применению процедур, показателей, индикаторов мониторинга и оценка качества управления муниципальными финансами, а также в не желании проявить самостоятельность, креативность при разработке документов мониторинга и оценки с учетом особенностей территории. Другими словами, рекомендательные документы рассматриваются органами местного самоуправления не как возможность повышения качества управления, а как дополнительное бремя или, в случае финансовой поддержки из федерального бюджета при достижении целевых значений, возможность получения дополнительного источника доходов местного бюджета.

Анализ существующих в субъектах РФ и муниципальных образованиях систем мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами включает в себя в первую очередь комплексную оценку самих *показателей (индикаторов)*, лежащих в основе данных процессов. Оцениваются полнота систем показателей мониторинга и оценки, их адекватность поставленным задачам, требования, предъявляемые к показателям и соответствие используемых показателей данным требованиям.

Анализ систем мониторинга и оценки включает в себя также анализ *организационных процедур* сбора информации и обмена данной информацией между субъектами мониторинга и оценки. По итогам анализа делаются выводы о преимуществах и недостатках действующих в муниципальном образовании системы мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами. На этой основе формируются предварительные предложения по направлениям совершенствования нормативных правовых актов, необходимых для расчета показателей мониторинга и оценки и устранению противоречий и дублирования между различными системами.

Основным недостатком сложившихся в муниципальных образованиях систем мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами является неполный охват этой системой всех сфер управления муниципальными финансами. Мониторинг и оценка, как правило, осуществляется по некоторым обособленным сферам управления муниципальными финансами. Из трех основных групп бюджетных показателей — состояния муниципальных финансов, эффективности расходов и качества управленческих решений — на уровне муниципальных образований наиболее полно представлены показатели, отражающие *состояние муниципальных финансов*. Менее проработанными являются показатели эффективности расходов и качества управленческих решений. Кроме того, структура существующих инструментов управления муниципальными финансами ориентирована на управление расходами, а не доходами муниципальных образований, что соответственно приводит к существенной диспропорции по направлениям и показателям мониторинга и оценки.

В ходе проведения мониторинга и оценки подразделения администрации муниципальных образований вступают во взаимодействие между собой, а также сотрудничают с различными структурами, не входящими в систему муниципального управления. Эти взаимодействия не во всех случаях эффективны и не всегда имеют правовые основания. Зачастую подразделения администрации дублируют друг друга, опираются на данные, взятые из различных источников, которые не совпадают по абсолютным и относительным значениям.

Неизбежным следствием этого является отсутствие системности в проведении мониторинга и оценки.

Можно выделить следующие проблемы проведения и совершенствования мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами:

- органы местного самоуправления могут вносить коррективы в систему мониторинга и оценки лишь в той части, в которой они являются инициаторами мониторинга и оценки;

- органы местного самоуправления ограничены в применении инструментов управления доходами муниципального образования, так как обладают ограниченной финансовой самостоятельностью, возможностью применения мер администрирования налоговых поступлений, а также в муниципальных образованиях отсутствует практика эффективной работы с муниципальным имуществом, как источника доходов бюджета;

- отсутствие кадровых и финансовых возможностей для создания полной автоматизированной системы мониторинга и оценки качества управления муниципальными, которая должна стать одним из направлений комплексной системы социально-экономического развития муниципального образования;

- большой риск создания «неправильных» стимулов для муниципальных служащих и работников бюджетной сферы, который связан с утверждением показателей мониторинга и критериев оценки;

- муниципальные образования по объективным причинам (финансовым, кадровым, целесообразности применения с учетом размеров муниципалитета и т. д.) находятся на разных стадиях внедрения инструментов управления муниципальными финансами, что следует учесть на федеральном и региональном уровнях при формировании единых требований к мониторингу и оценке качества управления муниципальными финансами.

Во избежание вышеизложенных проблем можно выделить следующие критерии функционирования системы мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами, соблюдение которых обязательно для всех участников проводимого мониторинга и оценки:

- соблюдение сроков проведения и предоставления данных мониторинга и оценки;

- соблюдения требований к формам предоставления данных;

- соблюдения порядка и последовательности предоставления данных, определение ответственных за предоставление необходимых сведений, а также их сбор, систематизацию и обобщение;

- адаптивность целей, задач, показателей и критериев мониторинга и оценки к изменяющимся условиям, их своевременная корректировка;

- достоверность и надежность предоставляемых сведений;
- согласованность муниципальных правовых актов в части мониторинга и оценки показателей качества управления муниципальными финансами с нормами федерального и регионального законодательства.

Соблюдение вышеперечисленных критериев функционирования системы мониторинга и оценки способствует решению существующих проблем, тем самым, позволяя в результате получить целостное понимание происходящей ситуации в бюджетном секторе. С целью своевременной корректировки элементов системы мониторинга и оценки должна отвечать критерию автономного реагирования на изменяющиеся экономические и социальные условия на территории муниципального образования.

Список литературы:

1. Под ред. А. М. Лаврова. Руководство по управлению общественными финансами на региональном и муниципальном уровне (2 том) — М.: Деловая и профессиональная литература, 2008. — с. 527
2. Приказ Минфина РФ от 13 апреля 2009 г. № 34н «Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета»
3. Постановлением мэрии г. Ярославля от 27 июля 2010 г. № 3046 «Об оценке качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями бюджетных средств»
4. Постановление Правительства РФ от 22 мая 2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов»
5. Постановление Руководителя Исполнительного комитета муниципального образования города Казани от 30 июня 2008 г. № 3255 «Об утверждении Положения о порядке утверждения, мониторинга и использования количественных показателей (индикаторов) для оценки планов, хода исполнения и конечных результатов реализации функций, достижения целей и решения задач главных распорядителей средств бюджета г. Казани»
6. Сборник статей. Управление и бюджетирование по результатам на муниципальном уровне: международная и российская практика, перспективы внедрения в России». — М.: Фонд «Институт экономики города», 2007. — 173 с.
7. Указ Президента РФ от 28 апреля 2008 года № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЯ ЗА ИСПОЛНЕНИЕМ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Шогенова Фатимат Ахмедовна
аспирант, ФГОУ ВПО Фининиверситет (ФУ)
при Правительстве РФ, г. Москва
E-mail: hatsibana07@mail.ru

При измерении эффективности одним из ключевых факторов является подтверждение лежащих в ее основе систем данных. Системы должны быть соотносимы с реальностью, четко определенными, самостоятельными и поддающимися проверке, чтобы определить риск ошибки в отчетной информации [1, с. 27].

Оценивать эффективность контроля, необходимо с двух позиций:

- оценка эффективности расходования бюджетных средств и использования государственной собственности, выявленная ревизиями и проверками (аудит эффективности использования бюджетных средств);
- оценка эффективности контрольной деятельности органов государственного финансового контроля.

Одной из главных трудностей в оценке эффективности контроля является отсутствие принятых всеми органами государственного контроля индикаторов и объективно измеряемых показателей эффективности.

Одной из причин отсутствия законодательно разработанных критериев эффективности является имеющее место путаница в терминологии. Это проявляется в применении таких терминов как «критериальные параметры использования государственных ресурсов», «критериальные оценки эффективности», «показатели эффективности» и «нормативы эффективности». Часто понятия «критерий» и «показатель» применяются в качестве синонимов. Критерии — это установленные условия, которые должны выполняться фактически достигнутыми значениями показателей по истечении отчетного года или определенного периода. Показатели — это количественные характеристики определенных критериев. Проблема выбора критериев возникает в том случае, когда недостаточно изучена сущность объекта, а проблема выбора показателей возникает тогда, когда становится значимой отсутствие полноты отражения статистикой явления этой сущности.

При отборе показателей и критериев эффективности контроля, источниками могут быть:

- послания Президента РФ, законодательные и иные нормативные правовые акты;
- результаты работы проверяемого органа государственного финансового контроля в предшествующие периоды;
- результаты работы других органов государственного финансового контроля;
- стандарты и правила, разработанные профессиональными ассоциациями, экспертными организациями, а также самими проверяемыми контрольными органами, которые затрагивают вопросы контроля за исполнением бюджета;
- отчеты о результатах контрольных мероприятий по контролю за исполнением бюджета, проводимых проверяемым контрольным органом;
- статистические данные;
- специальная литература по вопросам предмета проверки или деятельности объекта контроля.

При выборе показателей и критериев эффективности контроля необходимо выяснить, существуют ли в системе внутрихозяйственного финансового контроля бюджетополучателей документы, которые содержат конкретные показатели, критерии и процедуры оценки результатов деятельности, используемые для оценки собственной работы и утвержденные соответствующими должностными лицами или вышестоящим органом. В случае наличия этих показателей и критериев и их соответствия целям данного контроля, они также могут быть использованы в качестве критериев эффективности контроля.

Специалистами, в основном, рассматривается эффективность с точки зрения эффективности использования бюджетных средств. Выделяются разные критерии эффективности контроля. Многие исследователи, среди которых: С. П. Опеньшев, В. А. Жуков [2, с. 53], В. В. Бурцев, Ю. М. Воронин [3, с. 102] к общим критериям эффективности контроля относят: результативность, действенность и экономичность. С. П. Опеньшев и В. А. Жуков считают, что еще одним важным критерием является определение конечного результата. Под конечным результатом в данном случае следует понимать совокупность объективных последствий финансового контроля: соотношение достигнутого контролирующим органом результата к поставленной цели и сокращение количества и объемов правонарушений в экономической сфере. Речь идет о том, что если

контрольный орган обнаружил какие-то недостатки или нарушения, выяснил, кто в них персонально виноват, он обязан не только принять меры к виновным, но, прежде всего, указать пути и способы улучшения работы, четко прописать, как и кто должен устранить выявленные недостатки или нарушения, установить для этого определенный срок, а затем проверить исполнение.

Вышеуказанные авторы полагают, что при рассмотрении критериев эффективности необходимо использовать количественные методы. В. А. Жуков и С. П. Опенышев [4, с. 53] полагают, что определение критериев эффективности контроля возможно при использовании адекватных методических подходов. Например, такой метод, как разбивка критериев эффективности контроля на две группы:

- комплексная эффективность контроля;
- промежуточная эффективность деятельности контрольных органов.

Комплексная эффективность — это эффективность трех составляющих: социальной, организационной и экономической эффективностей, а промежуточная эффективность деятельности контрольных органов — это соотношение экономических результатов исполнения представлений и предписаний; возврат средств в бюджет, включая штрафные санкции и т.д. и затрат на содержание данных органов. Указанные авторы предлагают определять эффективность финансового контроля согласно формуле:

$$\text{Эф} = (\text{Эс} - \text{Эо} + \text{Ээ}) / 3,$$

где Эф — комплексная эффективность;

Эс — денежное выражение социального эффекта;

Эо — денежное выражение организационного эффекта;

Ээ — денежное выражение экономического эффекта;

3 — затраты на содержание органа финансового контроля.

Е. И. Трубникова считает, что по этой формуле невозможно точно просчитать «денежное выражение социального эффекта» и «денежное выражение организационного эффекта». В качестве общих критериев эффективности использования средств федерального бюджета предлагается использовать критерии: результативность, действенность и экономичность.

При рассмотрении конкретной ситуации, критерии оценки эффективности выбираются (разрабатываются) для каждой установленной цели аудита эффективности и применительно к конкретной проверяемой сфере использования средств федерального

бюджета или аспектам организации деятельности объекта проверки. Содержание показателей и критериев эффективности зависит от того, что является предметом аудита эффективности, и что при этом оценивается — экономичность, продуктивность или результативность использования государственных средств [5, с. 534].

На наш взгляд необходимо детально рассматривать применение критериев результативности, действенности и экономичности для оценки эффективности использования средств федерального бюджета. Данная оценка предназначена для использования в системе внутривозрастного финансового контроля бюджетополучателей, а также для сравнения и оценки органами внешнего контроля при аудите эффективности использования средств федерального бюджета.

Результативность — это достижение субъектами бюджетного планирования заданного результата при использовании наименьшего объема бюджетных средств. При этом оцениваются такие показатели, как:

- 1) соответствие запланированному уровню затрат;
- 2) показатели результатов деятельности и затрат на отчетный год и на текущий год.

Показатели действенности и экономичности характеризуют затраты, которые требуются для получения результата. Показатели действенности показывают отношение результата (действия) к объему средств, который был потрачен на получение результата, а показатели экономичности показывают, сколько затрат пошло на единицу произведенного результата.

Критерий экономичности расходования бюджетных средств по мнению Трубниковой Е.И. [6, с. 86] можно выразить формулой

$$E = Рез/Рб$$

где E — показатель эффективности бюджетных расходов;

Рез — результаты, достигнутые при использовании бюджетных ресурсов;

Рб — расходы бюджета.

Следуя логике принципа бюджетирования ориентированного на результат, оценка эффективности использования средств федерального бюджета может производиться двумя способами: путем снижения (экономии) расходов, а также увеличения количества (качества) результатов от использования запланированной суммы денежных средств.

В первом случае эффективность использования бюджетных средств определяется минимизацией затрат на достижение заранее

определенного результата. Однако при определении эффективности одной экономией не ограничиться. Во втором случае эффективность использования бюджетных средств определяется достижением максимального результата (или эффекта) при заданном (плановом) объеме бюджетных ресурсов [7, сайт АККОР]

В условиях бюджетирования ориентированного на результат, и усиления ответственности субъектов бюджетного планирования, оценка эффективности использования бюджетных средств требует установления социальной значимости достигнутых результатов. Одной из главных проблем аудита эффективности использования бюджетных средств является создание системы показателей социальной и экономической эффективности государственных расходов.

Основные показатели, применимые для всех получателей средств федерального бюджета — это нарушения, связанные с неэффективным расходованием средств федерального бюджета (в долях).

Специальные показатели — это показатели эффективности расходования средств федерального бюджета в зависимости от специфики деятельности главного распорядителя средств.

Если реальные результаты использования государственных ресурсов в проверяемой сфере и организация деятельности объекта проверки отвечают установленным критериям, то это означает, что средства федерального бюджета используются с достаточной степенью эффективности. Их невыполнение свидетельствует о наличии недостатков и необходимости улучшения организации деятельности проверяемого объекта по использованию указанных средств.

Эффективность контрольной деятельности органов государственного финансового контроля следует оценивать по критерию, характеризующему контроль качества конкретного контрольного органа, т.е. оценка принятых полномочий органа государственного финансового контроля. Для того чтобы «раскрыть» этот критерий эффективности, необходимо оценить его с точки зрения результативности, действенности и экономичности по отношению к деятельности органа государственного финансового контроля. Результат соответствия вышеуказанным критериям в совокупности и будет являться результатом контроля качества.

Например, в контроле, осуществляемом Федеральным казначейством, результативностью будет характеризоваться точное соответствие выполняемых функций утвержденным в Бюджетном кодексе РФ полномочиям. Действенность — это совокупный объем выявленных нарушений в ходе текущего контроля, т. е. в процессе

санкционирования платежей из федерального бюджета. Экономичность отражает степень затрат на достижение результата. В Федеральном казначействе затраты на контроль минимизированы, т. к. контроль проводится на стадии платежа. Критерий «контроль качества» Федерального казначейства складывается из оценки выполнения по вышеприведенным характеристикам и оценки выполнения требований к правилам и процедурам осуществления контроля, качества системы внутривозрастного финансового контроля и компетентности (профессионализма) сотрудников Федерального казначейства.

Согласно мнению таких ученых и специалистов, как Т.В. Зырянова, Н.И. Даниленко, Д.Н. Даниленко, оценить эффективность контроля Федерального казначейства можно с помощью количественных показателей. Это количество главных распорядителей средств федерального бюджета, обслуживаемых Федеральным казначейством, в которых предотвращены нарушения бюджетного законодательства за определенный период (квартал, полугодие, год), суммы предотвращенных нарушений. Эти показатели будут являться показателями действенности Федерального казначейства.

Критерию «контроль качества» должны быть присвоены такие показатели, как: качество системы внутривозрастного финансового контроля и компетентность (профессионализм) сотрудников органа государственного финансового контроля.

Оценка показателя «качество системы внутривозрастного финансового контроля» должна осуществляться по направлениям: оценка концепции и цели ВФК; наличие базового набора стандартов ВФК; результаты эффективного использования системы ВФК.

Оценку показателя «компетентность (профессионализм) сотрудников органа государственного финансового контроля» следует определять по итогам аттестаций профессиональных знаний и навыков, проводимых ежегодно на базе ведущих вузов, с привлечением независимых квалифицированных специалистов и экспертов. Таким образом, каждый сотрудник контрольного органа будет ответственен за продолжение своего образования в целях поддержания своего профессионализма [8, с. 58].

Для оценки контроля, осуществляемого Счетной палатой РФ параметр «результативность» должен включать: выявленный объем средств федерального бюджета, использованных с нарушениями законодательства; выявленный объем неэффективно использованных

средств федерального бюджета; выявленный объем средств федерального бюджета, использованных не по целевому назначению; количество подготовленных представлений и предписаний.

Параметр «действенность» должен включать: объем средств, возвращенных в федеральный бюджет и на бюджетные счета организаций; а также по представлениям Счетной палаты РФ: осуществленное количество структурных преобразований в экономике, министерствах, ведомствах и на предприятиях; полученное увеличение доходов федерального бюджета или экономия расходов; принятое количество поправок в действующее законодательство; количество постановлений Правительства РФ, количество решений (приказы, распоряжения, нормативные акты); количество открытых уголовных дел.

Параметр «экономичность» включает в себя: объем средств, затраченных на осуществление финансового контроля; объем средств, затраченных проверяемым субъектом контроля на подготовку материалов для проверяющих; уровень экономичности — отношение полученного экономического эффекта от реализации представлений Счетной палаты РФ к затратам на ее содержание.

В связи с проблемой обеспечения исполнения представлений и предписаний Счетной палаты РФ, необходимо добавить еще один показатель — «объем исполненных представлений».

Он рассчитывается как отношение исполненных представлений к обнаруженным нарушениям по итогам контрольных мероприятий,

$$\text{т. е. } \mathcal{ЭК} = V_{\text{предп}} / V_{\text{нар}}$$

где, $\mathcal{ЭК}$ — эффективность контроля;

$V_{\text{предп}}$ — общая сумма исполненных представлений;

$V_{\text{нар}}$ — общая сумма обнаруженных нарушений.

Результаты этой формулы будут характеризовать уровень эффективности контроля, который при оптимальном варианте должен приближаться к 1, т. е. цель — достичь абсолютного исполнения представлений. При этом предполагается соблюдение следующих условий:

- рассматриваются существенные (значимые) нарушения, по которым имеются значительные отклонения;
- под сроком исполнения подразумевается срок, указанный контрольным органом для исправления нарушения.

В.А. Жуковым и С.П. Опенышевым предложено рассчитывать промежуточную эффективность деятельности органа государственного финансового контроля по формуле:

$$\text{Эф} = \text{Эб}/\text{З}$$

где Эб — средства, возвращенные в федеральный бюджет;

З — затраты на содержание органа финансового контроля

Из этой формулы следует, что эффективность тем выше, чем больше установлено фактов нецелевого использования, но, по нашему мнению, это далеко не так. Поэтому использовать данный метод можно с большой долей условности.

Деятельность налоговых органов тоже может и должна оцениваться с точки зрения эффективности осуществляемого ими администрирования [9, с 76-66]. Так, для оценки эффективности налогового контроля В.А. Жуковым и С.П. Опенышевым предлагается использовать критерии результативности, действенности и интенсивности контрольной работы налоговых органов. На наш взгляд, избегание критерия экономичности чревато негативными последствиями, т.к. налоговые органы не будут заинтересованы минимизировать свои издержки при осуществлении контроля. При этом предлагается показатели по указанным критериям группировать по пяти стратегическим блокам, что не лишено смысла и возможно требует дальнейшего анализа и применения на практике:

- общая оценка показателей эффективности контрольной работы;
- оценка показателей организации и проведения камеральных налоговых проверок соблюдения законодательства о налогах и сборах;
- оценка показателей организации и проведения выездных налоговых проверок соблюдения законодательства о налогах и сборах;
- оценка контрольной работы налоговых органов с организациями и индивидуальными предпринимателями, не предоставляющими в налоговые органы отчетность или предоставляющие «нулевую» отчетность;
- оценка контрольной работы по вопросам соблюдения законодательства о применении ККМ при осуществлении денежных расчетов с населением.

Кроме этого, необходимо учитывать и новые направления, реализуемые в последние несколько лет Федеральной налоговой службой, которая создает единую систему планирования выездных налоговых проверок. Данная система, с одной стороны, повышает налоговую грамотность и дисциплинированность налогоплательщиков, а с другой — выявляет наиболее вероятные «зоны риска», позволяя налоговым органам своевременно отреагировать на возможное совершение налоговых правонарушений и определить необходимые мероприятия налогового контроля.

Все описанное выше свидетельствует о том, что у органов государственного контроля и критерии и показатели и подходы к оценке эффективности собственной деятельности по контролю за исполнением федерального бюджета разные, отсутствует единый для всех органов государственного контроля понятийный аппарат. Эффективность контроля за исполнением федерального бюджета, безусловно, зависит и от совершенства нормативно-правовой базы регламентирующей деятельность контролируемых органов, которая сегодня нуждается в значительном совершенствовании.

На сегодняшний день документом, регламентирующим основы контроля за исполнением федерального бюджета, является Бюджетный кодекс РФ, требующий значительной корректировки в части положений, затрагивающих государственный финансовый контроль.

В Федеральном законе «О Счетной палате Российской Федерации» в качестве одной из задач предусмотрено определение эффективности и целесообразности расходования государственных средств и использования федеральной собственности. Законодательно, между тем, не установлено, в какой форме данная задача должна быть реализована.

Внесение соответствующих изменений в Федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации» и расширение ее полномочий и прав позволило бы повысить результативность и эффективность мер, принимаемых по итогам проводимых палатой проверок по исполнению федерального бюджета.

В этом случае стало бы возможным формирование единого для всех органов государственного контроля понятийного аппарата, разработка единых критериев оценки эффективности контроля исполнения федерального бюджета и показателей, учитывающих специфику деятельности соответствующего органа государственного контроля по каждому критерию, внесение необходимых изменений в действующие законодательные и нормативно-правовые акты регламентирующие деятельность органов государственного контроля, принятие новых законодательных актов, расширяющих их полномочия и права и создание системы объективной оценки эффективности контроля.

Создание такой системы позволит при осуществлении контроля за исполнением федерального бюджета выявлять допущенные отклонения принятых управленческих решений от законодательно установленных требований; установить принципы и подходы в организации и регулировании финансовой деятельности, повысить

эффективность контрольной деятельности, определить меры по устранению имеющихся недостатков, обеспечить неукоснительное исполнение предписаний в установленные сроки, оказать реальную помощь в устранении выявленных нарушений.

Список литературы:

1. «Временные методические рекомендации по планированию и проведению аудита эффективности расходования государственных средств и использования федеральной собственности». Утверждены решением Коллегии Счетной палаты РФ от 13.04.2007 г., протокол № 16К (с. 534).
2. Воронин Ю. М. Государственный финансовый контроль. Вопросы теории и практики. — М.: Финансовый контроль, 2005. — с. 102.
3. Иванова Е. В. Об оценке эффективности налогового контроля // Финансы. — 2008. — № 1. — с. 76—77.
4. Опеньшев С. П., Жуков В. А. Теоретические и методологические основы оценки эффективности государственного финансового контроля // Бюллетень Счетной палаты РФ. — 2000. — № 1. — с. 53.
5. Официальный сайт АККОР. Центр фискальной политики «Бюджетирование, ориентированное на результат: международный опыт и возможности применения в России»
6. Трубникова Е. И., Диссертация по теме: «Контроль за исполнением федерального бюджета и повышение его эффективности», 2009—с. 86
7. Функциональная оценка деятельности Счетной палаты Российской Федерации. Приложение № 3 // National Audit Office. — 2005. — 31 октября. — с. 27.
8. Шохин С. О., Воронина Л. И. Бюджетно-финансовый контроль и аудит. — М.: Финансы и статистика, 1997. — с. 58.

СЕКЦИЯ 14.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ ПО РЕМОНТУ БЫТОВОЙ И ОФИСНОЙ ТЕХНИКИ

Бобкова Наталья Юрьевна

старший преподаватель

*Российский Государственный Университет Туризма и Сервиса,
г. Москва*

E-mail: nat6307@yandex.ru

В последние десятилетия сфера услуг в экономике большинства стран мира заняла одно из лидирующих положений. Мировой экономический кризис заставил по-новому оценить слагаемые экономического развития страны. В результате сокращения доли сельского хозяйства, доли промышленности и других отраслей, произошло высвобождение большого количества занятых в этих отраслях, и как следствие, появилась потребность в более эффективном использовании потенциала сферы услуг. В современной России сфера услуг становится важным источником социально-экономического развития государства. Создавая многочисленные рабочие места, сфера услуг вносит существенный вклад во внутренний валовой продукт и выполняет социальные функции, являясь при этом стабильным поставщиком доходов для бюджета. Сформировавшийся спрос на товары рынка услуг определяет значимость данной сферы.

В настоящее время сфера услуг является одной из самых перспективных, быстроразвивающихся отраслей экономики. Она охватывает все сферы деятельности: от торговли и транспорта до финансирования, страхования и различных посреднических услуг. Гостиницы и рестораны, прачечные и парикмахерские, учебные и спортивные заведения, туристические фирмы, консультационные фирмы, медицинские учреждения, музеи, театры и кинотеатры относятся к сфере услуг. Практически все организации оказывают в той или иной степени услуги.

«Современные условия российской действительности актуализируют проблему качества жизни как концептуальную основу социально-экономических программ общенационального и регионального

развития. Преодоление бедности, наполнение стандартов качества жизни населения реальным содержанием обозначены как основные приоритеты развития страны и каждого отдельного региона» [4, с. 63]. Функционирование предприятий сферы услуг, являясь одним из компонентов экономического развития, влияют на многие факторы, определяющие уровень качества жизни населения. Бытовые услуги нацелены на удовлетворение значимых потребностей человека, обладают высоким социальным значением, предоставляя рабочие места в условиях сокращения персонала предприятий и организаций, характеризуются массовостью и повсеместностью расположения предприятий по их оказанию. Отечественный рынок бытовых услуг характеризуется масштабностью, а осуществление грамотного и надежного обеспечения потребителей бытовыми услугами требует специальных знаний и высокой квалификации специалистов, занятых в этой области. Развитие и совершенствование инфраструктуры рынка бытовых услуг позволит обеспечить устойчивость функционирования всей сферы.

Практика развитых стран показывает, что по мере усложнения производства и насыщения рынка товарами растет и спрос на услуги. В России сфера услуг по темпам роста, по появлению новых видов услуг, по приспособлению к потребностям рынка и потребителей обгоняет производственную сферу.

Возрастающая динамичность жизни населения является отличительной чертой нашего времени. Высокие темпы развития новых технологий привели к появлению сложной и дорогостоящей бытовой техники для индивидуального пользования, в то же время неиссякаем поток некачественной, но более доступной по цене, техники.

Насыщение рынка бытовыми приборами и электроникой различной сложности неизбежно влечет за собой необходимость грамотного ее обслуживания и ремонта.

Первостепенной задачей, стоящей перед предприятиями сферы услуг по обслуживанию и ремонту бытовой техники и офисной аппаратуры является повышение качества оказываемых услуг. Повышение качества услуг — задача многогранная, включающая в себя как постоянный рост объема услуг на одного жителя, экономии свободного времени и повышения качества жизни населения за счет сокращения времени на получение услуги, повышение культуры производства и культуры обслуживания, так и повышение социально-экономической эффективности в результате рационального использования высвобождающихся ресурсов.

Для разработки мероприятий, направленных на повышение качества услуг, необходимо правильно подойти к пониманию самой услуги по ремонту бытовой техники. К. Маркс, рассматривая услуги как целесообразную деятельность человека, подчеркивал, что «Услуга есть не

что иное, как полезное действие той или иной потребительской стоимости — товара ли, труда ли». В.В. Котилко приводит следующие определения понятия: «Услуга — это содействие удовлетворению индивидуальных или коллективных потребностей без передачи права собственности на какое-либо имущество» или: «Услуги — это специфическая форма товара, реализуемая на различных рынках в соответствии с принятыми на данный момент времени требованиями к качеству услуг в том или ином сегменте рынка» [б. с. 9]. Из вышесказанного следует, что услуга направлена на удовлетворение личных потребностей человека с помощью комплекса потребительских стоимостей, которые могут выступать как в виде товаров вещественной форме, так и в виде непосредственной трудовой деятельности, направленной на восстановление потребительских стоимостей, либо на удовлетворение потребительской стоимости. Что касается ремонта бытовой техники, то здесь в качестве бытовой услуги следует понимать конечный результат деятельности работников предприятий, при котором происходит процесс сохранения, восстановления или создания потребительской стоимости при непосредственном общении с заказчиком, на определенных стадиях оказания услуг.

Рассматривая сущность услуги по ремонту бытовой техники, необходимо отметить их принадлежность к материальным услугам, в виду присутствия всех трех элементов материального производства (предметы труда, орудия труда, преобразовательная деятельность человека); после ремонта техника вновь становится частью совокупного общественного продукта, стоимость которого увеличивается на сумму затрат, необходимых для ремонтных работ; услуга по ремонту и обслуживанию бытовой техники включает в себя не только ремонтные работы, но и обслуживание населения. Технический сервис находится на стыке предоставления услуг и производства, поэтому ему свойственны особенности и той, и другой сферы деятельности. Таким образом, структура данного вида бытовых услуг представляет собой неразрывный комплекс из оказания услуги, которая включает в себя процесс общения с заказчиком и процесс производства услуги, аналогичный производственному процессу на промышленном предприятии [2].

В условиях рыночных отношений высокое качество услуг является весомой составляющей, определяющей конкурентоспособность предприятия. Комплекс мер по управлению качеством услуг позволяет обеспечить такой уровень услуг, который позволяет полностью удовлетворить все запросы потребителя. Качество услуги есть степень соответствия совокупности ее характеристик и свойств ожиданиям потребителя с учетом цены, которую он готов заплатить. Специфическая особенность предоставления услуг по ремонту бытовой техники предполагает разбиение подхода к пониманию качества на составляющие:

качество производства бытовой услуги и качество обслуживания населения.

Качество производства бытовой услуги — соответствие отремонтированной или восстановленной бытовой или офисной техники требованиям стандартов, техническим условий или какой-либо другой нормативно-технической документации, а также индивидуальным требованиям потребителя, оговоренным при приеме заказа. Нормативные показатели определяют предельные значения или диапазон нормального функционирования техники при гарантированной безопасности эксплуатации.

Качество бытовой услуги представляет собой создание максимальных удобств, направленных на получение услуги в минимальные сроки при высокой культуре обслуживания [1].

Условно, основные факторы, влияющие на качество ремонтных работ, предоставляемых сервисными центрами, представлены на рис. 1.

Развитие рынка ремонтов и обслуживания бытовой и офисной техники предполагает, что деятельность сервисных центров должна быть предельно доступной, удобной и привлекательной для клиентов. Задачи концентрации и специализации производства сводятся к распределению расположения и взаимодействия структурных подразделений сервисных предприятий. Например, создание расширенной сети сервисных центров в крупном городе и вынос ремонтных цехов за его пределы, позволит экономить на стоимости аренды производственных площадей, но потребует больших затрат на транспортные услуги; переход от традиционной схемы филиалов, работающих по полному циклу (приемка, ремонт, выдача заказа) к централизации ремонтов на одной производственной площадке, что позволит поднять квалификацию инженеров-ремонтников, увеличить количество ремонтов без увеличения численности персонала и уменьшить сроки ремонта техники; создание специализированных инжиниринговых филиалов, предоставляющих возможность расширения спектра услуги за счет продвижения инжиниринговых услуг на рынке продаж сложной техники. Очевидно, что розничная сеть менее подготовлена к реализации такой сложной техник как АТС, климатических устройств, медицинского оборудования и т. д., так как квалификация продавцов ниже квалификации сервисных специалистов, которые в состоянии обеспечить полный комплекс услуг: консультацию клиента, подготовку проекта, установку и последующее обслуживание техники.

Технический уровень предприятий сервиса бытовой техники определяется наличием высокопроизводительного оборудования, приспособлений и специальных инструментов. Многообразие специфических технологических процессов, применяемых в процессе ремонта бытовой и офисной техники, обуславливает использование

большого количества различного оборудования, которое зачастую является нестандартным.

Российский рынок продаж бытовой и офисной техники практически полностью формируется зарубежными производителями, а рынок ремонтов этой техники осуществляется через сервисные сети, состоящие, в основном, из дилерских, независимых или фирменных сервисных компаний. Для деятельности сервисного центра важны два фактора: объем средств, выделяемых производителем на сервисное обслуживание, и качественные показатели самой техники. Сервисный центр в данной ситуации является связующим звеном между потребителем и производителем техники.

Внедрение и применение IT-технологий занимает все более прочные позиции в работе сервисных центров, начиная с наведения порядка в финансах и бухгалтерском учете, планирования материальных ресурсов на складе, ведения кадрового дела, и заканчивая управлением в структурах складов, логистики, производства [3, с. 187]. Другим направлением использования IT-технологий в последние годы стало налаживание взаимоотношений с потенциальным клиентом. Это не просто набор программных средств, это новая философия отношений между клиентом и поставщиком, попытка превратить заказчика в партнера, выполнить все его потребности, на основе устанавливаемой связи с заказчиком, накопления информации о том, насколько полученный результат соответствует его ожиданиям, анализ мнений заказчика.

Обеспечение эффективного управления качеством сервисного производства требует постоянного анализа большого количества рабочих процессов. С каждым годом техника усложняется, следовательно, усложняются и неисправности. У производителя возникает необходимость в специалистах, способных решать технические задачи любого уровня сложности. Зачастую, это специалисты, обучающиеся на заводах-изготовителях, которые являются носителями технологий ремонта и курсе новинок предприятия. Профессиональный рынок труда для персонала, занятого в секторе услуг по ремонту бытовой и офисной техники характерен следующими признаками: наличием профессиональных навыков, применимых к работе с техникой разных производителей; наличие профессиональной подготовки и высокая мобильность сервисных инженеров и менеджеров. К основным рабочим процессам, требующим ежедневного мониторинга, можно отнести: текущую производительность по количеству выполненных заказов; индивидуальную производительность сервисных инженеров; не завершенные заказы, которые требуют дополнительных затрат времени на диагностику, устранение отказов и послеремонтный контроль; заказы, ожидающие поступления запчастей и т.д. Анализ контролируемых процессов

позволяет прогнозировать результаты работы сервисных центров, решать задачи планирования и оптимизации производства, свести к минимуму вероятность принятия ошибочных управленческих решений.



Рисунок 1. Факторы, определяющие качество предоставляемых услуг по ремонту бытовой и офисной техники

В управлении качеством при ведении ремонтных работ ведущая роль отводится службе технического контроля. В круг ее задач входят: контроль качества и сроков выполнения заказов; оценка индивидуальных результатов и производственных показателей сервисных инженеров; разработка требований к контролю качества; разработка методик контроля; анализ качества технологических процессов и оснащенности производства сервисным оборудованием; выработка рекомендаций по управлению качеством ремонтов; обеспечение процесса необходимой технологической документацией; взаимодействие с органами контроля;

проведение экспертиз сложных ремонтов; организация отбора, подготовки и аттестации кадров и т. д.

Другой неотъемлемой частью деятельности сервисных центров по ремонту и обслуживанию техники при непосредственной работе с заказчиком является менеджмент качества. На начальном этапе выбор потребителя основывается на доверии к тому, кто окажет ему услугу, и задача сервисной фирмы — создать это доверие еще на этапе предложения услуги. Ответственность за удержание клиента, предоставление исчерпывающей информации о спектре предлагаемых услуг, о ходе ремонта конкретного изделия, сроках ремонта, стоимости и т.п. возлагается на информационно-справочную службу — call-центр. Создание call-центра в сервисном центре позволяет не только предоставить дополнительное удобство для потребителя, но и увеличить реальный спрос на услуги, разгрузить персонал сервиса от непрофильных обязанностей, создать учет и классификацию входящих звонков, на основании которых анализировать спрос на услуги, делать прогнозы по работе выездной сервисной службы [3, с. 195].

Процесс обслуживания клиента в приемном пункте сервисного центра в общем случае сводится к последовательности, состоящей из: приема заказа (ознакомление с поступающим в ремонт изделием, диагностики неисправности, оформление заказа) и выдачи (проверка выполненного объема работ, проверка качества работ и выдача отремонтированного изделия).

В дальнейшем, работа с заказчиком должна как минимум включать в себя следующий перечень предоставляемых услуг: реклама услуг и возможностей сервисных центров; поддержание имиджа; позиционирование сервисного центра, как заинтересованного в клиенте, его проблеме и причине обращения; выбор перспективных клиентов, приносящих максимальный доход фирме сегодня и на перспективу; обеспечение консультаций по методам грамотной эксплуатации техники; изучение неудовлетворенных потребностей заказчиков; постоянный анализ рынка корпоративных клиентов; анализ методов работы с клиентами фирм-конкурентов на предмет выявления своих сильных и слабых сторон.

В результате проведенных в США (Zeithaml et al., 1990) статистических исследований, были выявлены факторы, которые определяют восприятие потребителем качества услуг [5]:

- компетентность: сервисная фирма обладает требуемыми навыками и знаниями для оказания услуги;
- надежность: фирма работает стабильно, обеспечивая уровень качества всегда, выполняя взятые обязательства;

- доступность: как физическая, так и психологическая, контакт с сотрудником фирмы легкий и приятный;
- понимание: стремление фирмы как можно лучше понять специфические требования заказчика и приспособиться к ним;
- коммуникация: информирование клиентов о предлагаемых услугах на понятном им языке, адаптированном к особенностям целевой аудитории;
- доверие: определяется гарантией серьезного отношения фирмы и ее репутацией;
- безопасность: защита заказчика от материального, финансового и морального риска;
- обходительность: культура поведения персонала;
- осязаемость: материальные подтверждения оказываемых услуг — помещения, персонал и т. п.

Адаптация сервисного центра к требованиям и ожиданиям потребителя является сложным вопросом ее деятельности и устойчивости на рынке услуг. От правильного выбора решений, принимаемых на всех уровнях управления сервисным производством, зависит конечный результат. Этим объясняются высокие требования к профессиональной подготовке персонала сервисных предприятий, постоянного процесса повышения их квалификации. На современном сервисном производстве для управления качеством услуг используют комплекс экономических, организационных, технологических, психологических, экспертных методов, которые в разной степени присутствуют в любой деятельности предприятия.

Список литературы:

1. Антонов А. Н. Вопросы качества услуг по ремонту бытовой техники. М.: «Легкая и пищевая промышленность», 1981
2. Болгов И. В., Агарков А. П. Инфраструктура предприятий сервиса: учебник для вузов. М.: Издательский центр «Академия», 2008
3. Верхов Г. В., Коваленко И. М., Комаров Н. М., Максимов А. В., Сумзина Л. В., Титов В. А. Проектирование процесса оказания услуг: учебное пособие, М.: Дело и Сервис, 2009
4. Ершов А. Н., Хайруллина Ю. Р. Качество жизни и местное самоуправление в условиях социальной модернизации //Социологические исследования. — 2004. № 8. С. 63.
5. Игнатов В. Г., Батулин В. А. и др. Экономика социальной сферы: Учебное пособие. Москва — Ростов-на-Дону: Издательский центр «МарТ», 2005. с.23
6. Котилко В. В., А. М. Саралидзе Социальная политика и сфера услуг: Монография/ Владимир. Владим.гос.ун-т, 2004

СЕКЦИЯ 15.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ЦЕННОСТИ В ОРГАНИЗАЦИОННОМ РАЗВИТИИ

Алябина Елена Владимировна

старший преподаватель, НГУ, г. Новосибирск

E-mail: alyabina@mail.ru

В последние десятилетия термин «ценности» получил распространение не только как категория моральной, религиозной, научной, духовной жизни человека и общества, но и как важная часть культуры организаций. Под организацией в данном случае понимается объединение людей, чья совместная деятельность сознательно координируется ради достижения общей цели [5, с. 160].

В современной теории организации выделяется множество научных подходов к описанию организаций и построению их типологии, выявлению составляющих элементов организации и их взаимосвязей, а также целей, механизмов функционирования и динамики организаций. В шестидесятые годы прошлого столетия, в том числе сформировалась и научная концепция, получившая название «организационное развитие».

Сущность концепции организационного развития

Организационное развитие (ОР) представляет собой прикладную поведенческую научную дисциплину, нацеленную на повышение эффективности организаций и ее членов посредством использования теории и практики планируемых изменений [4, с. 23]. При этом разные исследователи делают акцент на различных аспектах деятельности организации. Так, американский социолог Уорнер Берк определяет ОР как процесс плановых изменений организационной культуры [3, с. 10]; Н. Маргулис и А. Райа утверждают, что организационное развитие представляет собой ценностно-ориентированный процесс самооценки и плановых изменений [6, с. 24]; Д. Поррас и П. Робертсон рассматривают организационное развитие как набор научно обоснованных теорий, ценностей, стратегий и техник, нацеленных на проведение планируемого изменения работы организации [7, с. 721].

Как видно из приведенных определений, большинство из них выделяют категории «организационная культура» и «ценности» как основной предмет исследования организационного развития. Это первый аспект, в свете которого мы будем исследовать роль и место категории ценностей в концепции ОР.

Второй аспект связан с тем, что в своей профессиональной деятельности практикующие специалисты по ОР также опираются на определенные ценности. Совокупность этих ценностей является неотъемлемой частью ОР, формирует его цели и методы и отличает ОР от других стратегий повышения организационной эффективности.

В следующих двух разделах статьи оба аспекта рассмотрены более детально.

Корпоративные ценности как предмет исследования концепции организационного развития

Как мы выяснили, организационное развитие фокусирует свое внимание на такой сфере функционирования организации как организационная культура. Под организационной (корпоративной) культурой мы будем понимать совокупность ценностей, допущений и верований, разделяемых членами организации и влияющих на то, как люди воспринимают, думают и действуют [4, с. 30]. Каждая организация обладает культурой, а значит и неким набором ценностей, лежащих в ее основе. Термин «корпоративный» используется в статье лишь для избежания тавтологии и является синонимом термина «организационный».

Признанный классик современного менеджмента Эдгар Шейн рассматривает ценности как один из уровней корпоративной культуры [2, с. 37].

Во-первых, Шейн говорит о существовании в любой организации так называемых «провозглашаемых убеждений и ценностей» — стратегий, целей и философии компании. По сути речь идет о формировании в организации неких универсальных правил поведения, которые приносят ей успех. Изначально в качестве ценностей организации принимаются ценности авторитетных индивидуумов — основателей компании, ее высших руководителей, харизматичных лидеров. Если их убеждения и ценности приводят к эффективному достижению целей организации, то постепенно они принимаются и остальными членами организации как общеорганизационные. Следовательно, важным условием превращения индивидуальных ценностей в корпоративные является их успешное прохождение «социальной проверки».

Во-вторых, Шейн утверждает, что провозглашаемые ценности организации опираются на «основополагающие представления» — бессознательные, представляющиеся чем-то самоочевидным убеждения, особенности восприятия, мысли и чувства. Именно они и являются первоисточником ценностей и поступков. По мнению Шейна, ценности могут обсуждаться и оспариваться, люди могут принимать или не принимать их, но основополагающие представления не подвергаются никакому сомнению и воспринимаются как нечто, само собой разумеющееся.

Таким образом, значение организационных ценностей состоит в том, что они позволяют членам организации ориентироваться в условиях нестабильной окружающей среды и неопределенности, задавая некие ориентиры деятельности. Ценности регулируют поведение сотрудников в тех или иных ключевых ситуациях и приучают новых участников к общепринятым в организации моделям поведения.

Заслуживает внимания и социологический подход к трактовке категории «ценности». Социологи выделяют ценности благосостояния, под которыми понимают те ценности, которые являются необходимым условием для поддержания физической и умственной активности людей. Известный социолог С.С. Фролов относит к ним следующие ценности: благополучие (включает в себя здоровье и безопасность), богатство (обладание различными материальными благами и услугами), мастерство (профессионализм в определенных видах деятельности), образованность (знания, информационный потенциал и культурные связи), уважение (включает в себя статус, престиж, славу и репутацию) [1, с. 251]. К группе моральных ценностей относят доброту, справедливость, добродетель и другие нравственные качества. Такая ценность как власть считается одной из наиболее универсальных и значимых, поскольку позволяет приобретать любые другие ценности.

Невозможно привести какой-либо обобщенный перечень корпоративных ценностей, поскольку организационная культура всегда является уникальной смесью ценностей, отношений, норм, привычек, традиций, форм поведения и ритуалов, присущих только данной организации.

Ценностные ориентации специалистов по организационному развитию

Как отмечают многие исследователи в области организационного развития, данная концепция сама по себе опирается на определенный набор ценностей, допущений и убеждений [8, с. 9]. Большинство

ценностных ориентаций были сформулированы еще на заре становления ОР как научной дисциплины, и они продолжают свое эволюционное развитие по мере развития самой дисциплины. Эти ценности и убеждения сформировались в ходе проведения исследований и развития поведенческой теории, а также из опыта и наблюдений практикующих менеджеров.

Ценности ОР по природе своей гуманистичны, оптимистичны и демократичны. Гуманистические ценности подчеркивают важность индивидуума: уважать человека как личность, относиться к людям с уважением и достоинством, признавать, что каждый человек обладает внутренней ценностью, рассматривать людей как обладающих потенциалом роста и развития. Оптимистические ценности предполагают, что люди в целом — хорошие, что в человеческих делах прогресс возможен и желателен, и что рациональность, установление причинно-следственных связей и добрая воля — это инструменты прогресса. Демократические ценности означают неприкосновенность индивидуума, право людей на свободу от превышения властных полномочий, важность справедливого и равного отношения ко всем, и необходимость справедливости посредством «буквы закона» и общепринятых правил.

По мнению Френча и Белл, доказательства жизнеспособности этих ценностей и поддерживающих их убеждений происходят из многих источников — Хоторнских исследований, школы человеческих отношений, движения лабораторных тренингов, противостояния между фашизмом и демократией во время Второй мировой войны, все более признаваемой неэффективности бюрократии, исследований эффективности различных стилей лидерства, лучшего понимания индивидуальной мотивации и групповой динамики и т. п. [4, с. 62]

В этом смысле ценности и убеждения организационного развития не происходят от индивидуумов или обществ, они формируются из коллективных убеждений эпохи — *zeitgeist*, «духа времени». Составляющие элементы «духа времени» постепенно накапливались и превращались во взаимосвязанную ценностную основу теории и практики организационного развития.

Перечисленные выше ценности и убеждения сегодня могут не показаться чем-то особенным, однако в 1960-х гг. они представляли собой радикальный сдвиг в устоявшихся представлениях в управлении.

С точки зрения концепции ОР ценности не являются чем-то статичным, они меняются во времени. Технологический прогресс, быстрые изменения в обществе и в организациях приводят к тому, что

завтра появятся новые определения того, что является «истиной» и новые убеждения о том, «что такое хорошо», по мере того, как ученые-бихевиористы и менеджеры-практики продолжают прояснять вопросы власти и полномочий, организационных структур и способов оптимизации использования человеческого потенциала.

Список литературы:

1. Фролов С.С. Социология организаций. — М.: Гардарики, 2001. — 384 с.
2. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. — СПб.: Питер, 2011. — 336 с.
3. Burke W.W. Organization development: Principles and Practices. Scott, Foresman, 1982. 280 p.
4. French W. L., Bell C. H. Organization Development: Behavioral Science Interventions for Organization Improvement. Prentice Hall, 1998. 343 p.
5. Mahoney J. T. The relevance of Chester I. Barnard's teaching to contemporary management education: communicating the aesthetics of management // *Int. J. of org. Theory & behav.* 2002. № 5. pp. 159—172.
6. Margulies N., Raia A. Organization development: Values, Process, and Technology. New York: McGraw-Hill, 1972. 381 p.
7. Porras J. I., Robertson P. J. Organizational development: Theory, Practice, and Research // Dunnette D., Hough L.M. *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*. — Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, 1992. — Vol. 3. — pp. 719—822.
8. Wacławski J., Church A. H. Organization Development: A Data-Driven Approach to Organizational Change. — Pfeiffer, 2001. — 400 p.
9. What is Organization Development? [Электронный ресурс] // Organization Development Network official web-site: [сайт]. URL: <http://www.odnetwork.org/?page=WhatIsOD> (дата обращения: 21.11.2011).

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕФЛЕКСИВНОГО ПОДХОДА

Градинарова Арина Александровна

*к. э. н., доц. кафедры менеджмента ДИТБ, г. Донецк, Украина
E-mail: 555arina@mail.ru*

Проблемы оценки конкурентоспособности предприятия сложны и многогранны. В современной экономической науке в работах М. Портера, Ф. Котлера, Р.А. Фатхутдинова, А.Ю. Юданова, Т.И. Гончарук, Г.М. Скударя, Е.Н. Бобарькиной, Н.В. Цопа [6;2;4;5] и многих других зарубежных и отечественных ученых для оценки конкурентоспособности предприятий и их продукции используется свыше 100 подходов и более 300 показателей. В виду специфичности деятельности туристических предприятий не все из них могут быть применены для оценки конкурентоспособности туристического предприятия.

Анализ методов оценки конкурентоспособности туруслуг и предприятий позволил прийти к выводу, что в настоящий момент отсутствует единый метод оценки конкурентоспособности предприятия, построенный на принципах ориентации на конечного потребителя туруслуг. Система показателей методов оценки конкурентоспособности не учитывает всей специфики деятельности туристического предприятия. Оценка факторов, определяющих уровень конкурентоспособности, носит односторонний характер, не учитывается мнение потребителей услуг.

Как показал анализ, классические методы оценки конкурентоспособности предприятия дают оценку с точки зрения рыночных позиций, т.е. относительно конкурирующих предприятий. В настоящее время Украина перестраивает экономику на принципы ориентации на потребителя. Поскольку конкурентные позиции туристического предприятия зависят не столько от сопоставления с показателями деятельности конкурентов, сколько от степени удовлетворенности конечных потребителей туристических услуг, то становится недостаточным оценивать конкурентоспособность по показателям, характеризующим уровень предприятий относительно других. Главной задачей и результатом применения метода оценки конкурентоспособности туристических предприятий на основе рефлексивного подхода должно стать определение конкурентной

позиции туристического предприятия на рынке, которое оно занимает, по мнению потребителей, на основе использования интегрального показателя, аккумулирующего в себе удельные веса рефлексивных показателей, непосредственно формирующих образ предприятия и его услуг в сознании потребителя

Под образом предприятия следует понимать информационный образ предприятия в сознании потребителя [3]. Информационный образ конкурентоспособности предприятия может быть составлен потребителем из совокупности визуальных характеристик, личного мнения и представлений других потребителей, полученных в процессе оказания услуг, общения с сотрудниками предприятия и т. д.

Так как конкурентоспособность туристического предприятия определяется целями его развития и функционирования, то последние являются исходными при выборе показателей. В основу классификации показателей положен системный подход. Все показатели условно разделены на подсистемы, характеризующие макро-, микросреду, и формирующие образ предприятия в сознании потребителя. Каждая из этих групп факторов делится на несколько подгрупп, каждая из которых характеризуется рядом единичных показателей.

В июле 2011 года был разработан опросный лист и проведено маркетингово-социологическое исследование мнений пятидесяти экспертов в области туристического бизнеса (сотрудники ДИТБ, сотрудники предприятий-конкурентов), трехсот потребителей услуг возрастной категории 16-50 лет и пятидесяти сотрудников туристических предприятий. Цель проведенного исследования — сбор предварительной информации, а также проверка гипотезы относительно важности отдельных показателей при формировании мнения у потребителей туристических услуг, экспертов и сотрудников о конкурентоспособности конкретного предприятия.

По результатам маркетингово-социологического исследования было проведено обобщение полученной информации, для анализа которой рассчитаны абсолютные и относительные величины вариантов ответов респондентов [2]. При определении структуры предпочтений, предполагающим более одного варианта ответов, удельный вес каждого варианта определялся путем вычисления отношения количества соответствующих ответов к числу опрашиваемых.

Для большей наглядности воспользуемся схемой отличий объектов исследования при классическом и рефлексивном методе оценки конкурентоспособности туристических предприятий (рис.1).

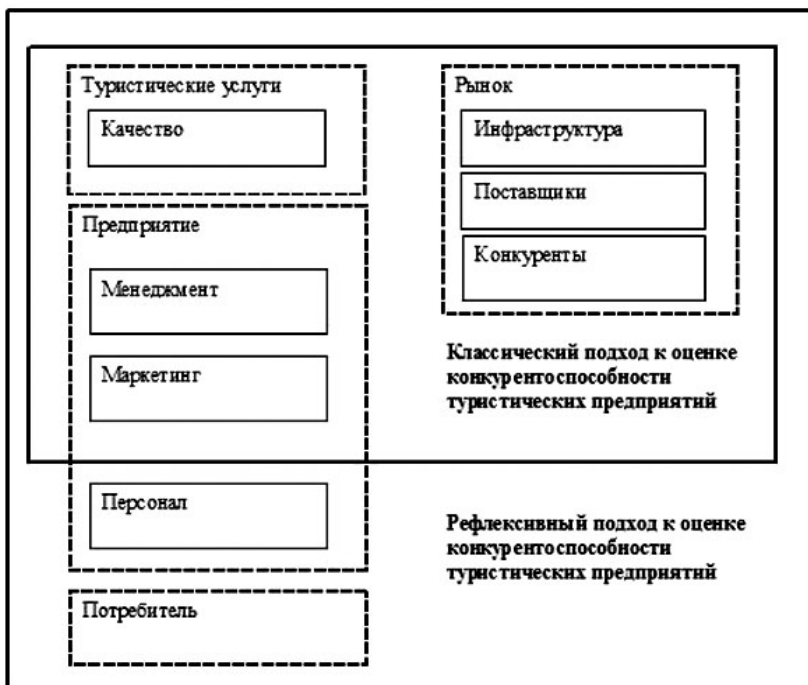


Рисунок 1. Объекты исследования при классическом и рефлексивном методе оценки конкурентоспособности туристических предприятий

Анализ результатов исследования относительно важности групповых показателей конкурентоспособности предприятия позволили определить удельный вес каждого из показателей, при этом оценка потребителей имела приоритет.

Этап определения приоритета удельных весов необходим для того, чтобы, учитывая изменчивость обстановки, в которой функционирует предприятие можно было бы формально отразить различную степень важности исследуемых показателей оценки конкурентоспособности предприятия при использовании метода оценки конкурентоспособности туристического предприятия на основе рефлексивного подхода. В отличие от существующих, предложенный метод оценки на основе рефлексивного подхода учитывает приоритетность отдельных показателей для сотрудников и конечных потребителей туристических услуг.

Сущность рефлексивного метода оценки конкурентоспособности туристических предприятий состоит в том, что посредством анализа бухгалтерской и статистической отчетности и информации, полученной от экспертов, потребителей услуг и сотрудников предприятия, определяют те, которые отражают конкурентоспособность туристического предприятия, не только по отношению к рынку туристических услуг, но и в понимании конечного потребителя [2]. Такое качество метода позволяет получить достоверную оценку конкурентной ситуации на рынке туристических услуг.

Таким образом, разработанный метод оценки конкурентоспособности туристических предприятий на основе рефлексивного подхода, в отличие от традиционных методов, содержит проработанную систему показателей с учетом отраслевой принадлежности, учитывает разницу величин экономических показателей и показателей, полученных путем маркетингово-социологического исследования потребителей и сотрудников предприятия, что позволяет оценить уровень конкурентоспособности туристического предприятия не только как субъекта рынка в отношении предприятий-конкурентов, но как предприятия с определенным образом в понимании конечного потребителя туристических услуг. Именно это качество метода позволяет получить достоверную оценку и при этом не требует больших финансовых затрат на подготовку управления конкурентоспособностью туристического предприятия.

Предложенный метод оценки конкурентоспособности туристических предприятий на основе рефлексивного подхода нацелен на использование руководителями предприятий, не требует от них дополнительных специальных знаний и умений использования экономических и математических методов и является удобным практическим инструментом оценки конкурентоспособности туристических предприятий [2].

Перспективами дальнейших исследований в рамках рефлексивного метода оценки конкурентоспособности туристических предприятий является рассмотрение происходящих процессов в динамике, то есть разработка динамической модели прогнозирования конкурентоспособности с возможностью ретроспективного и перспективного анализа показателей, отражающих работу всех отделов и туристического предприятия в целом.

Список литературы:

1. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: монография. Харьков: ХНЭУ, 2004. — 256 с.
2. Лепа Р. М., Градінарова О. О. Моделювання оцінки конкурентоспроможності підприємств туристичного бізнесу // Економіка промисловості. 2006. № 1 (32). С. 100—108.
3. Новиков Д.А. Рефлексивные игры. М.: СИНТЕГ, 2003. — 160 с. (Серия «Управление организационными системами»).
4. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. — М.:ИНФРА-М, 2000. — 312 с.
5. Kotler P. Marketing Management. Analysis. Planning. Implementation and Control. N. J.:Prentice Hall, 1988. — 777 pp.
6. Porter M. E. From Competitive Advantage to Corporate // Harvard Business Review. 1987. №3. P. 43—59.

СЕКЦИЯ 16.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ НОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Гринчар Николай Николаевич

*аспирант, Московский Государственный Университет Путей
Сообщения (МИИТ), г. Москва
E-mail: navydragon@inbox.ru*

Недооценка важности комплексного подхода к управлению рисками при внедрении новых информационных технологий (ИТ) в практическую деятельность крупных предприятий и корпораций не позволяет в полной мере установить весь спектр и взаимосвязи информационных и экономических рисков, что негативно сказывается на организационном и технологическом уровнях управления информационными рисками и функционированием и развитием предприятия (корпорации) в целом.

Пока еще не разработана достаточно полная концепция управления рисками при внедрении новых ИТ, в которой бы с системных позиций рассматривались все составляющие качества ИТ, включая вопросы полноты, достоверности и безопасности информации, влияющие на эффективность использования ИТ в бизнес-процессах предприятия или корпорации.

В большей степени разработаны проблемы, связанные с информационными рисками. В частности, В.И. Завгородним [2, 3] обосновано наличие субъективной случайности в информационных рисках, которая воспринимается человеком вследствие отсутствия у него достоверной, полной и актуальной информации на момент принятия решения. Следовательно, существует информационная составляющая во всех экономических рисках. Управлять экономическим риском по мнению В.И. Завгороднего означает управлять и информационной сферой [4].

Вследствие определенного различия между информационными рисками и рисками при внедрении информационных технологий,

последние следует рассматривать в первую очередь как инвестиционные риски. Среди инвестиционных рисков при внедрении ИТ особенно стоит отметить частичного или полного неполучения запланированного дохода вследствие недостаточной надежности используемой в процессе реализации нововведения информации.

Причиной информационных рисков является в данном случае недостаточность или недостоверность информации, которая используется в процессе принятия решений.

При этом следует различать:

- селективный риск как риск неправильного выбора информационной системы или технологии в сравнении с другими вариантами;
- операционный риск как риск потерь, возникающих в связи с неполадками в работе компьютерных систем по обработке информации.

Селективные риски связаны прежде всего со стратегией автоматизации предприятия. И.С. Аглицкий [1] различает несколько типов таких стратегий, основными из которых являются консервативная и агрессивная.

При консервативной стратегии используется принцип максимина (наилучший вариант при наихудшем исходе). Для такой стратегии автоматизации типично поэтапное внедрение новой системы с постепенной заменой старых программ на новые. В конце каждого этапа проводится сравнительный анализ ожидавшихся и полученных результатов, влияющий на корректировку стратегии. Такой «пошаговый» метод автоматизации позволяет существенно уменьшить первичные инвестиции в проект и жестко контролировать процесс внедрения системы, но при этом теряется темп, что может негативно сказаться на бизнесе предприятия в целом.

Агрессивная стратегия предполагает, напротив, ставку на максимальный эффект даже при повышенном риске. При этом в случае проведения предварительного исследования инновационного решения предприятие сознательно идет на этот риск в силу тех или иных причин. К числу таких причин относятся неустойчивость бизнеса и вытекающая отсюда потребность в глобальной перестройке управления (реинжиниринге), открытие нового перспективного направления деятельности, расширение географии сбыта, появление сильных конкурентов и т. д.

Операционные риски чаще всего связаны с проблемами управления персоналом. Сопrotивление рядовых сотрудников или даже целых подразделений внедрению новых программных продуктов

и методов обработки информации может быть связано с разными причинами.

Так, специалисты старшего и среднего возраста испытывают страх за свою карьеру, боятся не справиться с новыми программами и активно сопротивляются переменам. Здесь вступают в противоречие позитивные качества старых работников (опыт, преданность, личные связи и др.) с их негативными качествами (инерционность, неспособность к быстрому обучению новым технологиям, компьютерная неграмотность, незнание английского языка и др.). Среди других причин сопротивления новому отметим силу привычки работать так, как работали раньше, нежелание что-то менять или изучать.

В настоящее время различают качественную и количественную оценку рисков.

Качественный анализ ИР предполагает выявление:

- источников риска;
- этапов и работ, при выполнении которых возникает риск;
- установление потенциальных зон риска;
- анализ возможностей изменения риска в динамике.

Качественные (стационарные и нестационарные) методы оценки и прогнозирования рисков применяются для процессов, затруднительных для математического описания. Наиболее известными и широко применяемыми качественными методами оценки рисков при внедрении ИТ являются методы экспертных оценок. Тем не менее, представляется, что для адекватной оценки, как самого проекта информатизации, так и рисков такого проекта, следует придерживаться количественных методов.

Вполне очевидно, что применение количественных методов оценки рисков должно проводиться на базе современных компьютерных технологий. Таким образом, представляется необходимым создание единой комплексной системы оценки рисков и управления ими, которая включала бы в себя необходимые технические и программные средства, технологию оценки рисков и организационно-методические указания по управлению этими рисками.

По мнению автора, можно сформулировать некоторые основные требования, которым должна отвечать такая комплексная система:

1. Система управления рисками должна иметь необходимое научно-методическое обеспечение.
2. В основу концепции разработки системы должна быть положена методика, обеспечивающая достаточное количество

информации, необходимой для принятия необходимых управленческих решений.

3. Технические средства для реализации этого метода на практике должны быть универсальными, высокотехнологичными, относительно простыми, но при этом достаточными по функциональности, а также сравнительно недорогими, т.е. иметь приемлемую для предприятия цену.

4. Учитывая современные тенденции развития информационных систем, система оценки рисков должна допускать возможность модернизации.

5. Система должна быть полностью обеспечена информационно, т.е. вся необходимая для ее полноценной работы информация должна быть доставлена в систему с надлежащей полнотой и качеством из уже сформированных источников.

Система должна быть обеспечена организационно, т.е. должна быть обеспечена возможность использования не только новых специалистов, но и существующего на предприятии инженерно-технического персонала и иных сотрудников (при необходимости — после соответствующей переподготовки).

Представляется, что предложенный выше подход к разработке системы управления рисками при внедрении новых ИТ позволит решить ряд важных проблем, возникающих при комплексной перестройке автоматизации предприятия и существенно снизить экономические потери от возможных рисков.

Список литературы:

1. Аглицкий И.С. Информационные технологии в экономике: Новый российский опыт. — МУП «Дзержинский», Дзержинский, 2007, 128 с.
2. Завгородний В.И. Информационные риски и экономическая безопасность предприятия. — М.: Финакадемия, 2008. — 160 с.
3. Завгородний В.И. Информационные риски: сущность и механизмы управления //Сегодня и завтра российской экономики. 2008. — № 20. — С. 51—55.
4. Завгородний В.И. Информационные риски: сущность, концепция управления — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. — 177 с.

УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Курзюкова Фаина Васильевна

*к. э. н., доцент, Всероссийский заочный финансово-экономический
институт, г. Новороссийск
E-mail: kurz1@mail.ru*

В современных условиях бизнеса трудно представить компанию, которая могла бы добиться успеха в долгосрочном периоде без проведения изменений того или иного масштаба. Изменения в производимых товарах и услугах, в технологии, организационной среде — предприятия постоянно реализуют целый комплекс изменений различной направленности и с различной интенсивностью в зависимости от ситуации, в которой они оказываются в тот или иной период своего существования. Многочисленные беседы с руководителями российских предприятий показали, что управление организационными изменениями вызывает у них не меньшие трудности, чем управление, например, технологическими изменениями. Если в результате технологических изменений компания осваивает новую технологию, преимущества которой хорошо идентифицируются коллективом, то сложность понимания эффективности организационных изменений состоит в том, что эффекты рассеяны в корпоративном пространстве и во времени, неодинаково проявляются в разных подразделениях предприятия. Вместе с тем, особая важность организационных изменений состоит в том, что именно такие изменения направлены на повышение гибкости и скорости адаптации предприятия к изменениям среды, его способности уклониться от угроз и вовремя использовать открывающиеся возможности.

Под организационными изменениями обычно понимают введение в организационный механизм и систему управления предприятием новых организационно-управленческих решений, форм, моделей поведения, изменяющих выходные характеристики организационных процессов. Движущие силы организационных изменений существуют во внешней и во внутренней среде предприятия. Внешние силы (покупатели, конкуренты и другие факторы) и внутренние силы (планы, цели, проблемы и потребности компании) в результате оценки возможностей и проблем приводят к пониманию руководством необходимости проведения изменения [2, с. 401].

На выбор характера и вида организационных изменений оказывают влияние уникальный для каждого предприятия набор факторов влияния, необходимый темп осуществления изменения, состояние силового поля (соотношение способствующих и противодействующих проведению изменения сил). К основным видам организационных изменений можно отнести:

- изменение организационной структуры;
- изменение существенных элементов технологии управления;
- перераспределение полномочий и ответственности в рамках существующей организационной структуры;
- изменение организационной культуры (повышение восприимчивости к новому, культуры использования знаний, совершенствование навыков обучения, развитие способности адаптации к изменениям, улучшение внутренних взаимоотношений);
- изменение качества управления знаниями (обновляемость знаний, уровень методического обеспечения деятельности);
- изменение информационно-коммуникационной системы предприятия (информационная логистика, изменение характеристик информационной системы предприятия);
- изменение системы отбора, ротации, оценки персонала предприятия;
- изменение систем мотивации.

Результаты исследования процесса управления организационными изменениями, проводимого нами на базе нескольких консультируемых предприятий на протяжении трех последних лет, позволили сделать общий вывод о том, что управление организационными изменениями практически на всех исследуемых предприятиях является неэффективным. Основные выводы исследования можно сформулировать следующим образом:

- В большинстве случаев понимание руководством необходимости проведения изменения запаздывает, изменения чаще всего не сопровождают другие процессы, а являются вынужденной реакцией предприятия на вызовы среды. Например, одно из исследуемых предприятий подписало крупный международный контракт на реализацию инновационного проекта, при этом организационных изменений внутри компании, связанных с его выполнением не проводило ни до контракта, ни после. Как следствие – в команде проекта царил неразбериха, поскольку технологии управления проектами никто участников команды не знал, документооборот в проекте велся на усмотрение менеджера проекта. В итоге предприятие получило негативную оценку качества

управления со стороны заказчика проекта, незаслуженное разочарование сотрудников в проектной деятельности и ощущение профессионального дискомфорта исполнителей. Подобные факты свидетельствуют о том, что руководство предприятий недооценивает влияние организационных изменений на состояние внутренней среды и уровень конкурентоспособности предприятия.

- Организационные изменения далеко не всегда являются системными, комплексными, направленными на поддержку других видов параллельно и последовательно проводимых изменений: например, предприятие, утвердившее весьма амбициозные цели своего стратегического развития, должно провести целый комплекс организационных изменений: требуется изменить систему отбора персонала, систему мотивации, повысить качество управления знаниями, совершенствовать информационно-коммуникационную систему. Но поскольку проведения этих изменений предприятие не планирует, то становится неясно — за счет чего предприятие собирается достичь заявленных целей?

- Руководители игнорируют технологию разработки и внедрения организационных изменений (или не владеют ею), принимая решение о проведении изменения без должного обоснования и обсуждения, при этом вводимые изменения очень часто носят характер эксперимента. Организационные изменения не проектируются на серьезном уровне, не проводится прогноза их влияния, оценки эффективности от внедрения изменений, не формализуются и не изучаются их последствия. В частности, авторами изучался процесс изменения организационной структуры на базе восьми предприятий: ни в одном случае не проводилось формального планирования целей, логики и границ проведения этого изменения. Самую распространенную формулировку приказов «в целях совершенствования деятельности предприятия...» нельзя считать достаточным обоснованием целесообразности проведения изменения. Соответственно коллективам этих предприятий не было предоставлено объяснения смысла и последствий изменения, что провоцирует сопротивление персонала в будущем.

- Руководители недооценивают роль убеждения исполнителей, повышения их потенциала, используя преимущественно жесткие авторитарные отношения в процессе управления изменениями. Исследуемые предприятия не используют, например, серьезных методик отбора персонала, обладающего инновационным потенциалом. Отчасти эта ситуация является следствием сложившейся практики найма, когда практически на все значимые вакантные

должности предприятия принимаются «протезы», не обладающие должными способностями. В современных условиях, когда конкуренцию выигрывают творческие, креативные коллективы, стремление к улучшению деятельности предприятия в отрыве от развития потенциала персонала — это опасная тенденция.

- Политика внедрения организационных изменений предприятиями используется либо директивная, либо политика проб и ошибок [1, с. 211]. Но та и другая политика не предполагают активной роли рядовых сотрудников компании в процессе проведения изменений. Этот факт также не способствует повышению эффективности использования изменений.

- Для реализации процесса управления организационными изменениями не выделяются лица, ответственные за тот процесс, наделенные соответствующими полномочиями. Как следствие, на предприятии не возникает центра ответственности за реализацию проводимых изменений.

Для совершенствования процесса управления организационными изменениями на предприятии можно предложить реализацию следующих мероприятий:

1. Стандартизировать процесс управления организационными изменениями на предприятии.

2. Организовать регулярный мониторинг внешних и внутренних движущих сил организационных изменений. Задача — обеспечить своевременное понимание руководителями необходимости проведения изменений.

3. Определить политику внедрения организационных изменений, наиболее целесообразную для предприятия в сложившихся условиях.

4. Создавать команду проекта по внедрению организационного изменения, наделив её необходимыми полномочиями для достижения целей.

5. Выполнять планирование предстоящего организационного изменения в рамках проекта, обсуждать возможные варианты, сценарии и последствия реализации изменений. При этом целесообразно определять не только сроки внедрения, но и период «усвоения» изменения.

6. Оценивать взаимосвязь предстоящего изменения с другими изменениями, задачами предприятия на плановый период.

7. Аргументировано объяснять коллективу причины, сущность и ожидаемые последствия вводимых изменений. Нужно убедиться, что

основная масса сотрудников усвоила направление и предстоящий объем изменений.

8. Проводить фиксацию параметров влияния вводимых изменений на эффективность процессов, реализуемых на предприятии. При негативном влиянии изменения необходимо учиться принимать непопулярные решения, вплоть до отказа от дальнейшей реализации проекта.

9. По завершении проекта необходимо проводить анализ целевой эффективности проекта, определять основные причины неудач.

В итоге, каждое внедряемое организационное изменение должно сопровождаться следующим пакетом документов:

- Аналитическая записка (описание сложившейся ситуации, вызвавшей необходимость введения изменений).
- Бизнес-план (описание предстоящих изменений, обоснование целесообразности их реализации, анализ альтернативных решений).
- Приказ (принятие решения о введении изменения, назначение команды проекта).
- Проект по внедрению изменения (документы планирования, отчеты по реализации мероприятий).
- Экспертиза результатов внедрения изменения. От качества проведения именно этого этапа зависит итоговый результат и успех внедрения изменений на предприятии.

В этом случае руководители получили бы возможность снизить вероятность неудач, более объективно оценивать результативность управления организационными изменениями на предприятии. Если ничего не изменять в сложившейся практике, то системное, гармоничное развитие таких предприятий вряд ли возможно, такие предприятия могут существовать только в отсутствии серьезной конкуренции.

Список литературы:

1. Баранчев В.П. Управление инновациями: учебник/ В.П. Баранчев, Н.П. Масленникова, В.М. Мишин. — М.: Издательство Юрайт, ИД Юрайт, 2011. — 711 с. — (Основы наук).
2. Дафт Р. Менеджмент. 8-е изд. / пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. — СПб.: Питер, 2009 — 800 с.: ил. — (Серия «Классика МВА»).

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шкарупелова Анна Сергеевна

*студент, Волгоградский Государственный Технический
Университет, г. Волгоград
E-mail: anna_sunlight@mail.ru*

Фадеева Екатерина Алексеевна

*к. п. н., доцент «ЭУ»,
Волгоградский Государственный Технический Университет,
г. Волгоград
E-mail: ekaterina-fadeeva@yandex.ru*

В настоящее время одним из важнейших условий обеспечения безопасности любого предприятия, ориентированного на получение стабильной прибыли и эффективную работу, является разработка программы управления рисками предприятия.

Управление рисками означает предотвращение появления того или иного вида риска, определение его стоимости, проведение предупредительных мероприятий, позволяющих избежать или уменьшить потери. Его целями и задачами являются:

а) идентификация, анализ, определение количества и оценка всех рисков предприятия, сопутствующих его операционной, финансовой и стратегической деятельности. Такие риски состоят из традиционных страховых рисков, а также финансовых, товарных, юридических, экологических и других рисков, которые угрожают стабильности доходов (например, введение торгового эмбарго, или потеря престижа торговой марки);

б) выработка конкретных рекомендаций по борьбе с выявленными рисками;

в) контроль за ходом выполнения рекомендованных мероприятий и внесение необходимых корректив.

Система управления рисками должна предусматривать работу в следующих режимах [1, с. 432]:

1. обычный режим — это режим, по умолчанию применяемый в обычных условиях хозяйственной деятельности;

2. режим контроля — это режим, применяемый к подразделению, при накоплении сигналов о концентрации рисков, по особым решениям руководства;

3. чрезвычайный режим — это режим, применяемый по отношению ко всей компании без исключения при сигнале о превышении допустимого уровня концентрации рисков;

4. режим отладки — режим испытания системы управления рисками, внедрения новых продуктов и процедур, устанавливаемый по решению руководства.

Важным моментом системы управления риском является правильная оценка степени вероятности и цены риска, которому подвергается предприятие в процессе осуществления своей деятельности. Для этого следует уточнить, что понимают под ценой.

Цена риска — это фактические убытки предприятия, затраты по их уменьшению и возмещению. Выделяют три основных элемента цены риска:

- стоимость контроля и регулирования рисков. Сюда входят расходы по содержанию и функционированию системы контроля и регулирования, включая стоимость предупредительных мероприятий и др.;
- стоимость риска, находящегося в рамках ответственности предприятия;
- стоимость передачи риска на страхование.

Управление рисками должно быть интегрировано в общеорганизационный процесс, свою стратегию, тактику, оперативную реализацию. Важно не только осуществлять управление рисками, но и периодически пересматривать мероприятия и средства такого управления.

Рассмотрим подробнее основные этапы формирования программы управления рисками.

Разные виды и типы рисков тесно связаны между собой и представляют целостную систему. Субъект хозяйственной деятельности не должен полагаться на стихийно-естественный ход событий, а научиться управлять экономическими рисками. Поскольку риски связанные с экономической деятельностью объективно неизбежны, то первое условие управления ими — умение предусмотреть их и снизить до максимально возможного уровня. Для этого необходимо — знать общие и конкретные причины определенного вида риска, определить обстоятельства, при которых он возникает, оценить вероятность его появления, сопоставить выгоду и риск. Выявление причин и обстоятельств появления рисков в предпринимательской деятельности предусматривает разделение объективных факторов, которые не зависят от деятельности предпринимателей (наличие конкурентов, инфляция, качество

действующего законодательства), от субъективных (уровень организации производства и труда, качество форм и систем заработной платы). Только после этого можно наметить оптимальные направления деятельности, следовательно, рационально контролировать риск.

Управление риском или риск-менеджмент — это системный процесс принятия и выполнения управленческих решений, направленных на преодоление негативных событий вызванных случайно, которые сводят к минимуму неблагоприятное влияние на организацию факторов неопределенности альтернативного выбора, сокращения возможных потерь, обусловленных риском.

Для предприятия в равной мере важно управлять политическими, финансовыми, технологическими, кадровыми рисками, обеспечивать противопожарную безопасность, управлять действиями в условиях чрезвычайных ситуаций, экологическую защиту и т. д. Высокая эффективность расходования ресурсов при выполнении программ управления рисками может быть обеспечена только в рамках системного подхода. Этот подход в управлении рисками, является самым распространённым.

Управление риском становится актуальным после обнаружения риск-проблемы. При этом должны использоваться результаты анализа и моделирования риска. В целом, по отношению к риску, как вероятной неудаче, возможны следующие управляющие действия: предупреждение, снижение, компенсация ущерба, поглощение.

Предупреждением называют исключение источника риска в результате целенаправленных действий субъекта риска. В предупреждении риска же выделяют два подхода: широкий и узкий. Узкий подход состоит в предупреждении риска за счет конкретных мероприятий, проводимых за счет страховых сумм и по инициативе страховщика. Широкий подход реализуется вне рамок страхования.

Контролем риска называются вероятности реализации источника риска в результате действия субъектов риска. Снижение рисков может осуществляться различными методами, в том числе посредством применения таких методов, как диверсификация, секьюритизация, лимитирование.

Риском можно управлять, используя разнообразные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискового события и вовремя принимать меры к снижению степени риска[2, с. 12-13].

К сожалению, в российской экономической науке и практике хозяйствования, по существу, отсутствуют общепризнанные

теоретические положения о хозяйственном риске. Крайне слабо разработаны методы оценки риска применительно к тем или иным производственным ситуациям и видам деятельности, отсутствуют распространенные практические рекомендации о путях и способах уменьшения и предотвращения риска.

В данной статье, нам бы хотелось показать процесс управления рисками на примере фирмы ОАО «ТехСтрой». Предприятие изготавливает горячекатаный прокат, предназначенный для изготовления нефтегазопроводов (включая трубопроводы, рассчитанные на эксплуатацию при низких температурах и под высоким давлением), для судостроения, строительства и изготовления сосудов, работающих под высоким давлением. Гарантией устойчивой работы и развития ОАО «ТехСтрой» являются высокие производственные и финансовые результаты. Она продемонстрировала свое умение выпускать высококачественную продукцию с наименьшими затратами. Это результат глубокой модернизации основных мощностей, вертикальной интеграции бизнеса, постоянной нацеленности на увеличение в общей структуре выручки и на уменьшение рисков ситуаций.

Для снижения рисков ОАО «ТехСтрой» необходимо:

1. Интеграция оценки рисков в стратегические и оперативные процессы. Поскольку процесс управления рисками становится частью оперативного управления, менеджеры становятся наиболее осматрительными при принятии решений.

2. Внедрение более эффективной аналитической техники и техники раннего предупреждения. Выявление рисков на уровне бизнес-процессов приводит к принятию взвешенных управленческих решений.

3. Улучшения в измерении и мониторинге конкретных рисков. Подготовка отчетов по ключевым рискам позволит обмениваться знаниями по различным аспектам.

4. Уменьшение числа негативных событий в сравнении со средними показателями по отрасли.

5. Снижение затрат на привлечение капитала и увеличение стоимости акций. Эффективная система управления рисками дает компании возможность привлекать финансирование на более выгодных условиях и положительно влияет на ее капитализацию.

Затем, рассмотрим конкретные меры по снижению имущественных, валютных, отраслевых, экологических и ликвидности рисков.

Для снижения имущественных рисков «ТехСтрой» осуществляет:

- страхование имущества;

- установка сигнализирующих устройств и механизмов;
- охрана имущества предприятия.

Для снижения коммерческих рисков необходимо проводить следующие способы уменьшения отрицательных последствий:

- более тщательно проводить аналитическую работу;
- прогнозировать цены в кратко- и среднесрочном плане;
- более тщательно выбирать партнеров и посредников путем их глубокого изучения, получения банковских справок о деловой порядочности контрагентов, другой информации, характеризующей фирмы-контрагенты.

Для уменьшения финансовых рисков необходимо:

- осуществлять страхование рисков;
- вести глубокую аналитическую работу в предконтрактный период.

Для снижения экологических рисков проводится постоянный мониторинг химического состава выбросов в атмосферу и сброса сточных вод, уменьшение уровня воздействия на окружающую среду за счет ввода в эксплуатацию нового экологически безопасного технологического оборудования и модернизации существующего оборудования. ОАО «ТехСтрой» страхует свою ответственность перед третьими лицами в случае наступления аварии при эксплуатации опасных производственных объектов.

Отраслевые риски вызваны конъюнктурными изменениями основных сырьевых рынков и рынков готовой продукции.

ОАО «ТехСтрой» использует несколько механизмов управления и минимизации рисков, характерных для металлургической отрасли.

Для снижения влияния цикличности ценовой конъюнктуры предприятия расширяет ассортимент выпускаемой продукции, диверсифицирует поставки металлопродукции по географическому и потребительскому признаку. Данные меры снижают зависимость компании от негативного изменения цен на отдельные виды продукции, минимизируют возможные потери от ухудшения ситуации в определенной отрасли промышленности, в одном или нескольких географических сегментах. Также эти меры могут быть эффективны при закрытии рынков вследствие применения мер тарифного регулирования и квотирования.

Постоянный мониторинг текущего состояния и отслеживание потенциала роста на разных сегментах рынка позволяют своевременно реагировать на негативные изменения и компенсировать возможные потери путем своевременного перераспределения сбытовых потоков продукции [3, с. 295].

Предприятие при поставках продукции на экспорт в каждом географическом сегменте сталкивается с конкуренцией со стороны мировых производителей металлопродукции. Повышая качество стали и проката, отвечая на все запросы потребителей, ОАО «ТехСтрой» обеспечивает себе необходимый уровень продаж, а также потенциал для увеличения своего присутствия на стратегически важных и привлекательных с финансовой точки зрения рынках. Развитие предприятия как вертикально-интегрированного холдинга позволяет снизить влияние рисков при снабжении сырьевыми материалами.

Для минимизации риска срыва поставок сырья создаются страховые запасы сырья и материалов, которые обеспечивают бесперебойность производственного процесса.

В ОАО «ТехСтрой» действует стандарт предприятия, регламентирующий определение и утверждение норм запасов основных видов ресурсов для создания и поддержания их на обоснованном уровне. Предусматривается также увеличение запасов для обеспечения бесперебойной работы в осенне-зимний период.

Договоры на поставку сырья и материалов заключаются только с проверенными, традиционными партнерами, которые являются гарантами бесперебойности поставок и обеспечения качества приобретаемых ресурсов. Проводится мониторинг рынков сырья для исключения риска финансовых потерь из-за непредвиденного роста цен на материалы.

Исходя из того, что валютные риски связаны с колебанием курса, было принято решение о диверсификации валютной структуры экспортной выручки, что позволило минимизировать последствия курсовых колебаний EUR/USD.

На рассматриваемом предприятии обеспечивается пропорциональное распределение платежей по долгосрочным импортным контрактам и использование при расчетах аккредитивов с получением процентного дохода от размещения покрытия, по данным операциям в депозиты. Так как подавляющая часть расходов является рублевой, существует риск снижения доходности бизнеса в случае значительных колебаний курса рубля по отношению к иностранным валютам.

К числу мер, проводимых ОАО «ТехСтрой» с целью минимизации данных рисков, относятся:

- контроль валютных рисков путем заключения с банками форвардных валютных контрактов;

- размещение временно свободных денежных средств в рублевые и валютные депозиты, что позволяет снизить зависимость от курсовых колебаний с сохранением доходности.

Риск ликвидности, в применении к деятельности компании, тесно связан с поступлением денежных средств по расчетам за продукцию компании.

Для минимизации риска осуществляется четкое планирование графика входящих и исходящих денежных потоков с целью выявления возможного дефицита финансовых ресурсов.

Соотношение наиболее ликвидных активов и обязательств говорит о высокой платежеспособности и, соответственно, низком риске ликвидности.

И в заключении отметим, что система управления риском, прежде всего, предполагает их оценку, результаты которой позволяют в дальнейшем выбрать наиболее оптимальный способ снижения рисков. Кроме того, для снижения риска неоптимального распределения ресурсов, экономического колебания и изменения в желаниях клиентов и действий конкурентов предлагается использовать маркетинговые исследования. В частности, целесообразно провести исследование для определения точных качественных характеристик по переработке груза, изучения возможных действий конкурентов и предпочтений клиентов.

Список литературы:

1. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э. М. Короткова. — М.:ИНФРА-М, 2000. — 432 с.
2. Егорова Е. Е. «Системный подход оценки риска». // Управление риском. — 2002. — № 2. — С. 12—13.
3. Кадинская О. А. «Управление финансовыми рисками». М. Инфра-М — 2000. — С. 295

СЕКЦИЯ 17.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ЗНАЧЕНИЕ И ОСОБЕННОСТЬ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ

Минькина Ольга Валерьевна

*аспирант, Федеральное государственное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Финансовый Университет при Правительстве Российской
Федерации», г. Москва
E-mail: menshova@mail.ru*

Возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития является одним из основных долговременных системных вызовов, отражающих как мировые тенденции, так и внутренние барьеры развития.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации 17 ноября 2008 г. № 1662-р, ведущая роль в формировании человеческого капитала, создающего экономику знаний, отводится сфере культуры [2].

Сам по себе термин «Культура» имеет очень широкую трактовку и область рассмотрения в социологическом, культурологическом, социальном, экономическом, искусствоведческом аспекте и на протяжении всего развития человечества многократно изменялся. В экономической литературе культура рассматривается как совокупность взаимосвязей и социально-экономических процессов в сфере производства культурных благ и предоставления их населению. Это деятельность по созданию, сохранению, передачи определенных духовных и этических ценностей, представлений и обслуживается следующими организациями: театрами, концертными коллективами, музеями, библиотеками, цирками, кинотеатрами, художественными и музыкальными школами и т. д. Данные учреждения и органы управления образуют «сферу культуры».

В России сфера культуры представлена в основном государственными или муниципальными учреждениями культуры.

Учреждением в соответствии со статьей 120 Гражданского Кодекса Российской Федерации признается некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера [1].

В условиях проводимой реформы государственного управления, а именно реформирования государственных финансов, подразумевающих под собой в том числе полную реструктуризацию сети бюджетных учреждений, реформирование сектора бюджетных учреждений включает в себя не только создание новых типов государственных и муниципальных учреждений, но и изменение принципов их функционирования, а также переход к новым формам финансового обеспечения предоставления государственных (муниципальных) услуг. При этом действующий механизм сметного финансирования был признан неэффективным, поскольку не связывал деятельность бюджетного учреждения с достижением конкретных результатов. Данная реформа в рамках концепции бюджетирования, ориентированного на результат предъявляет новые жесткие требования к процессу управления учреждениями культуры и именно на этом этапе профессиональный менеджмент в сфере культуры имеет большое значение для данной социальной сферы.

Главная особенность менеджмента в учреждениях культуры проявляется в многообразии источников финансирования деятельности, включающих в себя бюджетные и внебюджетные источники, и в том, что внебюджетное финансирование состоит в основном из привлеченных средств заинтересованных доноров: меценатства, спонсорства, патронажа, благотворительности, что подразумевает под собой действительно высокие требования к компетентности менеджеров учреждений, вынужденных не только постоянно обосновывать использование бюджетных средств и конкурировать за них, но и постоянно искать новые методы и источники привлечения внебюджетных средств.

Кроме того, организации сферы культуры ведут хозяйственную деятельность и получают прибыль от своей деятельности, а, значит, менеджер в этой области должен быть полноценно компетентным в вопросах менеджмента коммерческой структуры.

Таким образом, менеджмент в сфере культуры предполагает не только эффективное построение отношений с органами госвласти (GR — government relations) для привлечения бюджетного финансирования, но и активное участие в коммерческой деятельности, а также в поиске средств от различных благотворителей, что существенно расширяет сферу менеджмента в отличие от коммерческой организации, ориентированной

исключительно на извлечение прибыли от своей хозяйственной деятельности.

Но следует обязательно учитывать, что в процессе привлечения различных видов источников финансированию перед менеджментом учреждения культуры всегда будет стоять вопрос о значении данного учреждения для общества и будущего поколения, о главенстве первоосновы его создания, целей и задач данного учреждения, будь то театр, музей, библиотека и т. д.

Еще одной особенностью в области менеджмента учреждений культуры можно выделить необходимость отделения от производства непосредственно художественного продукта или производимой услуги, так называемый принцип невмешательства в сферу творчества. Таким образом, основополагающая задача менеджмента в сфере культуры состоит исключительно в создании организационных и экономических условий саморазвития социально-культурной жизни.

В этой связи тандемность управления учреждением может быть одной из решений данной задачи — разделение менеджмента на художественную часть и на организационно-управленческую, что активно практикуется во многих театральных учреждениях России.

Современный менеджмент в области культуры требует профессиональных знаний во многих областях, в таких как финансы, администрирование, культурология, современные компьютерные и информационные технологии и т. д., большую роль играет и маркетинг, представляющий комплексную систему организации производства и сбыта продукции, ориентированную на удовлетворение потребностей конкретных слоев населения и получение прибыли на основе изучения и прогнозирования рынка, систематического анализа возможностей активного воздействия на покупательский спрос, исследования внутренней и внешней среды, разработки стратегии и тактики поведения на рынке, в условиях жесткой конкуренции.

Анализ рынка культуры и его сегментов дает возможность предотвратить нежелательные сбои в работе, создать предпосылки и условия для эффективного функционирования системы маркетингового управления. Для разработки процесса маркетингового управления учреждению культуры необходимо провести ситуационный комплексный анализ своей внутренней и внешней среды. В международном маркетинге принято периодически (1-2 раза в год) заниматься ситуационной проверкой деятельности фирмы и ее отношений с внешним миром. Такой анализ позволяет оценить прошлую деятельность, рассмотреть достижения и неудачи, установить их причины и выявить их последствия, проверить компетентность и профессионализм сотрудников, оценить

эффективность их работы, а также ответить на многие другие важные вопросы.

Успешным примером внедрения современных методов менеджмента в России можно назвать программу для Большого театра, разработанную компанией Mckinsey&Companу, являющуюся членом Попечительского совета Большого театра, и исполкомом Попечительского совета, состоящую из четырнадцати инициатив по шести направлениям: — управление творческим процессом; — административное и финансовое управление; — работа со зрителями и культурное просвещение; — маркетинг и продажа; — защита и коммерческое использование торговой марки; — пиар. Все шесть направлений взаимосвязаны и представляют единую систему деятельности Большого театра [3, с. 17].

До внедрения этой программы компанией Mckinsey&Companу была проведена диагностика деятельности по управлению Большого театра и разработана долгосрочная программа необходимых усовершенствований, что позволило создать из главного театра страны современное, прибыльное театральное предприятие.

Менеджмент в сфере культуры также имеет свою специфику в том, что субъект платежеспособного спроса часто не совпадает с потребителем. То есть, работа в области маркетинга должна проводиться и с конечными потребителями, и с донорами, предоставляющие средства.

Не представляется возможным существование учреждений культуры и без интенсивного проникновения современных информационных технологий, информатизации и компьютеризации, мультимедиа, освоения возможностей Интернета, открывающего перед сферой культуры совершенно новые горизонты развития. Известно, что практически все западные музеи предоставляют возможность не только посетить их виртуально, но предлагает всевозможные варианты интерактивного общения и образования. Умение работать с современными технологиями, заниматься активным их введением и применением является одной из главных задач современного менеджмента в сфере культуры, имеющего целью выдержать жесткую конкуренцию в современном обществе.

Маркетинговое управление в сфере культуры направлено на укрепление позиций учреждения культуры в меняющейся конкурентной среде. Поэтому в круг основных задач маркетингового управления деятельностью учреждения культуры должно входить комплексное изучение конкурентов. Невнимание к тому, чем заняты коллеги, партнеры, смежники, какие услуги они оказывают, с каким качеством и

количеством мероприятий, по каким ценам может дорого обойтись конкурирующей организации.

Под конкуренцией среди учреждений культуры понимается соперничество между субъектами рынка культуры, занимающимися одним и тем же видом деятельности и заинтересованными в достижении одних и тех же целей. На рынке культуры уровень конкуренции достаточно высок, так как включает множество конкурирующих учреждений, способных быстро адаптироваться к изменению потребительского спроса [4, с. 213].

Учреждению культуры в рамках рыночной конкуренции важно заинтересовать потенциального потребителя в своем посещении, постоянно расширяя круг своей деятельности. Для этого в жизни этого учреждения периодически должны происходить различные интересные события: премьеры, дебюты, бенефисы, празднования юбилеев, проведение фестивалей, встреч с известными деятелями культуры и искусств и другие мероприятия. Чтобы успешно конкурировать на рынке культуры, дать возможность новаторам творить, проводить новые мероприятия.

Вопрос ценообразования в отрасли культуры является чрезвычайно сложным и важным. Существует объективная необходимость периодически осуществлять комплексную систему мер по совершенствованию ценообразования, ориентируясь при этом на доступность искусства для всех слоев населения. Что касается цены посещения, то она должна на деле обеспечивать возможность обеспечения духовными и эстетическими ценностями большинства людей, а также создавать экономическую устойчивость учреждения культуры в условиях рынка и конкуренции.

Гибкая ценовая политика учреждения культуры, ориентированного на маркетинговое управление должна преследовать ряд следующих целей:

- постановка задач ценообразования;
- определение спроса на продукцию;
- оценка издержек;
- выбор метода ценообразования;
- повышение рентабельности производства;
- адаптация к рынку и деятельности конкурентов;
- увеличение рыночной доли.

Безусловно, при стремлении увеличить рентабельность производства возникает тенденция к резкому повышению цен. Кроме того, сфера культуры, является объектом повышенного государственного вмешательства, делающего определенные попытки регулировать резкий

рост цен. В этих условиях целесообразно искать резервы повышения рентабельности в полной загрузке производственных мощностей, завоевании большего объема потенциальной потребительской аудитории, увеличении объема производства и внедрении инновационных маркетинговых технологий.

Концепция маркетингового управления предполагает ряд средств, позволяющих учреждению культуры эффективно осуществлять свою деятельность в условиях неопределенности внешней среды. Это методы оценки и прогнозирования и маркетинговое планирование, позволяющее оценить ситуацию на рынке культуры и собственный производственно-творческий потенциал и т. д.

В Российской Федерации учреждения культуры всегда были зависимы от строгого государственного регулирования и распределения бюджетного финансирования, что естественным образом отразилось на управлении данными учреждениями и на самой отрасли, в том числе не лучшим образом, начиная от жестко регламентированной системы оплаты труда до беззащитности и несамостоятельности руководства учреждений культуры. Поэтому внедрение современного менеджмента в учреждения культуры может вызвать много проблем для учреждений, привыкшим к традиционному управлению и зависимости от распределения «сверху».

Кроме того существенным фактором введения современного менеджмента в учреждения культуры является интеграция России в международное пространство. И поэтому Россия вынуждена не только охранять и нести свое культурное наследие и традиции, но и включать ее в мировую культурную сеть, заниматься ее тиражированием на международном пространстве, активно разрабатывая такое развитое на Западе направление как культурный туризм, приносящий многим странам значительный доход.

Список литературы:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. // Собр. Законодательства Рос. Федерации. — 2004. — № 32, ст. 3301.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства Рос. Федерации 17 ноября 2008 г. № 1662-р // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2008. — № 47, ст. 5489.
3. Маргарита Удовиченко. «По Большому счету» // Журнал «Финанс.» № 13 (150) 3—9 апреля 2006.
4. Тульчинский Г.Л., Шекова Е.Л. Менеджмент в сфере культуры: учеб. пособие. СПб: Лань; Планета музыки, 2009. — 540 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Плетнева Анастасия Сергеевна

студент, Южный Федеральный Университет, г. Ростов-на-Дону

E-mail: nekomay@yandex.ru

Муравьева Наталья Николаевна

к. э. н., ст. преподаватель кафедры

«Теории и технологий в менеджменте» ЮФУ, г. Ростов-на-Дону

E-mail: natasha_2009@inbox.ru

Актуальность темы обусловлена тем, что в мировой практике развитие экономики неразрывно связано с кредитом, который в различных формах проникает во все сферы хозяйственной жизни. Об этом свидетельствует расширение спектра операций банков, в том числе и в области кредитования. Выполнение банковских операций в различных сегментах рынка — важная особенность современной банковской деятельности во всех странах мира, имеющих развитую кредитную систему.

Зарубежный опыт свидетельствует, что банки, которые предоставляют клиентам более разнообразные услуги высокого качества, обычно, имеют преимущества перед банками с ограниченным набором услуг. Активная работа коммерческих банков в области потребительского кредитования является непременным условием успешной конкуренции этих учреждений, ведет к росту производства, увеличению занятости, повышению платежеспособности участников экономических отношений. При этом речь идет не только о совершенствовании техники кредитования, но и о правильной организации кредитования. Рассмотрим основные компоненты организации процесса кредитования физических лиц.

Привлечение потенциальных заемщиков относится к компетенции подразделений организации продаж банковских услуг. Основная задача - формирование постоянного прироста пользователей банковских услуг. Оценка заемщиков, принятие решения о возможности выдачи кредита, выдача кредита и последующая работа с выданным кредитом относится к компетенции подразделений кредитования и бэк-офиса [1, с. 38-40].

Определим участников процесса выдачи кредита, которыми являются: менеджер-консультант; кредитный менеджер; андеррайтер; кредитный контролер. Каждый из них выполняет определенные функции.

Привлечение и консультирование потенциальных заемщиков, а также предварительную квалификацию потенциального заемщика осуществляет менеджер-консультант. Оценка возможности кредитования потенциального заемщика осуществляется андеррайтером. Принятие решения о возможности кредитования производится уполномоченным лицом. Оформление кредитных документов, выдача кредита осуществляется кредитным менеджером.

Бухгалтерское сопровождение кредита осуществляется бэк-офисом на основании подготовленных кредитным менеджером кредитных документов

Кредитный контроль выданного кредита осуществляется кредитным контролером.

Исходя из рассмотренных функций, выполняемых сотрудниками банка, выделим следующие этапы процесса кредитования физических лиц:

- предварительная квалификация заемщика;
- принятие заявки;
- рассмотрение пакета документов заемщика;
- принятие решение о выдаче заемщика кредита;
- оформление кредитного договора;
- открытие ссудного счета и выдача кредита;
- сопровождение кредитного договора [5, с. 392-401].

На первом этапе менеджер-консультант осуществляет следующие функции:

- привлечение и консультирование клиентов;
- информирование клиента об основных условиях кредитных продуктов банка на потребительские нужды;
- определение, совместно с клиентом, подходящей программы кредитования (без обеспечения (поручительства) и под поручительство;
- расчет предварительного расчетного лимита кредитования;
- доведение до клиента параметров выбранной программы кредитования и требований к предоставляемому пакету документов;
- проверка представленного пакета документа;
- проверка соответствия клиента требованиям банка;
- формирование первичного пакета документов клиента;
- сверка копий предоставленных документов с оригиналами и их заверение;
- передача кредитному менеджеру принятого от клиента пакета документов.

На этапе консультирования менеджер-консультант выявляет потребности клиента, определяет соответствие клиента требованиям банка по потребительскому кредитованию, проводит консультирование по условиям предоставления кредита на потребительские нужды, по условиям кредитования и необходимому для оформления кредита пакету документов (приложение). При приеме пакета документов менеджер-консультант обращает внимание клиента на необходимость полноты и достоверности заполнения форм документов и дает соответствующие разъяснения по заполнению документов. При консультировании клиента менеджер-консультант в случае, если клиент не может быть классифицирован как потенциальный заемщик, то менеджер-консультант принимает пакет документов от клиента и самостоятельно отказывает в выдаче кредита, не отправляя заявку на рассмотрение андеррайтеру, не объясняя причины отказа [6, с. 129].

При приеме пакета документов клиента менеджер-консультант осуществляет:

- проверку представленных документов на соответствие требованиям по кредитам на потребительские нужды;
- проверку соответствия клиента требованиям банка;
- проводит предварительный расчет расчетного лимита кредитования;
- сверяет копии предоставленных документов участников сделки с оригиналами и заверяет их надписью «Копия верна Ф.И.О., дата, подпись».

При этом особое внимание уделяется определению подлинности документов, а также соответствия личности клиента предоставленным документам;

- формирует первичное кредитное досье [2, с. 23-26]

После приема документов клиента и формирования первичного досье клиент классифицируется как потенциальный заемщик. В день приема пакет документов от потенциального заемщика менеджер-консультант осуществляет регистрацию потенциального заемщика.

Кредитный менеджер после получения от менеджера-консультанта пакета документов потенциального заемщика осуществляет проверку по заполнению всех требуемых сведений о потенциальном заемщике.

При заведении сведений о клиенте и всех участниках сделки (поручителях) кредитный менеджер осуществляет их идентификацию. После процесса идентификации заемщика и поручителя менеджер

на данном этапе осуществляет запрос в Бюро Кредитных Историй и формирует окончательный пакет документов:

Для оценки возможности кредитования потенциального заемщика клиент должен представить:

- документ, подтверждающий доход;
- копию трудовой книжки (при наличии все заполненные страницы);
- копию паспорта (страницы: с фотографией, информацией о семейном положении, имеющихся детях и регистрации, страница с отметками о предыдущем документе);

Для проведения процедуры андеррайтинга кредитной сделки используются остальные документы из Кредитного досье.

Заявка потенциального заемщика направляется кредитным менеджером андеррайтеру для оценки возможности кредитования потенциального заемщика [3, с. 24-30]

Итак, в современной России потребительский кредит становится все более удобным и востребованным. Условия получения улучшаются, суммы кредитов увеличиваются, а проценты становятся меньше. В первую очередь эта тенденция обусловлена легкостью в получении данного вида кредита и относительно небольшими процентами по нему. Правильная организация процесса кредитования физических лиц также является неотъемлемой частью качественного обслуживания клиентов и залогом успеха банка.

Список литературы:

1. Галанов С.С. Кризис, банки и реальный сектор экономики в современных условиях //Деньги и кредит. 2009 № 11. — 38-43 с.
2. Ильясов С.М. Методологические аспекты формирования кредитной политики банка //Деньги и кредит 2009. — № 6 —с. 23—26
3. Криворучко С. Потребительское кредитование: практика борьбы с мошенничеством// Банковское дело: ежемесячный журнал для профессионалов банковского бизнеса. 2007 № 4. — 24-30 с.
4. Официальный сайт Центрального Банка. — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.cbr.ru>
5. Под ред. Г.Н. Белоглазовой Деньги, кредит, банки: учебник. М.: Юрайт-Издат, 2009. — 392-403 с.
6. Под ред. О.И. Лаврушина Банковское дело: Учебник для вузов поэкономическим специальностям. М.: Финансы и статистика, 2008. — 129 с.

**«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ»**

Часть II

Материалы международной заочной научно-практической
конференции

21 ноября 2011 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 28.11.11. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать RISO.
Усл. печ. л. 9,375. Тираж 550 экз.

Издательство Сибирская ассоциация консультантов
630082, г. Новосибирск, Дачная, 21/1
E-mail: mail@sibac.info

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии ЭНСКЕ
630049, г. Новосибирск, Дуси Ковальчук, 270