

Формирование единой финансовой школы в концепции реализации программ повышения финансовой грамотности

Н.В. Бабина, к.э.н., доцент кафедры финансов и экономического анализа,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

Статья посвящена решению проблемы повышения финансовой грамотности населения стран таможенного союза и СНГ путем реализации государственных программ финансового просвещения различных слоев населения и роли высших учебных заведений в формировании единой финансовой школы.

Финансовая грамотность, финансовое образование, программы повышения финансовой грамотности.

Formation of uniform financial school in the concept of implementation of programs of increase of financial literacy

N.V. Babina, candidate of economic sciences, associate professor of finance and economic analysis,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article is devoted to solving the problem of increasing the financial literacy of the population of the Customs Union and the CIS through the implementation of state programs of financial education a diverse population and the role of higher education institutions in the formation of a single financial Schools.

Financial literacy, financial education, financial literacy programs.

Задача повышения финансовой грамотности населения страны является одной из ключевых в деле построения эффективного государства, эффективного финансового рынка и защиты прав потребителей финансовых услуг в мире.

Образовательные учреждения стран таможенного союза и СНГ, обладающие необходимым потенциалом, могут и должны проводить системную работу по финансовому просвещению населения.

Финансовый аспект затрагивает практически все сферы жизнедеятельности современного человека, и отсутствие элементарной информации и навыков минимизирует возможность физического лица принимать оптимальные решения по сохранению своей финансовой состоятельности. Мотивация граждан в повышении финансовой грамотности обусловлена желанием добиться финансовой безопасности своей семьи и обеспечить для нее как можно более высокий уровень жизни.

Цель финансового просвещения, которое реализуют высшие учебные заве-

дения стран СНГ – это доставка понятной качественной информации «точно в срок» до каждого нуждающегося в ней потребителя, что требует от ВУЗов, осуществляющих эту работу, разработки актуальных программ финансового просвещения, адаптированных к интересам и потребностям целевой аудитории.

В международной практике принято представление о финансовой грамотности (ФГ) как о способности физических лиц управлять своими финансами и принимать такие финансовые решения, которые были бы эффективны в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Комиссия Европейского Союза и Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определили работу по популяризации финансовых знаний и защиту услуг потребителей в качестве важнейшей задачи развития общества [4].

Еврокомиссия так определила конечную цель финансового образования: «развить способность потребителя и собственника маленькой фирмы понимать

суть финансового продукта и принимать квалифицированные, продуманные решения».

Финансовая грамотность (как формируемые в процессе обучения компетенции) включает три взаимосвязанных элемента: установки, знания и навыки [2].

Первая часть – правильные установки – это базис финансовой грамотности. Речь идет о формировании культуры финансового поведения, которая начинается с планирования семейного бюджета и выработки стратегии реализации потребностей жизненного цикла.

Необходимые знания – принципы и схемы функционирования финансового рынка, понимание природы и функций финансовых институтов, инструментов, азы юридической и налоговой грамотности, понимание границ ответственности финансовых институтов перед клиентами и клиентов перед финансовыми институтами, владение минимальным финансовым словарем, включая понятия риска и доходности, дисконтирования, инфляции, понимание различий между наличными и безналичными платежами и т.п.

Необходимые навыки – умение читать договор и понимать содержащуюся в нем информацию, сравнивать между собой предложения различных компаний, умение подавать претензию или жалобу в том случае, если права нарушены, искать и находить информацию о финансовом рынке и т.п.

Проблематика ФГ охватывает широкий круг тем:

- осведомленность в вопросах банковских услуг и потребительского кредитования;
- управление личным бюджетом;
- управление финансовыми рисками (в том числе недопущение формирования избыточной задолженности и риска банкротства);
- вопросы страхования;

- понимание принципов инвестирования и соотношения между уровнем доходности и риска;
- знание прав потребителя и требований обязательного раскрытия информации;
- планирование пенсионного периода и финансового обеспечения основных событий жизненного цикла человека.

Во многих развитых странах повышение финансовой грамотности является элементом государственной политики. Высокий интерес к теме личных финансов и финансовой грамотности отражен в ряде государственных программ [5]. Решением задач в этом направлении занимаются специальные государственные ведомства или организации, финансируемые государством [1]:

- в США – Комиссия по финансовой грамотности и образованию (FLEC);
- в Австралии – Служба финансовой информации (FIS);
- в Канаде – Служба защиты потребителей финансовых услуг (FCAC);
- в Великобритании – Управление по финансовым услугам (FSA);
- в России – Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР), Минфин РФ.

Правительством Московской области разработан план мероприятий («Дорожная карта») участия в федеральном проекте «Содействие повышению финансовой грамотности и развитию финансового образования». Проект реализуется в соответствии с соглашением между Российской Федерацией и Международным банком реконструкции и развития о целевом займе, привлекаемом для реализации программы повышения финансовой грамотности населения, в состав которой войдет блок, реализуемый на уровне субъектов Российской Федерации.

Ожидаемым положительным эффектом от реализации «дорожной карты» станет повышение финансовой грамотности населения Московской области, выраженной в грамотном использовании накопительных и страховых инструментов, взаи-

модействием с финансовыми институтами, участием населения в долгосрочных накопительных пенсионных, страховых и ипотечных схемах, решением как индивидуальных вопросов граждан в части пенсионного накопления, социального и медицинского страхования, жилищной проблемы и образования, так и глобальных вопросов устойчивости финансовой системы и макроэкономической сбалансированно-

сти, а также обучение и повышение квалификации профессиональных работников сферы общественных финансов муниципальных образований Московской области.

Срок реализации «дорожной карты» – 2013-2015 годы.

В международной практике на государство возлагается ключевая роль координатора процесса.

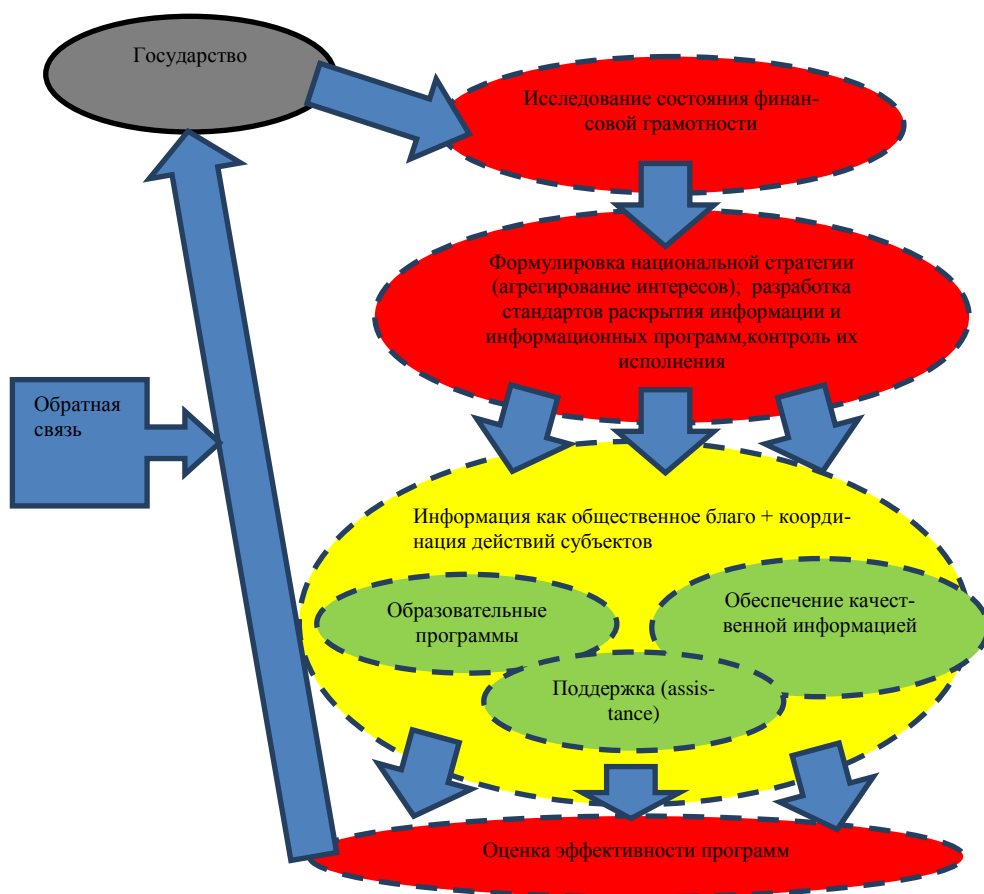


Рис. 1. Направления деятельности государства по популяризации финансовой информации [1]

Все государства можно разделить на три группы в зависимости от уровня

внедрения программ повышения финансовой грамотности в жизнь.

Табл. 1. Мировой опыт повышения финансовой грамотности

Группы государств по уровню внедрения программ финансовой грамотности	Примеры государств
---	--------------------

Государства, где проблема ПФГ поставлена давно и глубоко разработана	США, Канада, Австралия, Великобритания, Сингапур, Франция, Германия, Новая Зеландия
Государства, где проблема ПФГ поставлена и находится в разработке	Италия, Австрия, Польша, Чехия, Голландия, Индия
Государства, где проблема ПФГ ставится, планируются и проводятся отдельные мероприятия	Китай, Россия, страны Таможенного союза

Россия находится в третьей группе государств, где работа по проведению массового финансового просвещения и повышения финансовой грамотности

только начата.

Об уровне финансовой грамотности населения России можно судить по следующим показателям.

Табл. 2. Некоторые показатели уровня финансовой грамотности населения в России

Показатели уровня финансовой грамотности взрослого населения России	Значение показателя
Считают, что в случае потери личных инвестиций государство обязано компенсировать потери	28%
Считают, что финансовые услуги чрезвычайно сложны, чтобы в них разобраться	62%
Не имеют срочных депозитов в банках	84%
Осуществляют учет личных финансов	Менее 45
Имеют горизонт планирования финансов – 1 месяц	75% от всех планирующих личные финансы
Имеют горизонт планирования финансов – более 1 года	9% от всех планирующих личные финансы
Имеют стратегию накоплений на обеспечение старости	11% (в Великобритании 63%)

К факторам, влияющим на актуальность финансовой грамотности можно отнести стремительный рост ассортимента финансовых продуктов. Помимо разнообразных банковских услуг: вкладов и кредитов, расширяется перечень доступных способов формирования сбережений и инструментов инвестирования: брокерские услуги для частных инвесторов, паевые инвестиционные фонды, услуги доверительного управления, страхование жизни, имущества и ответственности и т.д.

Расширяются целевая аудитория потребителей финансовых услуг. Различные категории потребителей обладают разным уровнем знаний, навыков потребления и финансовыми возможностями.

Повышается демографическая нагрузка и происходит рост уровня личных располагаемых доходов населения, повышается разнородность населения. Во многих странах растет отношение численности людей старшего поколения к трудо-

способному населению.

Финансовая грамотность – это совокупность способностей, которые приобретаются не только в процессе финансового образования в школе и ВУЗе, но осваиваются и проверяются на практике в течение всей жизни. Под финансовой грамотностью в странах СНГ понимают это способность управлять своими финансами для осуществления жизненных целей, способность грамотно вести учет доходам и расходам, умение распоряжаться своим капиталом, возможность повысить уровень благосостояния, умение делать выбор финансовых инструментов.

Быть финансово грамотным человеком – это значит обеспечить себе финансовую свободу и будущее, управлять своей жизнью, быть уверенным в завтрашнем дне, быть готовым к неприятным ситуациям (потеря работы, экономические кризисы и др.), «притягивать» к себе деньги и разумно их распределять.

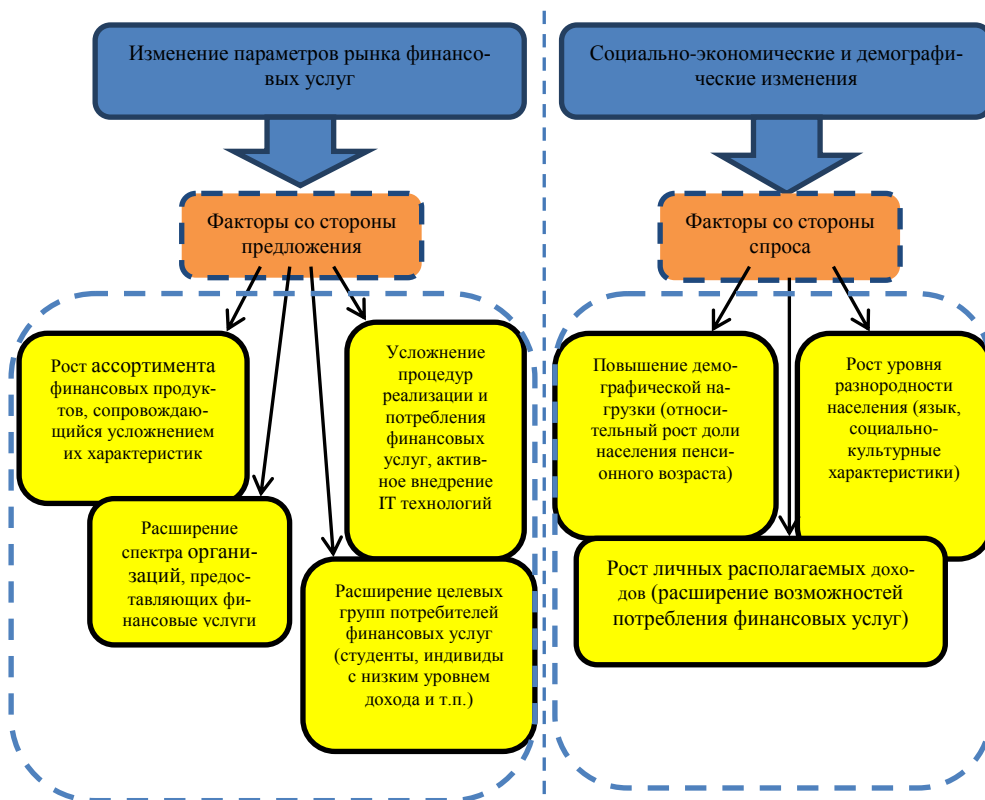


Рис. 2. Актуальность финансовых знаний [1]

Финансово грамотные люди обладают способностью обеспечить себя и свою семью, инвестировать в свое будущее и будущее своих детей, развить свой творческий потенциал и проявить себя достойным гражданином общества.

Финансовое образование может быть выгодно людям любого возраста и с любым уровнем дохода. Молодым людям оно может предоставить инструменты для планирования бюджета и накопления сбережений, контроля за своим расходами и доходами. Финансовое образование может способствовать укреплению финансовой дисциплины в домохозяйствах, чтобы они могли откладывать средства на образование детей. Людям старшего возраста оно помогает накопить достаточный объем

сбережений для выхода на пенсию и развить навыки, необходимые для принятия разумных решений, касающихся пенсий и других сбережений. Благодаря финансовому образованию люди с низким уровнем дохода могут накопить максимальные в сложившейся ситуации сбережения, не выплачивая больших комиссионных за финансовые операции, которые взимают нефинансовые организации, или за овердрафт по счету или кредитной карте в финансовых компаниях. Что касается граждан, располагающих средствами для осуществления инвестиций, финансовое образование может способствовать тому, что они станут лучше понимать и базовую финансовую информацию, и более специфическую информацию,

относящуюся к конкретным видам инвестиций.

Поэтому целевой аудиторией для ВУЗов, занимающихся повышением фи-

нансовой грамотности, являются самые разные категории граждан: от школьников до пенсионеров.

Табл. 3. Актуальные темы повышения финансовой грамотности для определенной целевой аудитории

Целевая аудитория мероприятий по повышению финансовой грамотности	Актуальные темы
Школьники	базовые финансовые понятия, финансовая математика
Студенты	образовательные кредиты, реклама кредитов, виды кредитов, банковские услуги (вклады, кредиты, расчеты, переводы); дебетовые и кредитные карточки; страхование; мошенничество в финансовых структурах; маркетинговые ходы; скидки (дисконты, сезонные распродажи, бонусы, накопительная система)
Молодые семьи	планирование и использование личного бюджета, сбережение, кредитование, принятие решения в области личных финансов, приобретение жилья для молодой семьи, автострахование, инвестирование средств, деятельности организаций, обладающих признаками финансовых пирамид, получения налоговых вычетов, вопросы добровольного софинансирования пенсий, накопительная часть пенсии
Учителя	методика преподавания основ финансовых знаний, психология финансов, теория финансов, финансовая математика
Люди среднего возраста (потенциальные предприниматели)	налогообложение малого бизнеса, основы финансов и бухгалтерского учета
Пенсионеры	вопросы пенсионного накопления, социального и медицинского страхования, деятельности организаций, обладающих признаками финансовых пирамид

Но, как показывает практика, люди не очень любят учиться, а, прилагая даже самые небольшие усилия, ждут моментальной и серьезной отдачи. Этот факт заставляет ВУЗы разрабатывать новые формы и методы финансового просвещения, так как воспринимается не то, что истинно или правильно, а то, что понятно и интересно. Но сейчас жизнь поставила население в такие условия, когда не пользоваться финансовыми услугами или инструментами становится невозможным, а значит надо обладать финансовыми знаниями.

ВУЗам, участвующим в повышении финансовой грамотности, необходимо реализовывать программы, которые были бы доступны и интересны именно для конкретной целевой аудитории с учетом воз-

растных особенностей. Информация должна быть привязана к практике и ориентирована не только на текущее время, но и на перспективу.

В ГБОУ ВПО МО «Финансово-технологическая академия» (ФТА) практически с начало его создания проводится работа с населением в направлении формирования и повышения финансовой грамотности населения. Работа по повышению финансовой грамотности в ФТА проводится в следующих формах: информационные семинары, совещания, круглые столы, деловые игры, открытые уроки, финансовое волонтерство, открытые лекции на днях открытых дверей среди абитуриентов и их родителей, конкурсы стенгазет и выпускных квалификационных работ по финансовой тематике.

Табл. 4. **Формы мероприятий по повышению финансовой грамотности, рекомендуемых ВУЗам**

Формы мероприятий по повышению финансовой грамотности	Контингент потребителей финансовой информации
Информационные семинары	Предприниматели, руководители организаций, студенты, магистранты, аспиранты, преподаватели
Совещания, круглые столы	Сотрудники базовых кафедр, предприниматели, руководители организаций, студенты, магистранты, аспиранты, преподаватели
Деловые игры, открытые уроки	Дети дошкольного и школьного возраста, студенты, магистранты, аспиранты
Финансовое волонтерство	Пенсионеры, дети дошкольного и школьного возраста, абитуриенты, не определившиеся с выбором направления обучения
Открытые лекции на днях открытых дверей	Абитуриенты и их родители
Конкурсы стенгазет и выпускных квалификационных работ по финансовой тематике	Студенты не финансовых направлений подготовки

Программы повышения финансовой грамотности, разработанные и реализуемые в ФТА, позволяют приобрести навыки ведения учета всех финансовых поступлений и расходов, умения распоряжаться денежными ресурсами, планировать будущее, делать выбор финансовых инструментов, создавать сбережения.

В мире не существует единого взгляда на стандарты обучения финансовой грамотности, и пока нельзя говорить о массовом внедрении ее в образовательный процесс высших учебных заведений, но, несомненно, ВУЗам необходимо развивать

системную работу по финансовому просвещению населения, применяя наиболее эффективные формы и методы, адаптированные к целевой аудитории.

Следовательно, перед ВУЗами стран СНГ поставлены новые задачи, в числе которых: расширение горизонтов финансового образования, разработка и адаптация учебных материалов, оценка эффективности применяемых образовательных программ, выбор эффективных форм внедрения в учебный процесс, подготовка преподавателей и углубление научных исследований.

Литература

1. М Мамута, А.Пухов, О.Кузина, Гид по финансовой грамотности: электрон. версия, КноРус, ЦИПСИР, 2010 год.
2. Кочмола К.В., Евлахова Ю.С. Повышение финансовой грамотности как институт позитивной социализации// «Успехи современного естествознания». 2008. № 9.
3. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт П42 и российская практика / А.Б. Зеленцова, Е.А. Блискавка, д.н. демидов. – М., КноРус, ЦИПСИР, 2012 год . – 112 с.
4. <http://www.buffett.ru/investments/?ID=4245>-Проект ОЭСР по вопросам финансового образования.
5. Taking Ownership of the Future. The National Strategy for Financial Literacy, 2006.

Международное развитие и регулирование рынка алмазов

С.В. Баширова, к.п.н, доцент кафедры финансов и экономического анализа,
Л.В. Жилкина, аспирант,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассмотрена история мировой и Российской добычи алмазов. Проведен анализ финансовой и международной деятельности работы группы «АЛРОСА». Рассмотрено участие России в Кимберлийском процессе, основная задача которого – противодействие проникновению на рынок алмазов нелегально добытых и направляемых на финансирование региональных конфликтов и международных террористических группировок. Дальнейшее развитие этого сообщества автор видит во внедрении сертификации для процессов огранки и реализации ювелирных изделий с бриллиантами, которая позволит вывести из тени еще большую часть алмазного бизнеса, а также будет способствовать справедливому распределению и честной конкуренции на этом рынке.

Рынок алмазов, Кимберлийский процесс, алмазная промышленность, группа «АЛРОСА».

International development and regulation of the market of diamonds

S.V. Bashirova, candidate of pedagogical sciences, associate professor of finance and economic analysis,
L.V. Zhilkina, post-graduate student,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article is devoted to the history of world and Russian diamond mining. The analysis of the financial and international activities of the work group «ALROSA» is carried. The participation of Russia in the Kimberley process is considered, the main task of it is opposition to the market penetration of diamonds illegally produced and directed on financing of regional conflicts and international terrorist groups. Further development of this community the author sees in the implementation of certification for cutting processes and sales of jewelry with diamonds, which will allow to deduce from the shadow of a greater part of the diamond business, and will also promote equitable distribution and fair competition in this market.

Market of diamonds and the Kimberley process and the diamond industry, the group «ALROSA».

В современном мире проходит процесс формирования единого мирового экономического пространства на разных уровнях и в разных сферах мировой экономики. Такой процесс глобализации затронул и рынок алмазов, который является основой экономики некоторых стран.

Алмазы обладают уникальными потребительскими свойствами они являются не только обычными товарами, но и инструментами финансовых вложений. В Российской Федерации алмазы входят в перечень стратегических ресурсов.

Еще до нашей эры в Индии впервые были обнаружены алмазы в россыпях.

В России первый алмаз был найден на Урале в 1829 году 14-летним про-

мывальщиком Крестовоздвиженского золотого прииска Павлом Поповым, но промышленной добычи не произошло. Развитие добычи алмазов в России связано с открытием крупных коренных месторождений в Якутии в середине прошлого века. 1949 года в бассейне р. Вилюй был найден первый алмаз, а в августе 1954 года было открыто первое месторождение коренных алмазов в СССР – трубка «Зарница», размер которой составил 32 га. Первооткрывателем была ленинградский геолог Лариса Попугаева. В 1950 году Ю.И. Хабардин с отрядом Амакинской экспедиции обнаружил кимберлитовую трубку «Мир», а группа геологов под руководством В.Н. Щукина – трубку «Удачная». В этих со-

вершенно диких и необжитых краях, в зоне вечной мерзлоты выросли современные города Мирный и Удачный.

Начало отработки трубки «Удачной» ведет отсчет от 1982 года. Это открытый карьер (один из крупнейших в мире), который уже достиг отметки 530 м. Но такая глубина близка к критической для открытых разработок, и дальнейшая добыча руды возможна преимущественно подземными горными выработками.

Не менее впечатляюще выглядит кимберлитовая трубка алмазного карьера «Мир», рядом с которым вырос город Мирный: глубина – 525 м, верхний диаметр 1200 - 1100 м, нижний 50 - 210 м. На глубину залегания алмазной руды в 1, 2 км ведет спиральный съезд длиной в 7,5 км. После закрытия карьера 1 мая 2001 года добыча продолжается шахтным методом.

В современное время открыты тысячи кимберлитовых трубок, но к промышленно алмазным относится несколько десятков, являющиеся рентабельными.

Добыча алмазов – трудоемкий и затратный процесс: из тонны породы добывается около 1 карата алмазов на коренных месторождениях и 3-5 на россыпных.

В настоящее время алмазы добывают из двух типов месторождений: коренных (кимберлитовые и лампроитовые трубки) и вторичных – россыпи.

Самые драгоценные ископаемые находятся на территории Южной Африки. К алмазной столице ЮАР к городу Кимберли, представляющий собой современный город привлечено большое внимание людей.

Но по прогнозу экспертов, центр добычи в недалеком будущем переместится из Южной Африки в центральную часть континента. Значительными перспективами обладают алмазоносные трубки Австралии, сложенные родственными кимберлитам породами – лампроитами.

На территории Российской Федерации акционерная компания АК «Алроса» добывает примерно 97% российских

алмазов. Расположена в республике Саха (Якутия), является для республики бюджетообразующим предприятием, эффективное развитие которого является одной из приоритетных задач в современных экономических условиях.

На мировом рынке в стоимостном выражении удельный вес добычи алмазов АК «АЛРОСА» составляет 25 %, 34,3 млн карат добыто в 2010 году. Выручка компании за 2010 год – 96,8 млрд. руб. (за 2009 год – 63,8 млрд. руб.), чистая прибыль – 8,8 млрд. руб. [7]. На выплату дивидендов направлено 1,8 млрд. руб.

В перспективном плане развития общий объем инвестиций в алмазодобывающую промышленность Якутии в 2008-2015 годы должен составить 180 млрд. руб.

Для расширения внешнеэкономической деятельности АК «АЛРОСА» поручило до июня 2013 года подготовить соглашение с национальной алмазодобывающей компанией Анголы ENDIAMA E.P. о создании совместного предприятия с целью поисков, разведки и эксплуатации месторождений алмазов на территории Республики Ангола, а также завершить работу по выбору поисковых площадей, разработать геологическое и техническое задания для создания проектно-сметной документации.

Ранее в начале апреля возможность участия АК «АЛРОСА» в новых поисковых и разведочных проектах обсуждалась в ходе рабочего визита президента компании Федора Андреева в Анголу. Геологический материал, уже полученный специалистами «АЛРОСА» в Анголе, свидетельствует о высоком потенциале открытия новых крупных коренных месторождений на территории страны.

Правление АК «АЛРОСА» также признало целесообразным создание на паритетных началах совместного предприятия в Ботсване для геологоразведочных работ с целью выявления месторождений алмазов и

последующего получения прав на их разработку. Проект поисковых работ будет разработан к осени 2013 года.

«Круговоротом» алмазов в мире управляет, так называемая «Алмазная корпорация» – колоссальное предприятие, контролирующее добычу, производство и торговлю алмазами, в кругах специалистов именуемая «Алмазным синдикатом» с главной конторой в Лондоне, куда поступают все алмазы ювелирного качества. Там они делятся на, так называемые, партии. Выкупать можно только партию целиком. И предоставляется такое право лишь немногим хорошо известным синдикату торговцам, число которых не превышает 300. Незначительная часть ювелирных алмазов поступает на «открытый рынок», основными центрами которого являются Антверпен и Гонконг. Благодаря такой строгой «иерархии» цены на алмазы поддерживаются относительно стабильными, а сами алмазы в качестве валютного эквивалента пережили все политические и экономические бури последних десятилетий.

В мае 2000 г. представители стран – производителей и потребителей необработанных алмазов, а также торговых, ограниченных компаний и ряда неправительственных организаций провели в г. Кимберли (ЮАР) встречу для поиска путей решения проблемы «конфликтных» алмазов, которые нелегально добываются на неподконтрольной властям территории.

Эта инициатива получила поддержку ООН, что выразилось в принятии ряда резолюций Генеральной Ассамблеи ООН, призывающих к исключению «конфликтных» алмазов из международного торгового оборота. В одной из этих резолюций [5] содержится призыв к принятию мер всеми соответствующими сторонами, включая страны, занимающиеся добычей, обработкой, экспортом и импортом алмазов, а также алмазную промышленность, к разрыву связи между алмазами и вооруженными конфликтами и обращенный ко всем государствам призыв в пол-

ном объеме осуществлять меры Совета Безопасности, направленные на разрыв связи между торговлей алмазами из зон конфликтов и поставками оружия, горючего или других запрещенных материальных средств повстанческим движениям.

Основная задача Кимберлийского процесса – противодействие поступлению на мировой рынок алмазов, нелегально добытых и направляемых на финансирование региональных конфликтов и международных террористических группировок. Условием этого международного договора, является то, что все алмазы должны сопровождаться сертификатами, свидетельствующими о том, что алмазы были добыты вне зоны военных действий. До того, как заработал механизм Кимберлийского процесса, объем торговли конфликтными алмазами составлял около 4% рынка, а в текущей ситуации – около 1%. В схеме сертификации Кимберлийского процесса (KPCS) фактически участвуют 74 страны. Благодаря Кимберлийскому процессу алмазный бизнес становится более прозрачным из-за раскрытия информации по объемам добычи и реализации необработанных алмазов по странам – участникам процесса, которые ранее не были доступны.

Документом регулирующим торговлю алмазами согласно Кимберлийского процесса, является схема сертификации, принятая на министерской встрече в г. Интерлакен (Швейцария) в ноябре 2002 г. и вступившая в действие с 1 января 2003 г.

Ее цель – исключить проникновение в нормальный (легальный) товарооборот алмазов, добытых в зонах вооруженных конфликтов и нелегально введенных в оборот. Государства, присоединяющиеся к Кимберлийскому процессу, разрабатывают на основе схемы сертификации и реализуют национальные сертификационные схемы.

Главным инструментом схемы сертификации призваны служить национальные сертификаты, сопровождающие и подтверждающие легальность каждой пар-

тии необработанных природных алмазов, пересекающих границы стран – участник Кимберлийского процесса. Другим важным элементом схемы является создание системы внутреннего национального контроля с целью недопущения «конфликтных» алмазов в цепочки «добыча - сортировка – экспорт» или «импорт – огранка – реализация». Еще одной важной составной частью является обязательное представление странами – членами Кимберлийского процесса ежегодных статистических данных по добыче, экспорту, импорту необработанных алмазов, сведений об изменениях в законодательстве, полномочиях и структуре органов, ответственных за осуществление положений сертификационной схемы, а также реквизитов сертификатов Кимберлийского процесса, сопровождающих партии необработанных алмазов.

Согласно схеме сертификации все участники Кимберлийского процесса должны требовать и обеспечивать, чтобы все необработанные алмазы, предназначенные для экспортно-импортных операций между странами-участницами, имели сертификат Кимберлийского процесса, а также подлежали ввозу и вывозу на основании специально оговоренных статей в таможенно-тарифных законодательных актах стран-участниц, которые должны гарантировать, что ни одна партия необработанных алмазов не будет продана в страну, не участвующую в Кимберлийском процессе, обеспечивать доступность и сохранность оригиналов сертификатов Кимберлийского процесса как минимум в течение трех лет. Среди тех, кого эта сертификационная схема непосредственно касается, – экспортеры и импортеры алмазного сырья, грузоотправители и получатели (среди которых могут быть также и ювелирные компании), геологоразведочные и горнодобывающие компании, изготовители инструментов, оборудования и землеройной техники, гранильные и полировочные заводы и т.п.

Еще раз стоит отметить, что Кимберлийский процесс запрещает странам-

участницам торговые операции алмазным сырьем со странами-неучастницами, но несмотря на это ограничение, он продолжает набирать авторитет и влияние. В рамках Кимберлийского процесса обеспечивается контроль (в форме сертификации) экспортно-импортных операций, покрывающих до 98% объема мирового оборота алмазов. Фактически расширяется «мандат» Кимберлийского процесса: от «конфликтных алмазов» к регулированию мировой торговли этим товаром в целом.

На конец 2008 г. Кимберлийский процесс объединяет 49 стран и Евросоюз, представляющий 27 государств (общее количество участников – 75) [6]. В 2007 г. к Кимберлийскому процессу присоединились Демократическая Республика Конго и Либерия (были исключены за несоответствие сертификационной схеме), а также Турция, в 2008 г. – Мексика. Выразили намерение присоединиться еще около 10 стран, в том числе Бахрейн, Замбия, Камерун, КНДР, Мали, Тунис (правительство Туниса официально направило соответствующий запрос в Комитет по участию).

Внутри Кимберлийского процесса различаются три группы: непосредственно участники, кандидаты в участники и наблюдатели. Термин «наблюдатель» применяется к профессиональным и общественным организациям, чьей функцией являются контроль и содействие. В настоящее время у Кимберлийского процесса три наблюдателя: Всемирный алмазный совет (World Diamond Council), в качестве представителя алмазной индустрии, а также две общественные организации – Глобальный свидетель (Global Witness) и Содружество Африка – Канада (Partnership Africa Canada). Неправительственные организации делают особый акцент на тематике прав человека, пытаются выступать генераторами идей, критическими аналитиками Кимберлийского процесса в целом и отдельных стран в частности. Они внимательно наблюдают за ситуацией в мировом алмазном бизнесе, организуя пропагандистские кампании с использованием СМИ.

«Кандидатами» называют те страны, которые пока по каким-либо причинам не отвечают минимальным требованиям для получения статуса «участник».

Структура управления Кимберлийского процесса проста и функциональна. Ежегодно на пленарном заседании из числа участников избирается председательствующая страна и Председатель.

Председатель Кимберлийского процесса избирается консенсусом на один год. Председатель несет ответственность за организацию работы по обмену информацией, подготовку документации, проведение межсессионных и пленарных встреч. Существенным элементом работы Председателя является контроль за выполнением странами-членами требований схемы сертификации. Он организует инспекции по проверке в страны, где имеются существенные признаки несоответствия сертификационной схеме. Значительные функции отводятся Председателю в механизмах разрешения споров между участниками по вопросам осуществления сертификационной схемы и принятия решений о присоединении стран к Кимберлийскому процессу или их исключении из его состава.

В помощь Председателю определен Секретариат Председателя – выполняет информационные, технические и организационные функции. Формируется и финансируется государством-председателем. До настоящего времени страны-члены не выдвигали официально каких-либо инициатив по институционализации Кимберлийского процесса, возможно создания постоянного Секретариата.

Внутри Кимберлийского процесса работают три группы по таким вопросам, как контроль за исполнением единой сертификационной схемы (группа мониторинга), по статистике, т.е. сбор информации и аналитика мирового товарооборота алмазного сырья (группа статистики), по аллювиальной добыче, которая занимается специфической проблематикой стран с преобладанием россыпных месторождений и кустарных, старательских методов добы-

чи, а также группа технической экспертизы. Кроме того, есть два комитета, один из которых занимается вопросами членства в Кимберлийском процессе, другой – по правилам и процедурам определяет кандидатов на позиции вице-председателей. Здесь важно заметить, что вице-председательствующая страна избирается консенсусом на один год и автоматически вступает в полномочия председательствующей на очередной год после завершения полномочий предыдущего председателя.

Российская Федерация присоединилась к Кимберлийскому процессу в июле 2000 г. и с тех пор принимает активное участие в его работе.

В 2005 г. Российская Федерация являлась Председателем (возглавлял российское председательство Президент Республики Саха (Якутия) В.А. Штыров). В этом качестве Россия сосредоточилась на дальнейшем укреплении Процесса и повышении эффективности его работы.

В Российской Федерации постановлениями Правительства [2, 3] предусмотрен сертификат вывоза необработанных природных алмазов, подтверждающий их российскую принадлежность, а также установлено, что при ввозе в Россию необработанных природных алмазов осуществляется проверка наличия сертификата Кимберлийского процесса. А 15 октября 2003 г. принят Государственной Думой и 19 февраля 2004 г. вступил в силу Федеральный закон, позволяющий рассекретить данные о производстве и торговле природными алмазами. Приказами Минфина и МЭРТ России установлен порядок публикации статистических данных по добыче необработанных природных алмазов в Российской Федерации и экспортно-импортных операциях с ними. Принят ряд ведомственных инструкций и приказов по порядку работы с сертификатами Кимберлийского процесса. В соответствии с Положением о Министерстве финансов России данный орган осуществляет организацию реализации международной схемы

сертификации необработанных природных алмазов.

Пока сохраняется неопределенность относительно юридического статуса схемы сертификации Кимберлийского процесса и представляемых Председателем списков стран-участниц, с которыми можно осуществлять торговые операции с природными алмазами; не утвержден порядок применения штрафных санкций за внутрироссийские нарушения требований схемы сертификации. Учитывая, что в настоящее время доля алмазов, которая находится вне сертификации, составляет порядка одного процента от мировой добычи, следует отметить положительную роль Кимберлийского процесса в решении задачи вывода из теневого оборота процессов добычи и реализации необработанных алмазов. Дальнейшее развитие сообщества видится во внедрении сертификации для процессов огранки и реализации ювелирных изделий с бриллиантами, которая позволит вывести из тени еще большую часть алмазного бизнеса, а также будет способствовать справедливому распреде-

лению и честной конкуренции на этом рынке.

Для того чтобы выполнять требования Кимберлийского процесса, государствам-членам необходимо прибегать к некоторым мерам, которые в обычных условиях являлись бы нарушением обязательств в рамках ВТО. В частности, они должны иметь возможность проводить различие между алмазами на основании страны происхождения (что противоречит принципу страны со статусом наибольшего благоприятствования, предусмотренного в ст. I ГАТТ). Они также должны иметь возможность налагать категорические запреты на экспорт и импорт алмазов, причем применять их избирательно только к некоторым членам ВТО (ст. XI запрещает количественные ограничения в большинстве обстоятельств; ст. XIII гласит, что они не должны иметь дискриминационный характер). Первоначально принятое исключение приветствовалось как пример того, что структуры ВТО обладают достаточной гибкостью, чтобы учитывать и другие международные правила.

Литература

1. Алмазно-бриллиантовый комплекс России: перспективы развития// tough-polished.com.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 6 февраля 2003 г. № 67 «О введении в Российской Федерации сертификатов вывоза необработанных природных алмазов» // Собрание законодательства РФ. 2003. № 7. Ст. 641; Российская газета. № 30(3144). 2003. 15 февраля.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 27 августа 2003 г. № 527 «О сертификатах на ввоз необработанных природных алмазов на территорию Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2003. № 35. Ст. 3443; Российская газета. № 173(3287). 2003. 2 сентября.
4. Потоцкая Т. И. Глобализация мировой экономики как фактор развития алмазно-бриллиантового комплекса // Драгоценные металлы, драгоценные камни, №11, 2005.
5. Резолюция 55-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН (с 51 по 100) // <http://www.un.org/russian/documen/aadocs/55sess/55reslis1.htm>.
6. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.kimberleyprocess.com/>
7. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.alrosa.ru>.

Формы интеграции предприятий

В.А. Горемыкин, д.э.н., профессор кафедры экономики,
С.В. Соколов, к.э.н., проректор по научной работе и инновационной деятельности,
 Государственное бюджетное образовательное учреждение
 высшего профессионального образования Московской области
 «Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

Интеграция – это горизонтальное, вертикальное или диверсификационное объединение предприятий с потерей или сохранением их юридической самостоятельности. В статье рассматривается система мотивации объединения предприятий.

Интеграция, ассоциации, автономные некоммерческие организации, мотивы, фонды.

Forms of integration of the enterprises

V.A. Goremykin, professor of economics,
S.V. Sokolov, Vice-Rector of scientific work and innovative activity,
 Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
 «Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

Integration is a horizontal, vertical or diversification association of the enterprises with loss or preservation of their legal independence. In article the system of motivation, of association, of the enterprises is considered.

Integration, associations, autonomous non-profit organizations, motives, funds.

Модернизация Российской экономики предусматривает реформирование организационных форм осуществления всех видов деятельности и создание системы интегрированных и диверсифицированных структур. Предприятия могут объединяться в ассоциации, союзы, концерны, тресты, кооперативы и другие объединения с учетом сложившихся или прогнозируемых внутренних и внешних условий деятельности. В зависимости от целей, специфических особенностей и экономической динамики в регионе основанием для вступления предприятия в объединения могут быть:

1. стремление к выживанию в связи с ухудшением структуры капитала, технологическим устареванием деятельности, потерей поставщиков и соответствующего рынка;
2. обеспечение защиты от нежелательного поглощения, от преимуществ низких затрат у конкурентов и новизны продукции у них, а также от ухудшения ситуации на рынке.

В мотивах интеграции предприятий можно выделить пять направлений (табл.1.).

Табл.1. Система мотивационного механизма интеграции предприятий

Направления мотивации				
Научно-технические	Производственные	Организационное	Финансовое	Социальное
1. Приоритетное использование научно-технической продукции концерна, в т.ч. патентов, лицензий, ноу-хау.	4. Централизация функций технического оснащения (спецоборудование и др.). 5. Оказание производственной	1. Централизация и децентрализация деятельности. 2. Централизация информационного обслуживания. 3. Развитие партнерства.	1. Создание фонда совместной деятельности и оказания помощи в техническом развитии. 2. Внутренние налоговые, кредитные льготы.	1. Развитие единой социальной базы (санатории и т.п.). 2. Увеличение строительства. 3. Комплексная программа

<p>2. Первоочередное консультирование, интеллектуальная помощь.</p> <p>3. Увеличение интеллектуального потенциала, развитие научных исследований, коммерциализация инноваций.</p>	<p>помощи (ресурсы, спецтовары и т.д.).</p> <p>6. Увеличение капвложений в перевооружение и реорганизацию.</p> <p>7. Повышение квалификации кадров в системе объединения.</p> <p>8. Введение прогрессивных форм организации и оплаты труда.</p> <p>9. Расширение базы капитала.</p>	<p>4. Единый баланс науки и производства.</p> <p>5. Централизация рекламы.</p> <p>6. Использование предпринимательских способностей других организаций.</p> <p>7. Эффект масштаба деятельности.</p> <p>8. Повышение конкурентоспособности.</p>	<p>3. Многообразие прав собственности для повышения заинтересованности.</p> <p>4. Получение дивидендов от личных вкладов в развитие производства.</p> <p>5. Самокредитование на базе КБ концерна.</p>	<p>социальной защиты.</p> <p>4. Внутренняя биржа труда (переобучение, профессиональная реабилитация).</p> <p>5. Защита общих имущественных интересов участников.</p> <p>6. Создание новых рабочих мест.</p>
---	---	--	---	---

Преимущества включения предприятия в объединение могут быть сформулированы в результате:

- расширения базы функционирующего капитала;
- улучшения управления за счет получения менеджерского таланта других организаций;
- расширения рынка за счет эффекта концентрации деятельности (производства);
- развития научных исследований;
- снижения уровня конкуренции на рынке и повышения собственной конкурентоспособности;
- приобретения ноу-хау, патентов;
- рационализации продаж и распределения;
- оптимизации капитальных вложений и др.

В некоторых (неудачных) случаях возможны и временные (преодолимые) недостатки интеграции предприятий из-за

возможного:

- снижения оперативности и усложнения управления;
- возможных конфликтов (осложнений) между сотрудниками в новой среде;
- вероятности потери клиентуры, производственных секретов и репутации инновационными предприятиями.

В гражданском кодексе РФ подчеркнуто, что в целях координации предпринимательской, а также представления и защита общих имущественных интересов коммерческие организации могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциации или союзов, являющихся некоммерческими организациями.

В зависимости от организационных, от организационных, технологических и других особенностей, условий и целей могут формироваться горизонтальные, вертикальные и диверсификационные объединения предприятий (рис. 1.).

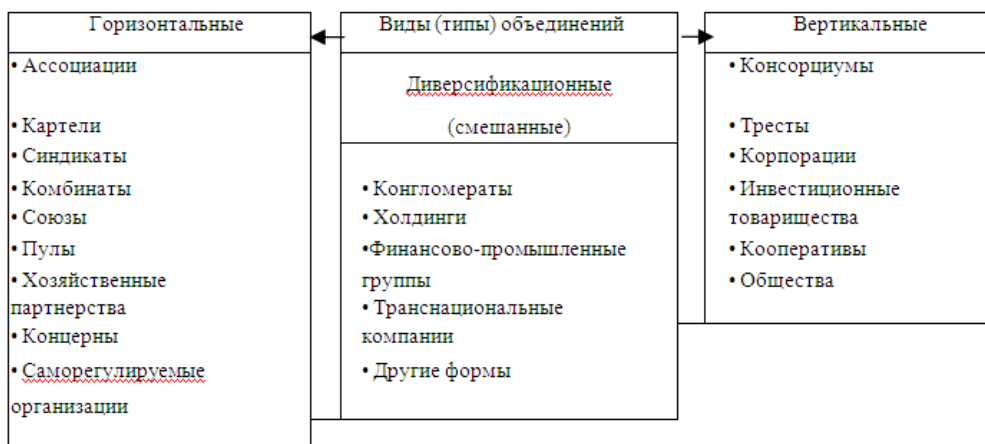


Рис. 1. Формы объединений предприятий

Вошедшие в объединение предприятия могут сохранять или утрачивать свою хозяйственную самостоятельность полностью или по отдельным функциям, а также право юридического лица. При горизонтальной интеграции соединяются два или более предприятий одной сферы деятельности, а при вертикальной интеграции - разных отраслей, связанных единым технологическим процессом (цепочкой).

В соответствии с законодательст-

вом РФ объединение предприятий возможно на добровольной основе и свободного выбора формы объединения и управления, степени самостоятельности участников и удельного имущественного равноправия партнеров. Ответственность участников только по взятым на себя обязательствам при вступлении в объединение. Учредительными документами являются устав и (или) учредительный договор (табл.2.).

Табл. 2. Ассоциации и союзы предприятий

№№ п/п	Характеристики	Основное содержание
1	Учредители	<ul style="list-style-type: none"> • Коммерческие, общественные и иные некоммерческие организации на началах членства по договору • Количество участников не ограничено, но не менее пяти учредителей
2	Статус	<ul style="list-style-type: none"> • Юридическое лицо - не коммерческая организация • Учредительные документы - учредительный договор и устав • Члены ассоциации сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица
3	Источники средств	<ul style="list-style-type: none"> • Регулярные и единственные взносы участников • Доходы от созданного хозяйственного общества или участия в нем (п. 1 ст. 121 ГК)
4	Управление	<ul style="list-style-type: none"> • Высший орган - общее собрание членов • Исполнительный орган - коллегиальный (наблюдательный, попечительский совет, совет директоров) или единоличный
5	Ответственность	<ul style="list-style-type: none"> • Союз не отвечает по обязательствам своих членов • Участники несут ответственность по обязательствам союза в размере и порядке по договору

6	Права участников (членов)	<ul style="list-style-type: none"> • Безвозмездно пользоваться услугами ассоциации • Выйти из ассоциации по окончании финансового года с сохранением субсидиарной ответственности в течение двух лет пропорционально своему взносу • Не имеют прав на имущество ассоциации
7	Обязанности участников	<ul style="list-style-type: none"> • При выходе из ассоциации восполнять свои имущественные обязанности до конца года • Вновь принятые члены несут субсидиарную ответственность по обязательствам союза, возникшим до его вступления
8	Реорганизация и ликвидация	<ul style="list-style-type: none"> • По общим правилам юридических лиц • Не может быть признана банкротом из-за субсидиарной ответственности ее членов • Остаток имущества после ликвидации направляется на цели ее деятельности (или) на благотворительные цели, а если это невозможно, то в доход государства
9	Цель объединения	<ul style="list-style-type: none"> • Координация предпринимательской деятельности участников • Представление и защита общих имущественных интересов • Предпринимательской деятельностью, прямо не может заниматься, но может создать хозяйственное общество для ведения бизнеса или принять участие в нем

Табл. 3. Автономные некоммерческие организации (АНО)

№	Характеристики	Содержание
1	Учредители	<ul style="list-style-type: none"> • Физические и (или) юридические лица на основе добровольных имущественных взносов • Число участников – более двух
2	Статус	<ul style="list-style-type: none"> • Юридическое лицо – не коммерческая организация • Учредительные документы – устав и учредительный договор
3	Источники средств	<ul style="list-style-type: none"> • Имущественные взносы учредителей • Доходы от предпринимательской деятельности, соответствующей целям, для достижения которых она создана (АНО)
4	Органы управления	<ul style="list-style-type: none"> • Общее собрание и исполнительный орган
5	Ответственность	<ul style="list-style-type: none"> • Организация не отвечает по обязательствам своих учредителей, и учредители не отвечают по обязательствам созданной или АНО
6	Права участников	<ul style="list-style-type: none"> • Могут пользоваться услугами АНО только на равных условиях с другими лицами • Осуществляют надзор за деятельностью АНО • Не сохраняют прав на имущество, переданное или в собственность АНО
7	Виды АНО	<ul style="list-style-type: none"> • Не государственные детские сады, школы, вузы • Частные больницы и поликлиники • Спортивные клубы и оздоровительные центры • Юридические и иные консультации • Иные подобные образования

	Реорганизация и ликвидация	<ul style="list-style-type: none"> • По общим правилам гражданского законодательства • По решению общего собрания может преобразоваться в общественную или религиозную организацию, либо в фонд, но не в коммерческую организацию (п. 3 ст. 17 ФЗ и о некоммерческих организациях) • Возможно признание банкротом • Остаток средств при ликвидации используется на цели по уставу АНО или в порядке (п. 1 ст. 20 ФЗ «О некоммерческих организациях»)
--	----------------------------	--

Концерн – это добровольное объединение предприятий одной или разных отраслей путем централизации связанных общностью интересов, функций финансовой, научно-технической, производственной, инвестиционной, внешнеэкономической и иной деятельности. Предприятия сохраняют свою юридическую самостоятельность, но ряд функций передают под единое управление. Создание концернов обуславливается целесообразностью комбинирования и более тесного кооперирования различных видов деятельности, а также потребностью централизованного управления этими процессами. Существуют горизонтальные и вертикальные концерны. Участники не могут входить в другие объединения.

Картель – соглашение предприятий одной отрасли на определенный период о ценах на продукцию (услуги), о разделе рынков сбыта, источников сырья, долях в общем объеме производства и других условиях. Участники сохраняют свою коммерческую и производственную самостоятельность.

Синдикат – объединение однородных предприятий по организации сбыта продукции единым органом, создаваемым в форме АО, ООО и др., с которым каждый участник заключает договор на сбыт товаров. Члены синдиката сохраняют свою юридическую и производственную самостоятельность. Цель – снижение конкуренции между участниками.

Трест – объединение, в котором входящие в него предприятия сливаются в единый комплекс с единой системой управления, и полностью теряют свою самостоятельность. Специализируется трест на одном или нескольких видах од-

нородной продукции.

Консорциум – временное договорное объединение предприятий, банков и других организаций независимо от отраслевой принадлежности и формы собственности для осуществления крупных проектов. Участники консорциума сохраняют свою самостоятельность и одновременно могут быть членами других объединений. После решения поставленных задач консорциум прекращает свое существование.

Пул – временное объединение коммерческих организаций (торговых, биржевых, отраслевых и др.) для совместного осуществления определенных операций с едиными правилами ведения общих расходов и формирования прибыли, поступающей в единый целевой фонд. Разновидности пула:

а) **Ринг** – соглашение о закупке определенного товара (работ, услуг) для монополизации товара.

б) **Корнер** – соглашение организаций с целью аккумулирования, использования капитала для овладения рынками определенных товаров, контроля пакетов акций (долей) какой-либо организации.

Холдинг – организация (корпорация), владеющая контрольными пакетами акций и (или) долями в паях других предприятий с целью управления их деятельностью для завоевания новых секторов рынка.

Конгломерат – диверсификация путем слияния и поглощения разнородных предприятий под единый финансовый контроль. При этом отсутствует производственная сущность, технологическое и целевое единство с профилирующей организацией-интегратором.

Промышленный узел – региональная система предприятий, совместно использующих производственную и социальную инфраструктуру, природные и другие ресурсы для создания совместных видов производства с сохранением своей самостоятельности.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) – совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочернее общества либо полностью или частично объединенных свои материальные и нематериальные активы на основе договора в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ повышения конкурентоспособности, расширения рынков сбыта товаров и услуг, создания новых рабочих мест и повышения эффективности производства.

Комбинат – объединение предприятий с замкнутым циклом производства, в котором продукция одного предприятия служит сырьем или материалом для другого (учебный комбинат, металлургический и др.).

Корпорация – юридическое лицо, договорное объединение физических и юридических лиц для достижения общих производственных, инвестиционных, научных и коммерческих целей с делегированием отдельных полномочий централизованного регулирования деятельности каждого участника. Корпорации могут быть частными, государственными и транснациональными (ТНК) с широкой сетью производственных и сбытовых организаций в различных странах и существовать как в форме отдельного крупного предприятия, так и объединения нескольких предприятий и функционировать в форме акционерного общества.

Альянс – соглашение о кооперировании ресурсов, способностей и компетенций двух или нескольких лиц или государств для достижения наилучших результатов и энергичного развития. Альян-

сы позволяют создавать конкурентные преимущества за счет доступа к ресурсам и способностям партнера (рынки, технологии, капитал, люди). Предприятия могут быть участниками многих альянсов, не являющихся юридическими лицами. Создаются долгосрочные стратегические альянсы транснациональных корпораций для реализации глобальных целей. Они мобильны, ориентированы против конкурентов и при необходимости могут распредаться.

Саморегулируемые организации (СРО) формируются в России с декабря 2007 г. (рис. 2.) в различных сферах деятельности – в первую очередь в строительстве, оценке стоимости имущества, предприятиях (бизнеса), управлении недвижимостью и др.

Каждая организационно-правовая форма интеграции предприятий имеет ряд существенных особенностей, среди которых наибольшее значение в практике имеют три характеристики:

- Юридическая самостоятельность объединенных организаций;
- Производственная общность предприятий;
- Степень или уровень объединения хозяйственной деятельности (табл. 4,5.).

Все рассмотренные организационные формы объединения предприятий, а также межотраслевые государственные структуры, коммерческие, правительственные и негосударственные организации, союзы, объединения физических лиц могут создавать различные по целевому назначению фонды.

Фонд – это некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели (п. 1 ст. 118 ГК РФ).

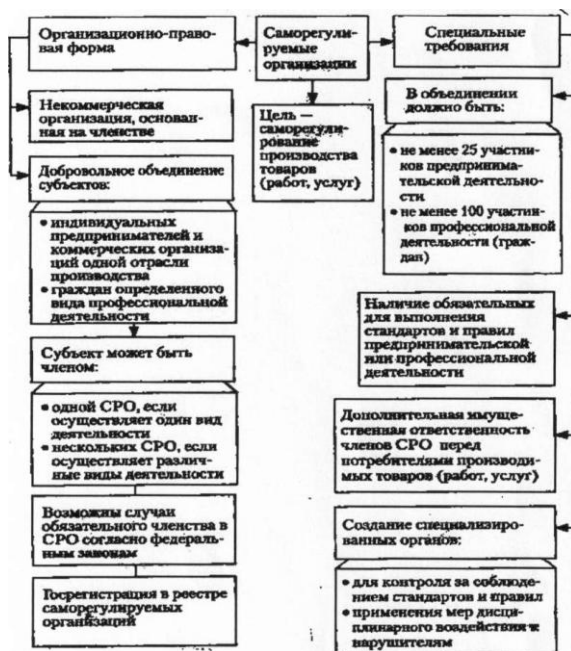


Рис. 2. Условия создания саморегулируемых организаций

Табл. 4. Некоммерческие Фонды

№	Характеристики	Основное содержание
1	Учредители	<ul style="list-style-type: none"> Граждане и (или) юридические лица Количество участников не ограничено
2	Статус	<ul style="list-style-type: none"> Организация некоммерческая, не имеющая членства. Наименование с указанием вида деятельности Учредительный документ – Устав
3	Источники средств	<ul style="list-style-type: none"> Добровольные и имущественные взносы учредителей и других лиц, средства которых: <ul style="list-style-type: none"> Являются собственностью фонда; Используются для целей по Уставу Взносы и пожертвования третьих лиц могут быть не только вещи, но и иные имущества (имущественные права, в т.ч. исключительные имущественные права на объекты интеллектуальной собственности)
4	Управление	<ul style="list-style-type: none"> Попечительский Совет на общественных началах Исполнительный и (или) коллегиальный орган управления
5	Ответственность	<ul style="list-style-type: none"> Учредители не отвечают по обязательствам Фонда, а Фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей

6	Права и обязанности	<ul style="list-style-type: none"> • Заниматься предпринимательством, необходимым для достижения общественно полезных успехов, ради которых создан Фонд или создавать хозяйственные общества или участвовать в них • Не имеют права участвовать в товариществах на вере в качестве вкладчика • Обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества
7	Ликвидация	<ul style="list-style-type: none"> • Только по решению суда по заявлению заинтересованных лиц (учредителей, кредиторов, органов и лиц фонда, госорганов по контролю и надзору за деятельностью фонда и третьих лиц) • В случаях: банкротства, недостатка имущества для осуществления его целей, цели фонда не могут быть достигнуты, уклонения от целей деятельности по уставу, грубых нарушений закона при создании, осуществления деятельности без разрешения и запрещенной законом • Оставшееся имущество - передается лицам аналогичной сферы, благотворительным организациям на цели по уставу, а если это не возможно, то в доход государства

Табл. 5. Организационно-правовые особенности различных форм объединения предприятий

№ № n/n	Показатели	Аль- янс	Ас- со- циа- ции	Кон- церн	Кар- тель	Конг- ломе- рат	Пул	Син- ди- кат	Трест	Кон- сорци- ум
1	Юридическая самостоятельность предприятий: 0 – теряется 1 – сохраняется 2 – возможна потеря и сохранение	1	1	2	1	2	1	1	0	1
2	Производственная общность предприятий: 0 – отсутствует 1 – сохраняется 2 – не обязательна	2	2	1	1	0	2	1	1	2
3	Степень объединения хозяйственной деятельности: 1 – отдельных видов (сторон) 2 – объединение большинства сторон	1	1	2	1	1	1	1	2	1

Секьюритизация – инновационный механизм на финансовом рынке, основанный на выпуске ценных бумаг

М.Д. Джамалдинова, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье представлено исследование инновационной техники финансирования – секьюритизации. Количество сегментов, где может быть применена секьюритизация неуклонно растёт, различные классы активов вовлекаются в процесс секьюритизации. На данный момент лидирующим сегментом на рынке секьюритизации активов в России является ипотека. В качестве основных инвесторов пока выступают государственные институты, таким образом, приоритетным направлением является привлечение к секьюритизации частных инвесторов.

Инновации, финансовый инструмент, инновационная техника финансирования, секьюритизация.

Securitization – the innovative mechanism in the financial market, based on issue of securities

M.D. Dzhamalidinova, PhD in Economic Sciences, associate professor,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article presents research of innovative mechanism of financing - securitization. The quantity of segments where securitization steadily can be applied grows, various classes of assets are involved in securitization process. At present a leading segment in the market of securitization of assets in Russia is the mortgage. The state institutes act as the main investors while, thus, the priority direction is attraction to securitization of private investors.

Innovations, financial instrument, innovative equipment of financing, securitization.

На сегодняшний день современному бизнесу, который хочет быть успешным, в условиях возрастающей мировой конкуренции за природные, трудовые ресурсы, доступ к рынкам и капиталу [7], необходимо внедрять в свою деятельность инновации, не только на рынке товаров и услуг, но и на финансовом рынке.

Инновации, во-первых, является закономерным результатом эволюции рынка, а во-вторых, дают возможность организациям решать конкретные проблемы их функционирования и развития. Одной из инноваций, которая появилась и развивается на российском рынке финансовых услуг, является секьюритизация финансовых рынков. Последствия, к которым приводит секьюритизация, необходимо предвидеть и учитывать как в деятельности компаний, так и финансовых институтов.

В свою очередь секьюритизация

предоставляет новые возможности для организаций, являясь своеобразным мостом между организациями, нуждающимися в финансовых ресурсах, и инвесторами, обладающими свободными финансовыми средствами.

Развитие рынка секьюритизации в последние десятилетия имеет огромное влияние на мировые рынки капитала: появились новые классы долговых инструментов, а, кроме того, был обеспечен доступ на рынок новых участников, в том числе корпораций, что способствовало расширению и углублению рынка капитала. Секьюритизация сегодня, по мнению ведущих рейтинговых агентств, – один из наиболее перспективных и активно развивающихся механизмов финансового рынка. Как показали исследования, мировой рынок секьюритизации непрерывно разрастается как по географии, так и по количеству осуществления операций. Сущест-

венное влияние секьюритизация оказала на структуру и состав рынка, а также на качественные характеристики реализуемых сделок.

Если с 1970-х годов секьюритизация использовалась как способ реализации ипотечной задолженности, то постепенно начала охватывать все большее количество видов активов: кредиты на автомобили, потребительские кредиты, дебиторские счета по кредитным карточкам, кредиты под недвижимость различного характера (коммерческого, производственного и пр.). Таким образом, сформировался механизм осуществления секьюритизации, инфраструктура рынка ценных бумаг, обеспеченных активами. Секьюритизацию стали проводить не только банки, но и другие кредитно-финансовые институты.

Впервые термин «секьюритизация» был использован Л. Раниери (главой ипотечного департамента *Salomon Brothers*) [4] в 1977 году, в статье, посвященной описанию андеррайтинга первого выпуска ценных бумаг, обеспеченных залогом прав требования по ипотечным кредитам.

Следует отметить, что сделки по секьюритизации активов стали осуществляться в России с 2004 года, поэтому отсутствует специальная литература, посвященная секьюритизации активов и не сформировался еще понятийный аппарат. Единственные три издания, которые представлены на русском языке, являются лишь переводом иностранных авторов [1,2,3], а самое глубокое исследование по теме секьюритизации активов даётся в книге «Секьюритизация активов» швейцарского специалиста по секьюритизации Ханса Питера Бэра.

На отечественном финансовом рынке пока еще мало распространена данная технология финансирования, в российском праве отсутствует соответствующее правовое регулирование сделок секьюритизации активов, а в русском языке пока нет сложившейся терминологии при описании данных сделок, поэтому перевод

даже вышеуказанных книг не является единообразным.

Однако и в зарубежных первоисточниках не выработано единого, принятого всеми определения секьюритизации активов. Х.П. Бэр в своей монографии утверждает: «... только в Лондоне в настоящее время существует 279 определений секьюритизации» [1].

Наиболее полно отражающим сущность данного финансового механизма в современной практике является следующее определение: секьюритизация – это финансирование или рефинансирование каких-либо активов компании, генерирующих доход, например, прав требования, возникающих в ходе обычного ведения бизнеса, путем преобразования таких активов в торгуемую, ликвидную форму через выпуск ценных бумаг [6]. В данном случае компания – Оригинатор осуществляет передачу пула своих активов юридическому лицу (*SPV*), которое является специально образованным и выпускающим долговые ценные бумаги, обеспеченные переданными активами.

Секьюритизация активов является подвидом более общего семейства видов финансирования, в основе которого лежат выделенные активы. Это семейство также включает факторинг, финансирование через выпуск закладных листов, предоставление кредита под залог имущества.

Секьюритизацию (от англ. *Securities* – ценные бумаги) считают способом привлечения финансирования, который связан с выпуском ценных бумаг, обеспеченных активами, приносящими доход [6]. Несмотря на витиеватость определения, как может показаться, в основе понятия секьюритизации лежит довольно простой принцип, который удобно пояснить на примере.

Допустим, вам принадлежит актив, генерирующий доход, например здание, которое вы сдаёте в аренду и получаете доходы от аренды в виде ежемесячных платежей. Однако может возникнуть необходимость в единовременной крупной

сумме денег, и вы захотите обменять будущие ежемесячные платежи на крупный единовременный платеж уже сегодня. Для решения данной проблемы традиционно можно продать здание. Однако процесс поиска покупателя может затянуться, ведь необходимо быстро найти покупателя, готового заплатить сразу крупную сумму. В таком случае, можно обратиться за помощью к секьюритизации: продавать будем не само здание, а арендные платежи, которые оно приносит каждый месяц. Можно предложить сразу нескольким лицам купить право получать соответствующую часть от аренды, при этом продать такие права на часть доходов может оказаться легче. После оформления сделки, покупателям будут вручены документальные права на доходы от здания, что и будет секьюритизацией: документальные права – выпущенные ценные бумаги, которые будут обеспечены активом (зданием), приносящим доход.

В примере всё довольно просто, однако в реальной жизни секьюритизация позволяет проводить гораздо более сложные операции – так, с ее помощью можно

продать поток доходов сразу от нескольких активов. При этом активы могут быть различными как по виду, так и по качеству.

Таким образом, секьюритизацию можно представлять операцией, когда формируется так называемый «доходный микс» из доходов от различных активов, а затем делится на множество однородных частей (ценных бумаг) и продаётся всем желающим.

При секьюритизации активов речь идёт о таком имуществе, которое генерирует некоторый известный поток платежей. Отметим, что под активами понимаются права требования (поступления), например дебиторская задолженность или требования возврата основной суммы долга и процентов, возникающие по основным договорам.

Следует отметить, что количество сфер, где может быть применена секьюритизация неуклонно растёт, различные классы активов постепенно вовлекаются в процесс секьюритизации. Наиболее распространённые из них в современной практике представлены в таблице 1.

Табл. 1. **Виды активов в сделках секьюритизации**

Вид актива	Описание
1	2
Ипотечные кредиты	Первый тип активов в сделках секьюритизации. Из-за длительного периода кредитования, низких рисков и предсказуемых денежных потоков выступают идеальным активом для секьюритизации. Мировой кризис 2008 года как раз обусловлен падением рынка секьюритизированных ипотечных кредитов. В ходе развития мирового финансового кризиса выяснилось, что ценные бумаги, обеспеченные американскими ипотечными вкладными, оказались очень широко распространены: ими владели многие компании – от гигантских инвест-банков до небольших инвестиционных фондов. Когда эти ценные бумаги оказались проблемными, это вызвало массу неприятностей, а широкая распространенность этих бумаг обеспечила по-настоящему системный характер проблем.
Автокредит	Второй по популярности актив (после ипотечных кредитов) с следующими преимуществами: более короткий срок кредита позволяет более точно прогнозировать финансовые потоки, а небольшие размеры кредитования и длительная положительная кредитная история повышают доверие инвесторов.
Права требования банка к владельцам кредитных карт	Эта сделка позволит покрыть ожидаемые потери по кредитам и административные расходы. Причем данное покрытие будет большим, чем по классическим классам активов и с большим доходом. Банк «Хоум Кредит» первый российский банк, который секьюритизировал свой портфель кредитных карт в 2008 году.
Будущие денежные потоки	В 90-х годах секьюритизация в США приобрела ещё более разветвленный характер, а приоритетным направлением на рынке стала <i>секьюритизация будущих денежных потоков</i> . В качестве предмета секьюритизации начали появляться такие виды активов как авиационные билеты, коммунальные платежи, выигрыши в лотереи, а также доходы от будущих продаж музыкальных записей.

Следует обратить внимание, что ипотечный сегмент на рынке секьюритизации активов в России является лидирующим на данный момент. В качестве основных инвесторов выступают государственные институты – ВЭБ и АИЖК, которые и являются единственными покупателями этих бумаг, единственными источниками «длинных» денег. Несмотря на существующий потенциал для расширения базы инвесторов ипотечного сегмента,

сами инвесторы в основном проявляют интерес к более «коротким» бумагам, обладающим большей ликвидностью. Следует отметить, что в США также существует фактически один покупатель ипотечных ценных бумаг – ФРС.

Исследования показали, что объём ипотеки в РФ, финансируемой за счёт ипотечных ценных бумаг будет неуклонно расти, что отражено на рисунке 1.

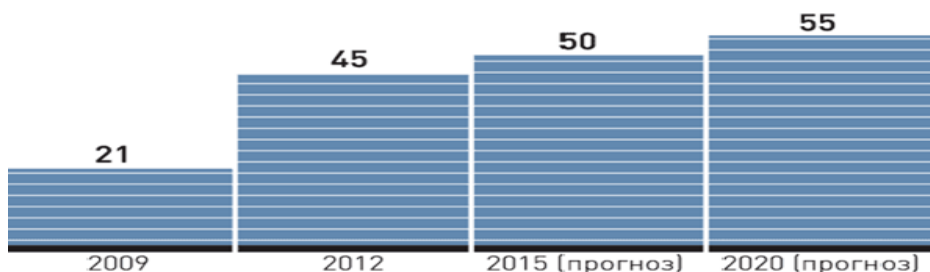


Рис. 1. Доля ипотеки финансируемой за счет выпуска ценных бумаг, % (Источник: [4])

Основным критерием для того, чтобы появились другие инвесторы является динамика ставок на рынке ОФЗ (облигаций федерального значения). Она определит, будет ли у рынка интерес покупать ипотечные ценные бумаги по тем ставкам, по которым сейчас покупают АИЖК и ВЭБ. Появление на рынке частных инвесторов возможно в том случае, если ставки по ОФЗ упадут до уровня, когда покупка «длинных» ипотечных ценных бумаг будет интересна рынку.

Подводя итог, следует отметить, что секьюритизация активов представляет собой инновационный способ, при котором происходят выбор, выделение и передача определенных активов, которые списываются с баланса инициатора и передаются новой специально создаваемой орга-

низации, которая в дальнейшем выпускает ценные бумаги, обеспеченные данными активами, и размещает их среди широкого круга инвесторов.

Развитие секьюритизации хотя и требует развитой инфраструктуры и соответствующего законодательства, но её использование возможно и в условиях формирующегося финансового рынка.

Необходимо отметить, что хотя первая сделка секьюритизации активов была проведена ещё в 2004 году, мировой экономический кризис в середине 2008 года повлиял на то, что рынок секьюритизации фактически прекратил существование. За последние два года ситуация стабилизировалась – в 2012 году было совершено практически столько же сделок, сколько за три посткризисных периода.

Литература

1. Бэр, Х. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Х. П. Бэр.: пер. с нем.– М.: ВолтерсКлувер, 2007. – 624 с.
2. ВризРоббе, Жан Жоб де. Секьюритизация и право / Жан Жоб де ВризРоббе, Поль Али: пер. с англ. – М.: ВолтерсКлувер, 2008. – 600 с.
3. Дэвидсон, Э. Секьюритизация ипотеки: мировой опыт, структурирование и анализ / Э. Дэвидсон: пер. с англ. – М.: Вершина, 2007.
4. Ликвидность придет. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/11/20/rinok.html> // Российская Бизнес-газета, №873 (44).
5. Секьюритизация – причина финансового кризиса. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://fortrader.ru/articles_forex/sekyuritizacia.html – Загл. с экрана.
6. Секьюритизация. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ipotekasystem.ru/processes/article.php?r=sk&id=144> – Загл. с экрана.
7. Старцев, В.А. Аспекты инновационной реструктуризации Российской экономики. – Вопросы региональной экономики, №2(11), 2012. – С. 33 – 36.

УДК 657.41

Развитие аналитического учета основных средств как информационной основы различных учетных систем

Д.А. Елдовицкий, д.э.н., профессор, ректор,
К.Н. Мокшина, преподаватель кафедры экономического анализа и аудита,
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Воронежский государственный университет», г. Воронеж

В статье рассматриваются проблемы многоуровневого и многомерного аналитического учета в условиях автоматизации. Предложены подходы к развитию аналитического учета основных средств на основе ряда классификационных признаков. Обозначены предпочтительные направления выбора признаков аналитического учета основных средств в зависимости от приоритета финансового, налогового или управленческого учета.

Development of the accounting of the property, plant and equipment as the information basis for various accounting systems

D.A. Endovitsky, D.Sc. Economy, professor, Voronezh State University Rector,
K.N. Mokshina, Lecturer of the Chair of Economic Analyses and Audit of Voronezh State University

The paper considers the problems of multilevel and multidimensional accounting using the information technologies. New approaches are offered to the development of accounting based on a number of classification features. The preferable trend in choosing features for Property, Plant and Equipment accounting depending on the priority of financial, tax or management accounting.

Property, hierarchical classification, faceted classification.

Бухгалтерский учет не как формально обязательное по законодательству явление, но как реально действенную функцию управления невозможно представить без соответствующим образом развитой системы аналитического учета. При этом, по нашему мнению, абсолютно неважно, о каком учете идет речь: финансовом или управленческом. Каков бы ни был учет, его информация должна быть пригодна в целях управления активами и оценки эффективности их использования. Основные средства при этом не являются исключением. Более того, в силу своей капиталоемкости они являются важнейшим объектом экономических решений: приобретать или арендовать, брать в лизинг или в кредит, строить подрядным или хозяйственным способом, ремонтировать или модернизировать, консервировать или продавать – вот далеко не полный перечень альтернативных ситуаций, выбор которых должен основываться на данных бухгалтерского учета как единой комплексной системы подготовки информации для менеджмента организации. Очевидно, что чем выше информационные потребности менеджмента, тем большими характеристиками, т.е. признаками аналитического учета, должен обладать объект бухгалтерского учета, чтобы по этим признакам можно было бы сделать необходимые выборки, группировки,

отчеты и т.д.

Классическое понимание структуры бухгалтерских счетов и взаимосвязи синтетического и аналитического учета основано на иерархии: счет-субсчет (счет 2-го порядка) – аналитический счет (счет 3-го порядка). Указанная иерархия обеспечивает контрольное тождество синтетического и аналитического учета. Аналитический учет, в свою очередь, может вестись по нескольким уровням, количество которых определяется сложностью хозяйственной деятельности и информационными потребностями менеджмента, что по определению предполагает последующую иерархию уровней аналитики.

Идеи одноуровневого и многоуровневого аналитического учета широко воплощены на практике, в т.ч. и в условиях автоматизации учетного процесса. Так, например, в системе «1С: Предприятие» иерархия уровней аналитического учета реализуется через структурированные справочники, предназначенные для хранения объектов, которые могут быть иерархически классифицированы в соответствии с выделенными признаками. В частности, номенклатура разбивается на виды, группы. Использование структурированных справочников позволяет каждому синтетическому счету (субсчету) сопоставить несколько выстроенных в иерархию классификационных признаков объекта

аналитического учета, что, собственно, и реализует многоуровневый аналитический учет. Ключевое словосочетание здесь – «выстроенные в иерархию», т.е. строго детализирующие друг друга признаки.

Возможность поддерживать иерархическую структуру закладывается уже на этапе проектирования справочника. Иными словами, учитывая достаточно жесткую процедуру построения структуры иерархической классификации, необходимо перед началом работы определить ее цель, т.е. какими свойствами должны обладать объединяемые в классы объекты. Количество уровней классификации, соответствующее числу признаков, выбранных в качестве основания деления, характеризует глубину классификации или иерархии.

Следовательно, уже при постановке учета в организации необходимо иметь четкое представление об информационных потребностях в аналитической информации, чтобы выстроить адекватную иерархию объектов аналитического учета. В этом можно усмотреть как достоинство, так и недостаток иерархической классификации.

Достоинствами иерархической системы классификации признаны простота построения и четкое соответствие выбранным классификационным признакам, что делает понятной детализацию того или иного учетного объекта. В то же время, четкость и жесткость иерархической классификации одновременно могут расцениваться и как ее недостатки. Ведь на самом деле неизвестно, как изменятся первоначально заложенные в иерархическую классификацию информационные потребности менеджмента. И тогда уже жесткая классификационная структура будет недостатком, для устранения которого необходимо будет перераспределять все классификационные группировки. Аналогичные сложности с иерархической

классификацией возникнут и в том случае, если потребуется выборка по ряду признаков, изначально не заложенных в иерархию на этапе постановки учета или иерархия которых не корректна в принципе. Тогда организовать должным образом аналитический учет будет просто невозможно.

Все вышесказанное в отношении недостатков многоуровневой (иерархической) системы аналитического учета справедливо в отношении объектов основных средств. Их значимость для учета и управления указывает на то, что аналитический учет основных средств должен вестись не только по каждому объекту, но и в разрезе различных уточняющих его характеристик (технических параметров, наличия приспособлений и принадлежностей, амортизационных групп и др.). Далее, длительность и многообразие хозяйственных ситуаций с использованием объектов основных средств, зачастую индивидуальный характер их эксплуатации, возможность смены статуса (например, перевод из эксплуатации на консервацию) в совокупности определяют повышенные требования к информации о каждом отдельном объекте, т.е. к информации аналитического учета.

В качестве отправной точки решения проблемы развития аналитического учета основных средств предлагаем использовать уточненные общеизвестные и разработанные лично нами их классификации, содержание которых в обобщенном виде представлено в таблице 1. При этом в идеале все классификации должны применяться одновременно: только тогда менеджмент сможет получить наиболее полные ответы на свои информационные запросы. Однако представленные в таблице 1 группировочные признаки никак не могут быть увязаны в единую иерархию. Действительно, как, например, одновременно учитывать объект по целевому использованию, по отношению к

деятельности, облагаемой НДС и по степени использования, если это, по сути, равнозначные классификационные признаки: предположим, котельная, отапливающая одновременно территорию завода и заводское общежитие, при условии что на заводе совмещается общая система налогообложения с ЕНВД, переводится на плановую реконструкцию.

Какую иерархию здесь можно выстроить? Очевидно, что если и можно, то не жесткую, поскольку хозяйственная ситуация требует перевода действующего объекта в категорию временно бездействующего и, как следствие, – перенастройки всей классификации. Как решить указанную проблему? Видится два способа.

Табл. 1. Сравнительная характеристика известных и предлагаемых классификаций основных средств для целей бухгалтерского учета

Известные классификации		Предлагаемые классификации		
Классификационный признак	Вид объектов основных средств	Классификационный признак	Вид объектов основных средств	Принадлежность к объектам учета и характер использования
По назначению (целевому использованию)	1.Производственные 2.Непроизводственные	По назначению (целевому использованию)	1.Полностью используемые для получения экономических выгод 2.Частично используются для получения экономических выгод 3.Не используются для получения экономических выгод	Учитываются как объекты ОС по первоначальной стоимости Предложено учитывать как объекты ОС, но по пониженным оценкам Не должны учитываться в составе основных средств и активов вообще
		По взаимосвязи с экономическими выгодами	1.Минимизирующие расходы 2.Генерирующие доходы 3.Не используются для получения экономических выгод	Используются в производстве и управлении Сдаются в аренду, лизинг, продаются Не должны учитываться в составе основных средств и активов вообще
		По использованию в деятельности, облагаемой НДС	1.Полностью используемые в деятельности, облагаемой НДС 2.Частично используемые в деятельности, облагаемой НДС 3.Не используемые в деятельности, облагаемой НДС	Вычет НДС при вводе в эксплуатацию осуществляется в полной сумме, амортизация идет в расходы по налогу на прибыль, налог на имущество уплачивается с полной стоимости НДС, ранее принятый к вычету, частично восстанавливается, амортизация и база по налогу на имущество определяются пропорционально доходам от видов деятельности Вычет НДС не производится, амортизация не участвует в расчете налога на прибыль, налог на имущество не уплачивается

По степени использования	1. В эксплуатации 2. В запасе 3. В ремонте 4. В стадии достройки (дооборудования) 5. На реконструкции (модернизации) 6. В стадии частичной ликвидации 7. На консервации	По степени использования	1. Не введенные в эксплуатацию 2. Действующие 3. Краткосрочно временно бездействующие 4. Долгосрочно временно бездействующие 5. Постоянно бездействующие	Находятся в стадии создания, приобретения, в т.ч. и для запаса, достройки, дооборудования и учитываются на сч. 08 Введенные в эксплуатацию и функционирующие в соответствии с их назначением, учитываются на сч. 01 и амортизируются Эксплуатация приостановлена на период ремонта, реконструкции, модернизации, частичной ликвидации без приостановления амортизации Эксплуатация приостановлена на период ремонта, реконструкции, модернизации, частичной ликвидации с приостановлением амортизации Фактически не эксплуатируемые (на консервации, полностью невостребованные и т.п.)
По отраслевой принадлежности	1. ОС в промышленности 2. ОС в сельском хозяйстве 3. ОС на транспорте и т.д.	По отраслевой принадлежности	1. Объекты, признание которых осуществляется в соответствии с ПБУ 6/01 2. Объекты, признание которых осуществляется в соответствии с отраслевыми стандартами	Относятся к основным средствам Не относятся к основным средствам, а учитываются в составе иных активов (поисковые материальные активы)
		По формальному включению в ОКОФ	1. Основные средства 2. Прочие основные фонды	Активы, удовлетворяющие критериям ПБУ 6/01 Объекты, входящие в перечень ОКОФ, но не относящиеся к активам или учитываемые в составе иных активов

Первый – ограничить информационные возможности учетной системы, изначально построив определенную жесткую иерархическую классификацию что, безусловно, занизит управленческие и аналитические функции бухгалтерского учета. Этот способ успешно может применяться в небольших организациях с ограниченной номенклатурой основных средств, т.е. в тех случаях, когда менеджментом не ставится вопрос о многомерности их

использования, изменений оценки, возможностей переклассификации и т.д. Второй способ – строить систему аналитического учета основных средств, не привязываясь к жесткой иерархии классификационных признаков.

Рассмотрим далее оба способа более подробно. Итак, первый способ предлагаем осуществлять, выстраивая иерархию признаков аналитического учета основных средств исходя из приоритетов менеджмента, которые

должны быть сформулированы к моменту создания иерархии. Приоритеты менеджмента, в свою очередь, считаем необходимым предложить, основываясь на трех видах учета: финансовом, управленческом и налоговом. Причем, чем меньше организация, тем важнее, по нашему мнению, для нее будет налоговый учет, чем крупнее, тем важнее будет финансовый учет, поскольку отчетность такой организации может носить публично значимый характер. Взаимоувязка предпочтений менеджмента и классификационных признаков, отвечающих этим предпочтениям,

предлагается в таблице 2.

Безусловно, мы осознаем, что содержание таблицы 2 носит несколько формальный характер и на практике может быть совершенно иным, поскольку при ее построении нами не учитывались, например, такие параметры, как количество объектов основных средств в организации, не говоря уже о субъективных информационных потребностях менеджмента, которые предугадать невозможно. И все же попытаемся объяснить, почему предпочтения менеджмента нами видятся именно так.

Табл. 2. Использование классификационных признаков для организации аналитического учета основных средств по иерархическому принципу

Размер (тип) организации (условно)	Приоритет требований менеджмента к учетной системе в части учета ОС	Классификационный признак в основе аналитического учета основных средств (из табл. 1.3)
1	2	3
Малый бизнес	Налоговый учет	По использованию в деятельности, облагаемой НДС
Средний бизнес	Управленческий учет	По степени использования
Крупный бизнес	Финансовый учет	По формальному включению в ОКОФ, отраслевой принадлежности и взаимосвязи с экономическими выгодами

В организациях малого бизнеса, не подверженных обязательному аудиту и характеризующихся, как правило, незначительным количеством объектов основных средств, отсутствуют такие учетные проблемы, как проблема признания и достоверной оценки основного средства, т.е. проблемы сугубо финансового учета. Вопросы управленческого учета и анализа в таких организациях также менее важны, чем правильная налоговая отчетность, хотя бы по причине инициативности первого и обязательности последней. Кроме того, субъекты малого предпринимательства зачастую совмещают общую систему налогообложения со специальными

налоговыми режимами, что повышает актуальность раздельного учета доходов, расходов и активов, в т.ч. и основных средств организации в целях налогообложения, в связи с чем нами предлагается соответствующий классификационный признак, в соответствии с которым объекты следует делить на полностью используемые в деятельности, облагаемой НДС, частично используемые (при совмещении общего и специального налогового режимов) и не используемые в деятельности, облагаемой НДС, т.е. используемые сугубо на операциях, подпадающих под специальные налоговые режимы (рис. 1.).

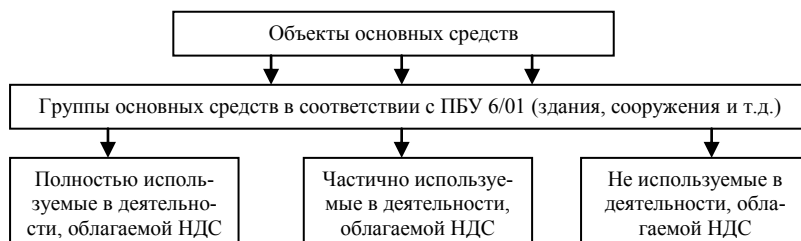


Рис. 1. Иерархическое построение аналитического учета основных средств при приоритете налогового учета

Из содержания рисунка 1 следует, что первым уровнем аналитического учета будут выступать группы основных средств, каждую из которых предлагается детализировать в отношении использования в деятельности, облагаемой НДС. Для удобства восприятия рисунка мы не выделяли каждую группу, а объединили их в единую ячейку. Такой подход будем использовать и при построении других аналогичных схем.

Средние организации, имеющие значительное количество объектов основных средств и ограниченное число собственников, объективно должны задумываться об эффективности использования активов, в которые вложены немалые инвестиции. Поэтому, по нашему мнению, вопросам управленческого учета и (или) экономического анализа в таких

организациях должно уделяться если не приоритетное, то, по крайней мере, не последнее внимание. При таком подходе аналитический учет должен отражать состояние объектов основных средств, для чего в качестве приоритетной классификации предлагаем деление объектов по степени использования, применение которой позволит получать отчеты о не введенных в эксплуатацию объектах, действующих и бездействующих объектах в разрезе причин бездействия, что может служить основой для принятия различных экономических решений. В свою очередь, действующие объекты в целях экономического анализа можно разделить на активную часть или пассивную часть, а также по взаимосвязи с экономическими выгодами на генерирующие доходы и минимизирующие расходы (рис. 2.).

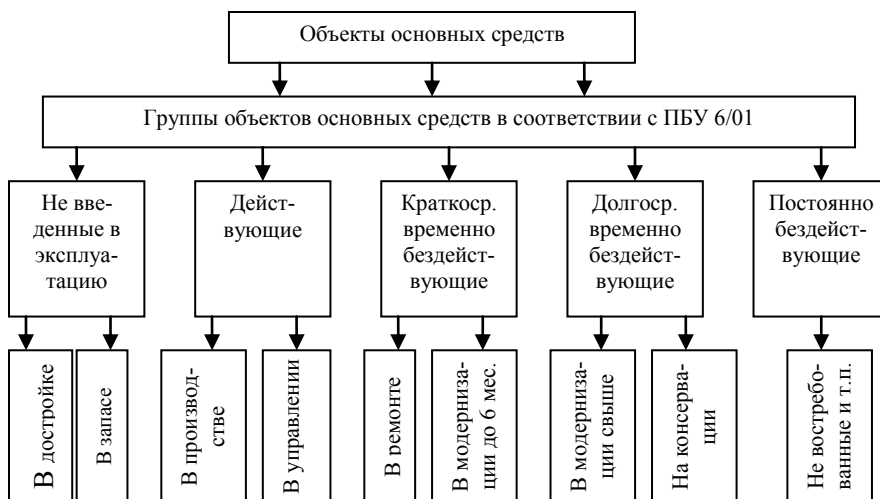


Рис. 2. Иерархическое построение аналитического учета основных средств при приоритете управленческого учета и экономического анализа

Крупные организации, отчетность которых носит публично значимый характер, осознавая задачи налогового и управленческого учета, приоритетом должны расценивать финансовую учетную систему: крупные организации подвергаются ежегодному обязательному аудиту, что повышает требования к достоверности бухгалтерской отчетности, ее приближения к МСФО и, как следствие, – выводит проблему правильного признания и реальной оценки активов едва ли не на первый план. В свою очередь, правильность признания актива, формально входящего в ОКОФ, непосредственно зависит от того, удовлетворяет ли актив требованиям

ПБУ 6/01 или иных учетных стандартов, используется он для извлечения экономических выгод или нет (напомним, что если объект не используется в целях извлечения экономических выгод, то по определению он не является активом). В связи с вышеизложенным, при исполнении приоритетов финансового учета в организации аналитического учета основных средств, предлагаем следующую иерархию классификационных признаков: по формальному включению в ОКОФ, по отраслевой принадлежности и по взаимосвязи с экономическими выгодами (рис. 3.).

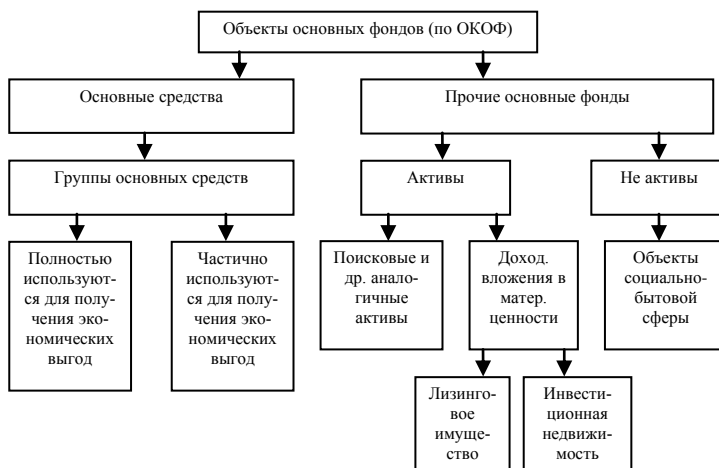


Рис. 3. Иерархическое построение аналитического учета основных средств при приоритете финансового учета

Безусловно, как уже отмечалось выше, приоритеты менеджмента и его информационные потребности могут быть совершенно иными, чем предложенные нами. В этом случае, возможно, будут выстраиваться другие иерархические уровни аналитического учета.

Поскольку современный учетный процесс немислим без использования вычислительной техники и специальных бухгалтерских программ, то рассмотрим, каким образом будут реализованы наши предложения по многоуровневому аналитическому учету основных средств в условиях автоматизации.

Бухгалтерские программы (например, 1С «Бухгалтерия») предоставляют гибкие возможности по ведению планов счетов. Планы счетов в системе поддерживают многоуровневую иерархию «счет – субсчета». Каждый план счетов может включать неограниченное число счетов первого порядка. К каждому счету может быть открыто также неограниченное количество субсчетов. В свою очередь, каждый субсчет может иметь свои субсчета и т.д. Для увязки синтетических и аналитических счетов предназначены справочники, представляющие собой совокупность объ-

ектов конкретного типа, которые могут использоваться для ведения аналитического учета. Справочник объектов аналитического учета может быть линейным или структурированным. Линейный справочник представляет собой простой список с перечнем объектов аналитического учета. Для тех счетов (субсчетов), на которых предусмотрен лишь один аналитический разрез, используется простая модель аналитического учета. Исходя из определения простой модели, каждому синтетическому счету (субсчету) может соответствовать не более одного аналитического счета. Эта модель реализует одноуровневый аналитический учет. Разновидностью простой модели является модель иерархической организации аналитического учета, предполагающая, что информация аналитических счетов может быть в свою очередь разделена на составные элементы и т.д. Но в любом случае, независимо от того, используется простой или многоуровневый аналитический учет, схема настройки аналитического учета едина: один синтетический счет – один тип объектов аналитического учета. При этом, как уже было отмечено, жесткость иерархии по определению требует, что такая настройка должна про-

водиться и, как следствие, – продумываться уже перед началом работы, а не в процессе ведения текущего учета.

Таким образом, подход к многоуровневому аналитическому учету в отношении учета основных средств хотя и возможен в условиях автоматизации, но видится громоздким и недостаточно адаптированным к условиям меняющихся информационных потребностей пользователей, условий эксплуатации основных средств, возможностей их перевода в другие активы и т.д.

Наиболее эффективным способом организации аналитического учета основных средств нам представляется второй способ, позволяющий строить систему аналитического учета, не привязываясь к жесткой иерархии классификационных

признаков. В его основу положены так называемые фасетные классификации, которые позволяют разделить множество объектов одновременно по нескольким независимым друг от друга признакам. Фасет представляет собой совокупность однородных значений классификационного признака. Внутри фасета значения могут располагаться в произвольном порядке или быть упорядоченными, поэтому внесение изменений в фасеты не представляет каких-либо трудностей. Классификация заключается в присвоении значений из фасетов. Главное требование при заполнении фасета – исключение возможности повторения одних и тех же значений классификационных признаков в различных фасетах. Структурно фасетную классификацию отражает рисунок 4.

Фасеты	Ф1	Ф2	Ф3	Ф4	Фi	Фn
Значения фасетов	*	*	*	*	*	*
	*		*	*	*	*
	*	*	*	*		
	*	*			*	*

Рис. 4. Принцип построения фасетной классификации

Достоинствами фасетной системы классификации являются высокая степень гибкости, использование большого числа признаков классификации и их значений для создания группировок, простота модификации систем без изменения структуры группировок. Иными словами, достоинства фасетной классификации устраняют недостатки, присущие иерархическим классификациям, и свидетельствуют о предпочтительности применения фасетных классификаций в построении аналитического учета основных средств, для которых как раз и может быть необходимо использование большого числа классификационных признаков, увязывание которых в единую иерархию объективно невозможно.

Как будет выглядеть фасетная классификация основных средств с использованием тех признаков классифика-

ций, которые были нами предложены?

Несмотря на то, что фасетная система классификации, в отличие от иерархической, позволяет выбирать признаки классификации независимо друг от друга, все же полагаем, что для грамотного формирования аналитической информации по объекту основных средств (или даже основных фондов) первые фасеты должны раскрывать наиболее общие характеристики, которые затем будут детализированы последующими фасетами. В связи с этим под Ф1 будем понимать вид основных фондов, под Ф2 – группу. Остальные фасеты, начиная с Ф3, будут снабжать объект не подчиняющимися иерархически характеристиками, такими как, например, назначение, использование в деятельности, облагаемой НДС, степень использования и др.

Предлагаемая модель фасетной

классификации основных средств представлена в таблице 3.

Содержание таблицы 3 можно дополнять и большим количеством фасетов и их значений, что зависит от профессионального суждения бухгалтера конкретной организации и информационных потребностей менеджмента. Можно, напротив, не использовать все предложенные нами фасеты и ограничиться какими-то из них, руководствуясь, опять же, информационными потребностями конкретной организации.

В любом случае, каким бы ни было содержание фасетной классификации, она, несомненно, лучше подходит для аналитического учета основных средств, чем

иерархическая, поскольку фасетная классификация обладает большей гибкостью, возможностью практически не ограниченного добавления новых фасетов, расширения состава значения фасетов, группировки множества по любому сочетанию и числу фасетов. Иными словами, фасетные классификации являются легко изменяемыми при необходимости и способны дать наиболее полную характеристику объекта основных средств. Недостатком фасетных классификаций является сложность их построения, но, по нашему мнению, современный уровень автоматизации вообще и учетного процесса в частности снижает существенность указанного недостатка.

Табл. 3. Предлагаемая модель фасетной классификации основных средств для организации их аналитического учета

Фасеты Значения фасетов	Ф1 – Основные фонды	Ф2 – Группы основных фондов	Ф3 – Назначение	Ф4 – Использование в деятельности, облагаемой НДС	Ф5 – Степень использования	Ф6 – Состояние
1	Основные средства	Здания	Полностью используемые для получения экономических выгод	Полностью используемые в деятельности, облагаемой НДС	Не введенные в эксплуатацию	В достройке (дооборудовании)
2	Материальные поисковые активы	Сооружения	Частично используемые для получения экономических выгод	Частично используемые в деятельности, облагаемой НДС	Действующие	В запасе
3	Лизинговое имущество	Машины и оборудование	Не используемые для получения экономических выгод	Не используемые в деятельности, облагаемой НДС	Краткосрочно временно бездействующие	В эксплуатации в производстве
4	Инвестиционная недвижимость	Транспортные средства	х	х	Долгосрочно временно бездействующие	В эксплуатации в управлении
5	Объекты социально-бытовой сферы	Инструмент	х	х	Постоянно бездействующие	В ремонте
6	х	И т.д. по группам основных средств	х	х	х	В реконструкции (модернизации)

7	x	x	x	x	x	В процессе частичной ликвидации
8	x	x	x	x	x	На консервации

Из содержания таблицы 3 следует, что объект основных средств в целях автоматизации учетного процесса будет описан следующей структурной формулой:

$O = (\text{Основные фонды; Группа основных фондов; Назначение; Использование в деятельности, облагаемой НДС; Степень использования; Состояние}).$

Например, если взять конкретный объект основных средств – автомобиль, находящийся в исправном состоянии, используемый в заводоуправлении, а организация совмещает общую систему налогообложения со специальными налоговыми режимами, то на основе фасетной модели по этому объекту можно будет получить следующую характеристику: основное средство; транспортные средства; полностью используется для извлечения экономических выгод; частично используется в деятельности, облагаемой НДС; находится в эксплуатации; используется в управлении.

При смене статуса автомобиля (например, он будет в капитальном ремонте) его характеристики будут соответствующим образом изменены. Для этого материально-ответственные лица, в ведении которых находятся объекты основных средств, должны своевременно составлять документацию, из содержания которой был бы ясен характер соответствующих изменений. В частности, это может быть накладная на внутреннее перемещение, акт о вводе в эксплуатацию, акт о ликвидации, акт приемки отремонтированных (реконструированных, модернизированных) объектов и др. Для обеспечения взаимосвязи документа с соответствующим признаком аналитического учета формы первичных документов могут быть надлежащим образом модифицированы, что не противоречит требованиям закона О бухгалтерском учете №402-ФЗ, вступившего в силу с 01.01.2013г.

Практическая реализация аналитического учета на основе фасетных моделей возможна только в условиях автоматизации учетного процесса. Автоматизация учетного процесса с применением фасетных моделей базируется на том, что каждому синтетическому счету (субсчету) устанавливается несколько независимых аналитических признаков (фасетов), которым, в свою очередь, соответствует определенный вид счетов аналитического учета. Перечень аналитических признаков задается на этапе описания характеристик синтетического счета в соответствующих графах. Количество граф должно соответствовать количеству используемых фасетов, т.е. аналитических счетов. В связи с тем, что нами для описания объекта основных средств было предложено использовать шесть фасетов, типовые программы, такие, например, как 1С «Бухгалтерия», нуждаются в соответствующей доработке (в них используется, как правило, не более трех счетов аналитического учета). В результате модель фасетной организации аналитического учета реализует многомерный учет, позволяющий получать бухгалтерские итоги по счету в любой необходимой для анализа и составления внутренних отчетов группировке. Такая группировка производится на этапе формирования отчетов посредством настройки параметров запроса на результатную информацию.

Непосредственная связь синтетических и аналитических счетов при использовании фасетной модели организа-

ции аналитического учета отражается схемой: один синтетический счет – несколько типов объектов аналитического учета. Такая схема в компьютерной бухгалтерии используется для всех счетов (субсчетов), на которых предусмотрен многомерный аналитический учет, например, для счета 20 «Основное производство». В данной статье аргументировано, что ее целесообразно применять и для аналитического учета основных средств. Разновидностью этой схемы является использование одинаковых наборов типов аналитических счетов для различных синтетических счетов. В нашем случае это означает, что предложенные фасеты могут и должны применяться для организации аналитического учета не только основных средств (синтетический счет 01), но и иных основных фондов (синтетический счет 03 для учета лизингового имущества и инвестиционной недвижимости, субсчет к счету 08

для учета материальных поисковых активов, забалансовый счет для учета объектов социально-бытовой сферы). В любом случае по каждому объекту основных фондов будет раскрываться соответствующая аналитическая информация, а также вестись учет оборотов и остатков и формироваться необходимые выборки на основе запрашиваемых разрезов.

Таким образом, для тех счетов (субсчетов), на которых необходим аналитический учет в нескольких разрезах и которые невозможно или, по крайней мере, проблематично выстроить в иерархию, целесообразно использовать модель фасетной организации аналитического учета. В статье разработана такая модель в отношении аналитического учета основных средств и аргументировано, что она способна полностью удовлетворить информационные потребности пользователей любых учетных систем.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01). Утверждено приказом Минфина РФ от 30.03.2001г. №26н.
2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкция по его применению. Утверждены приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. Приказа Минфина РФ от 18.09.2006 № 116н).
3. Информатика: учебник [под ред. Н.В. Макаровой]. М.: Финансы и статистика, 1999.
4. Любушин Н.П. Теория бухгалтерского учета / Н.П. Любушин, В.В. Жаринов, Н.В. Бородина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
5. Чая В.Т. Попроцессный учет затрат в подсистеме «Бухгалтерский учет» автоматизированной информационно-аналитической системы для агрохолдингов / В.Т. Чая, Н.И. Чупахина // Все для бухгалтера, 2009, №1.

УДК 338

Управление эффективным использованием оборудования предприятий по производству комбикормов

Е.Е. Коба, д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье проведен анализ производства комбикормов крупными предприятиями Московской области, состояние их технической оснащенности. Обоснована необходимость создания централизованных ремонтных подразделений, производящие непосредственно выполнение ремонтных работ и изготовление запасных частей. Разработаны рекомендации повышения уровня организации ремонтного обслуживания за счет совершенствования структуры управления ремонтным обслуживанием, упорядочением нормативной базы, разработкой системы санкций, улучшением планирования и учета, разработкой системы материального стимулирования.

Производство комбикормов, организация ремонтных работ, разработка системы материального стимулирования.

Management of effective use of the equipment of the enterprises for production of compound feeds

E.E. Coba, dr.econ.sci., professor of chair «Accounting and audit»,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In article the analysis of production of compound feeds by the large enterprises of the Moscow region, a condition of their technical equipment is carried out. Need of creation of the centralized repair divisions, making directly performance of repair work and production of spare parts is proved. Recommendations of increase of level of the organization of corrective maintenance at the expense of improvement of structure of management by corrective maintenance, streamlining of regulatory base, are developed by development of the system of sanctions, planning and account improvement, development of the system of material stimulation.

Production of compound feeds, organization of repair work, development of the system of material stimulation.

В стратегии развития мясного животноводства в Российской Федерации до 2020 года предусмотрено увеличение производства мяса птицы в 2020 году к 2012 году (табл. 1) на 28,3%, производство мяса свинины на 31,2 %, производство мяса говядины на 5.7 %, всех видов мяса на 22,6 %.

Для выполнения поставленных целей необходимо осуществить комплекс мер, направленных на решение вопросов создания прочной кормовой базы и, особенно, производство полнорационных комбикормов и комбикормов-концентратов на основе применения со-

временных программных комплексов, детализированных норм кормления скота и птицы и других высоких технологий. Для обеспечения прогноза развития рынка мяса важным звеном является комбикормовая промышленность.

Нарастают объемы комбикормового производства за счет реконструкции и модернизации существующих и строительства новых современных комбикормовых предприятий, позволяющих вырабатывать высококачественные комбикорма и составить конкуренцию зарубежным.

Табл. 1. Прогноз развития рынка мяса во всех категориях хозяйств в Российской Федерации в живом весе, тыс. тонн [2]

Показатели	годы											
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Производство мяса птицы	3475	3850	4205	4517	4809	5046	5250	5346	5451	5579	5678	5797
Производство свинины	2899	3083	3262	3457	3668	3797	3912	4037	4176	4297	4423	4534
Производство говядины	3070	3018	2992	2979	2971	3001	3026	3050	3060	3071	3112	3150
Производство баранины и козлятины	399	411	416	421	426	431	436	441	446	451	456	461
Всего (без прочих видов скота)	9972	10487	10875	11374	11874	12275	12624	12874	13133	13398	13669	13942

В утвержденной 17 ноября 2008 г. Правительством РФ Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. [1] предусмотрен инновационный путь развития. Это говорит о необходимости обновления промышленного производства на основе технического переоснащения и реконструкции, а также повышения уровня использования оборудования на предприятиях.

Необходимость обновления промышленного производства на основе технического переоснащения и реконструкции требует нового подхода к проблеме повышения уровня использования оборудования на предприятиях.

Замена действующего оборудования на новое не всегда целесообразна. Во многих случаях ремонт восстанавливает работоспособность оборудования, предотвращая его преждевременное списание, обеспечивает экономию материальных и трудовых ресурсов.

В процессе производственного использования оборудование подвергается физическому и моральному износу, поэтому необходимо его возмещение, которое может осуществляться посредством замены или ремонта.

Определение рациональных сроков службы оборудования необходимо осуществлять с учетом технических и экономических факторов, отражающих физический и моральный износ. Оптимальным сроком службы оборудования является период, в течение которого удельные затраты на производство продукции с использованием данного оборудования будут минимальными. К таким затратам относятся затраты на приобретение и установку оборудования, эксплуатационные рас-

ходы и расходы на все виды ремонта и технического обслуживания.

Для работающего предприятия оценка использования основных фондов включает пять последовательных этапов:

1. Инвентаризация существующих и используемых основных фондов с целью определения устаревших и изношенных основных фондов.

2. Анализ соответствия имеющегося оборудования технологии и организации производства.

3. Анализ и объема и структуры основных фондов.

4. Процесс приобретения, доставки и монтажа оборудования.

5. Восстановление основных средств посредством ремонта (текущего, среднего, капитального), а также путем модернизации и реконструкции.

Модернизация работающего оборудования требует меньше времени, а также средств и труда, чем строительство новых предприятий. В связи с этим она позволяет в более короткие сроки получить необходимый прирост производства, способствует повышению фондоотдачи.

Реконструкция действующего предприятия предусматривает переустройство существующих сооружений, цехов и т.д. Реконструкция обеспечивает устранение диспропорций в технологических звеньях, внедрение малоотходной и безотходной технологии, сокращения числа рабочих мест, повышение производительности труда, снижению материалоемкости в себестоимости продукции, повышения фондоотдачи и улучшение других технико-экономических показателей.

В Московской области насчитывается около 19 предприятий по производству комбикормов (табл. 2.).

Табл. 2. Производство комбикормов предприятиями Московской области (2011 г.)

№ п/п	Предприятие	Объем производства, т./год	Доля в общем объеме производства комбикормов в области, %
1	ОАО «Раменский комбинат хлебопродуктов имени В.Я. Печенова»	183 700	22,14%
2	ОАО «Завод «Комбикорма и Премиксы»	156 300	18,84%
3	ОАО «Ожерельевский комбикормовый завод»	134 600	16,22%
4	ОАО «Луховицкий мукомольный завод»	127 600	15,38%
5	ОАО «Болшево-Хлебопродукт»	94 500	11,02%
6	ОАО «Истра-хлебопродукт»	45 500	5,48%
7	ОАО «Геркулес» Клин	21 900	2,64%
8	Другие комбикормовые предприятия	65 900	8,28%

Анализ таблицы показывает, что к крупнейшим предприятиям Московской области по производству комбикормов относятся: ОАО «Раменский комбинат хлебопродуктов имени В.Я. Печенова» – доля в общем объеме производства комбикормов в области – 22,14%; ОАО «Завод «Комбикорма и Премиксы» – 18,84%; ОАО «Ожерельевский комбикормовый завод» – 16,22%; ОАО «Луховицкий мукомольный завод» – 15,38%; ОАО «Болшево-Хлебопродукт» – 11,02%.

Анализ технической оснащенности крупных предприятий по производству комбикормов показал, что одним из высокотехнологичных предприятий является открытое акционерное общество «Раменский комбинат хлебопродуктов имени В.Я. Печенова», расположен в Московской области, Раменского района, за деревней Загорново.

Цеха ОАО Раменский комбинат хлебопродуктов оснащены компьютеризованным высокоточным оборудованием, дающим возможность в автоматическом режиме контролировать все технологические процессы, гарантируя качество выпускаемой продукции. В 2010 году на предприятии была запущена система «Майкрософт» «System Center Essentials», переведшая на «автоматические рельсы» все ИТ-процессы Раменского хлебокомби-

ната. На заводе работает швейцарская мельница «Бюлер», обеспечивающая переработку более 500 тонн зерна за 24 часа. Все это и позволяет говорить о том, что Раменский комбинат хлебопродуктов является действительно современной компанией, способной выпускать продукцию европейского качества, но по отечественным ценам.

В 2000 году на базе ОАО «Кузнецовский экспериментальный комбикормовый завод», было создано новое предприятие – ОАО «Завод «Комбикорма и Премиксы», находящееся на 61-ом километре Киевского шоссе в 12 км от города Наро-Фоминска Московской области.

Завод имеет собственную железнодорожную ветку, автомобильные и железнодорожные весовые, мастерские, склады для хранения сырья и готовой продукции, производственно-техническую лабораторию.

Сегодня ОАО «Завод «Комбикорма и Премиксы» – успешно развивающееся предприятие.

ОАО «Ожерельевский комбикормовый завод» – это прибыльное предприятие, имеющее в наличии современное оборудование, располагающее компьютерными программами «BRILL» для расчета рецептуры комбикорма с учетом таких факторов, как порода животных и не-

обходимый уровень их продуктивности. Потребителям предлагается более 100 видов комбикормов. Продукция завода соответствует государственным стандартам и пользуется спросом в Московской области и других областях России.

Основные направления деятельности завода: производство и реализация полнорационных комбикормов, предназначенных для птицефабрик и комбикормов-концентратов для:

- животноводческих хозяйств различного направления и рыбхозов;
- производство и реализация БВМД для птицы, свиней и крупного рогатого скота;
- приемка зерна и других видов сырья на ответственное хранение с обеспечением количественной и качественной сохранности;
- закупка, приёмка, подработка и сушка зерна.

Предприятие предлагает потребителям более 100 видов комбикормов. Рецептура комбикорма разрабатывается при помощи компьютерной программы «BRILL» специально для каждого клиента с учетом многочисленных факторов: породы животных, кросса птицы, уровня продуктивности.

ОАО «Луховицкий мукомольный завод» место расположения Московская область, Луховицкий район, г.п. Луховицы. В настоящее время представляет собой комплекс цехов, оснащенных высокотехнологическим оборудованием:

- элеватор, емкостью до 15 тыс. тонн, с зерносушилкой;
- склад напольного хранения зерна пшеницы, емкостью 5 тыс. тонн;
- склад напольного хранения зерна ржи, емкостью 4 тыс. тонн;
- мельница № 1 по производству муки пшеничной производительностью 220 тонн в сутки;
- мельница № 2 по производству муки ржаной обдирной производительностью 180 тонн в сутки;
- мельница № 3 по производству муки пшеничной второго сорта производитель-

ностью 120 тонн в сутки;

- комбикормовый цех, производительностью 220 тонн в сутки;
- производственная техническая лаборатория;
- автотранспортный цех;
- незавершенное строительство цеха хлебобулочных изделий.

ОАО «Болшево-Хлебопродукт» расположен в Московской области, Пушкинского р-н, п. Лесные Поляны.

Болшевский комбикормовый завод является родоначальником комбикормовой промышленности в нашей стране.

Производственные мощности:

- Цех рассыпных комбикормов производительностью 2000 т/сутки.
- Цех гранулированных комбикормов производительностью 45 т/час.
- Два элеватора для приема, хранения и отпуска зерна емкостью 65000т.

Открытое Акционерное Общество «Истра-хлебопродукт» расположено в Истринском районе, Московской области на 67-м километре Волоколамского шоссе возле железнодорожной станции Холщевки. С 1985 года по настоящее время деятельность комбината не прекращалась. Все эти годы предприятие динамично развивается, совершенствует технологические процессы, следуя курсом инновационных обновлений. Включает в себя – элеватор (130 тыс. тонн), мельничный завод (500 тонн/сутки) и комбикормовый завод (250 тыс. тонн/год).

Открытое Акционерное Общество «Геркулес» – расположено на северо-западе Московской области, в промышленной зоне г. Клин. ОАО «Геркулес» является одним из крупнейших предприятий Клинского района. Основными видами деятельности предприятия являются:

- производство и реализация комбикормов и концентратов для всех видов с/х животных, рыбы и птицы; (производится более 30 наименований комбикормов и концентратов);
- производство и реализация продукции из овса – овсяных хлопьев «Экстра»;

- оптовая и розничная торговля;
- коммерческая деятельность;
- сушка, очистка, хранение зерна и др. виды деятельности.

В течение 2010-2011гг. было проведено техническое перевооружение комбикормового цеха: от приемки тарного сырья до складирования готовой продукции. Было демонтировано все старое оборудование. Новое оборудование было вписано в существующее здание.

Установлено современное высокотехнологичное оборудование, позволяющее выпускать качественные и безопасные комбикорма для всех видов сельскохозяйственных животных. Все установленное технологическое оборудование импортного производства, фирм: Бюлер (Швейцария), Спрут-Матадор (Дания) и «Хронос» (Голландия). Транспортное оборудование Российских производителей: «Совокрим» и «Элеватормельмаш».

Проведенное исследование позволяет утверждать, что крупнейшие предприятия Московской области по производству комбикормов являются предприятиями, оснащенными высокотехнологичным оборудованием, для которых низкий уровень организации ремонтного обслуживания, несвоевременное проведение ремонтных работ, и их плохое качество нередко являются основными причинами снижения эффективности производства.

Изучение производственной структуры этих предприятий показало, что в составе структуры отсутствуют централизованные ремонтные подразделения, производящие непосредственно выполнение ремонтных работ и изготовление запасных частей.

Изучив опыт ведущих промышленных предприятий, предлагаем повысить уровень организации ремонтного обслуживания за счет централизации и специализации ремонтных работ, совершенствования структуры управления ремонтным обслуживанием, упорядочением нор-

мативной базы, разработкой системы санкций, улучшением планирования и учета, разработкой системы материального стимулирования.

При разработке системы материального стимулирования необходимо соблюдать ряд основных требований:

- показатели премирования должны соответствовать целям и задачам, стоящим перед структурным подразделениям и персоналом;

- показатели и условия премирования дифференцируются по категориям персонала в зависимости от возможности влияния тех или работников на улучшение этих показателей;

- устанавливается периодичность премирования в зависимости от задач, решаемых структурным подразделением и работником.

Систему материального стимулирования ремонтного персонала предлагаем осуществлять (рис. 1.) внедрением комплексной системы материального поощрения (КСМП) для руководителей и специалистов (инженерно-технических работников) ремонтных подразделений, рабочих – как основных, работающих на оборудовании, так и вспомогательных, осуществляющих ремонтное обслуживание.

Основой разработки КСМП явилось теоретическое положение о том, что уровень использования оборудования зависит не только от основных рабочих, но и от ремонтников. Оборудование простаивает во время рабочей смены и в процессе ремонта, продолжительность которого зависит от организации ремонтного обслуживания. Поэтому предложенные показатели премирования должны отражать фактическое использование оборудования комплексно, в течение всего времени его эксплуатации, а также показывать взаимосвязь организации оплаты труда с причинами простоев.

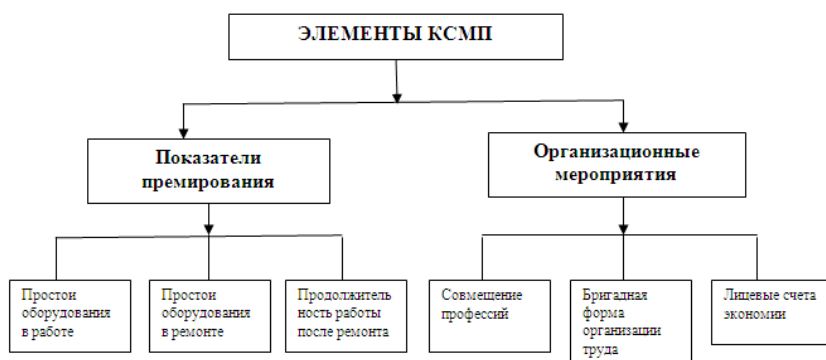


Рис. 1. Структура комплексной системы поощрения

Предложенная система премирования позволит повысить эффективность использования оборудования промышленных предприятий по производству комбикормов, что выражается в улучшении показателей фондоотдачи, фондоемкости,

коэффициентов использования оборудования по времени и по выработке, следовательно появляются дополнительные резервы снижения затрат на производство продукции и роста прибыли.

Литература

1. Основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 - 2030 годов // Приложение к Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. М.: Минэкономразвития России, 2008.
2. Об утверждении стратегии развития мясного животноводства в Российской Федерации до 2020 года (Приказ от 10 августа 2011 г. №267 Министерства сельского хозяйства РФ)
3. Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия): учебник / (В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А Кузьменко. – 6-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2012. – 416 с

УДК 628.94:338.2

Формирование системы государственного регулирования регионального рынка светотехнической продукции

Н.В. Корюков, аспирант кафедры «Технического сервиса машин»
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет, г. Саранск

В статье рассмотрены ключевые вопросы государственного регулирования регионального рынка энергосберегающей светотехнической продукции на примере Республики Мордовия в рамках национальной политики направленной на снижение энергоёмкости отечественной экономики. Проведен анализ законодательно-нормативной базы регламентирующей деятельность субъектов рынка энергоэффективной светотехники. Рассматриваются инструменты прямого и косвенного воздействия органов государственного управления на конъюнктуру регионального рынка. Выявлены основные проблемы развития рынка на современном этапе и предложены меры воздействия государства, направленные на их устранение.

Государственное регулирование, рынок, светотехническая продукция, энергосбережение, Республика Мордовия.

Forming of system of the start regulations of the regional market lighting products

N.V. Koryukov, graduate student of chair of technical service of machines
National Research Mordovia State University, Saransk

In article key questions of the state regulation of the regional market of energy saving lighting products on the example of the Republic of Mordovia, within national policy of the power consumption of domestic economy directed on decrease are considered. The analysis of the legislative regulatory base regulating activities of subjects of the market of power effective lighting engineering is carried out. Instruments of direct and indirect impact of bodies of public administration on an environment of the regional market are considered. The main problems of market development at the present stage are revealed and measures of impact the states directed on their elimination are offered.

State regulation, market, lighting products, energy saving, Republic of Mordovia.

Вопросам реализации мероприятий, направленных на повышение энергетической эффективности отечественной экономики, уделяется в последнее время большое внимание, т.к. энергоёмкость ВВП России существенно превышает средневропейский уровень.

Дальнейшее сохранение разрыва в уровнях энергоэффективности с промышленно развитыми странами просто недопустимо. Сохранение высокой энергоёмкости отечественной экономики неизбежно приведет к снижению энергетической безопасности России и замедлению экономического роста.

В соответствии с Указом Президента РФ от 4 июня 2008 года № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» энергоёмкость ВВП РФ к 2020 году должна сократиться не менее чем на 40% по сравнению с уровнем 2007 года.

Система искусственного освещения является одним из наиболее распространённых конечных потребителей электроэнергии. В осветительных установках страны расходуется около 13% всей генерируемой электрической энергии [1].

Следует отметить, что до недавнего времени, большую часть продукции на отечественном светотехническом рынке составляли энергонезэффективные устаревшие изделия, такие как лампы накаливания общего назначения (ЛОН), люминесцентные лампы первого и второго поколений, электромагнитные пускорегулирующие аппараты (ЭмПРА) и т.д.

Однако, в последние несколько лет, благодаря усилению внимания к светотехнической отрасли со стороны государства, в связи с решением обозначенной

выше проблемы по реализации потенциала экономии электроэнергии в осветительных установках, удалось в некоторой мере стабилизировать ситуацию на рынке энергоэффективной светотехнической продукции. Толчком к развитию светотехнической отрасли стала новая государственная программа реформ, направленная на модернизацию производства, инновационные технологии и энергоэффективность.

В рамках действенных мероприятий по реализации Указа Президента РФ от 4 июня 2008 года № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики», 30 сентября 2009 года были утверждены шесть проектов по энергосбережению, среди которых и проект «Новый свет», предусматривающий поэтапную замену ламп накаливания общего назначения на энергоэффективные световые устройства: компактные люминесцентные лампы (КЛЛ) и светодиодные LED-лампы, а также развитие национального производства в этой сфере, применение механизмов стандартизации, технического регулирования и контроля качества поставляемой на рынок продукции.

В настоящее время система мер государственного регулирования отечественного рынка светотехнической продукции формируется на основе Федерального Закона от 23 ноября 2009 года № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Целью настоящего Федерального Закона является создание правовых и организационно-экономических основ стимулирования процессов энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Согласно данному Федеральному Закону, государственное регулирование в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности осуществляется путем установления:

1) обязательных требований к обороту отдельных видов товаров, функциональное назначение которых предполагает непосредственное использование энергетических ресурсов;

2) запретов или ограничений производства и оборота на отечественном рынке товаров, имеющих низкую энергетическую эффективность, при условии наличия в обороте или введения в оборот товаров-заменителей, имеющих высокую энергетическую эффективность, в количестве, удовлетворяющем спрос потребителей;

3) обязанности по учету используемых энергетических ресурсов;

4) обязательных требований к энергетической эффективности зданий, строений и сооружений;

5) обязанности проведения обязательного энергетического обследования;

6) обязанности проведения мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в отношении общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме;

7) требований к энергетической эффективности товаров, работ, услуг, размещение заказов на которые осуществляется для государственных или муниципальных нужд;

8) требований к региональным и муниципальным программам в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности;

9) основ функционирования государственной информационной системы в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности;

10) обязанности распространения информации в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности;

11) обязанности реализации ин-

формационных и образовательных программ в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности;

12) прочих мер государственного регулирования в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности в соответствии с данным Федеральным Законом.

Одним из ключевых мероприятий по обеспечению энергетической эффективности при обороте товаров в рамках данного Федерального Закона является введение поэтапного запрета на оборот ламп накаливания общего назначения. Так, с 1 января 2011 года к обороту на территории Российской Федерации не допускаются электрические лампы накаливания мощностью 100 Вт и более, которые могут быть в целях освещения. С 1 января 2011 года не допускается размещение заказов на поставки электрических ламп накаливания для государственных или муниципальных нужд, которые могут быть использованы в целях освещения. Для последовательного выполнения государственных требований о сокращении оборота электрических ламп накаливания в 2013 году планируется ввести запрет на оборот на территории Российской Федерации электрических ламп накаливания мощностью 75 Вт и более, а с 2014 года – электрических ламп накаливания мощностью 25 Вт и более, которые могут быть использованы в целях освещения [2].

Следующим шагом в части разработки правового механизма регулирования процессов формирования и развития энергоэффективного рынка светотехнической продукции стала государственная программа РФ «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года», предусматривающая реализацию комплекса мероприятий по выведению из эксплуатации неэффективных мощностей, оборудования и установок, внедрению инновационных технологий и нового прогрессивного оборудования во всех отраслях российской экономики и социальной сфере в процессе нового

строительства и модернизации.

Основной целью данной программы является снижение энергоемкости ВВП РФ на 13,5%, что в совокупности с другими факторами позволит обеспечить решение задачи по снижению энергоемкости ВВП РФ на 40% в 2007-2020 годах [3].

Следует отметить, что ФЗ № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» определил качественно новый этап в развитии законодательства об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности в РФ. Было осуществлено разграничение полномочий органов государственной власти РФ и субъектов РФ в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, что позволило создать условия для развития соответствующей нормативно-правовой базы на всех уровнях государственного и муниципального управления и определить правовые основы их взаимодействия.

Значительные изменения в системе мер государственного регулирования в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности потребовали также разработки и принятия большого числа региональных подзаконных нормативно-правовых актов, разработки и реализации региональных целевых программ в данной области.

Рассмотрим процесс формирования системы государственного регулирования рынка светотехнической продукции на региональном уровне на примере Республики Мордовия.

На протяжении длительного периода времени, Республика Мордовия является одним из крупнейших регионов-производителей светотехнической продукции, именно здесь сосредоточена значительная часть производственных мощностей светотехнической отрасли РФ.

Вопросами энергосбережения Республика Мордовия начала заниматься с 1998 года. Реализация политики энерго-

сбережения в регионе осуществлялась на комплексной основе в рамках республиканских целевых программ «Энергосбережение в Республике Мордовия на 2001-2005 годы» и «Энергосбережение в Республике Мордовия на 2006-2010 годы», результатом которых стало снижение удельных расходов топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) в бюджетной сфере в среднем на 17%.

В настоящее время, реализация политики энергосбережения в Республике Мордовия осуществляется на основе республиканской целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия на 2011-2020 годы» (далее – Программа).

Основной целью Программы является снижение потребления топливно-энергетических ресурсов на единицу валового регионального продукта путем их наиболее полного и рационального использования во всех секторах экономики Республики Мордовия за счет внедрения комплекса энергосберегающих мероприятий и проектов.

Организационно-технические мероприятия Программы формируются на основании результатов энергетических обследований, комплексных целевых программ развития инфраструктуры и разработанных генеральных планов развития.

Программа реализуется на правовой базе, основанием которой являются положения ФЗ № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», постановления Правительства Российской Федерации и Правительства Республики Мордовия по вопросам энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Текущее управление Программой осуществляет государственный заказчик-координатор – Министерство энергетики и тарифной политики Республики Мордовия, функциями которого являются:

1) обеспечение координации деятельности по выполнению Программы в целом;

2) систематический мониторинг реализации мероприятий Программы и оценка достигнутой эффективности;

3) обеспечение ежеквартальной подготовки отчетов о ходе реализации Программы для органов государственной власти региона;

4) заказ (по мере необходимости и на конкурсной основе) специализированной организации экспертных заключений по бюджетным заявкам государственных заказчиков программных мероприятий и проектам Программы, претендующим на государственную поддержку;

5) распоряжение средствами республиканского бюджета Республики Мордовия, направляемыми на конкурсной основе на реализацию общереспубликанских общесистемных энергосберегающих мероприятий и проектов, включенных в Программу.

Следствием реализации мероприятий Программы должно стать значительное ускорение темпов повышения энергетической эффективности Республики Мордовия с выходом на темпы развития, предусмотренные в Стратегии социально-экономического развития Республики Мордовия на период до 2025 года, утвержденной Законом Республики Мордовия от 1 октября 2008 г. №94-З.

На реализацию энергосберегающих мероприятий и проектов Программы предварительно планируется направить 11 037,9 млн. рублей, в том числе за счет средств регионального и местных бюджетов Республики Мордовия – 1123,8 млн. рублей.

Следуя современным тенденциям развития мирового рынка светотехники, в т.ч. обусловленными приоритетными глобальными задачами, направленными на энергосбережение и повышение энергетической эффективности национальных экономик, ведущие предприятия светотехнической отрасли Республики Мордовия

приступили к реализации инвестиционных проектов по переоснащению действующих производств на выпуск энергосберегающей светотехнической продукции, наиболее релевантные из которых были включены в программу «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия на 2011-2020 годы»[4].

В рамках данной Программы планируется реализовать 10 инвестиционных проектов по производству энергоэффективных источников света и осветительных приборов на их основе, на 6 предприятиях региона – ГУП РМ «НИИИС им. А.Н. Лодыгина», ГУП РМ «Лисма», ЗАО «Ксе-нон», ОАО «Орбита», ОАО «Электровыпрямитель», ОАО «Саранский завод точных приборов», на финансирование которых планируется направить 2531772 тыс. рублей (в ценах 2010 года), из которых: 327760 тыс. рублей – собственные средства предприятий, 2204012 тыс. рублей – привлеченные средства.

Основным методом государственной поддержки инвестиционных проектов по развитию производства энергоэффективной светотехники в Республике Мордовия, включенных в Программу, является субсидирование процентной ставки по привлеченным коммерческим кредитам в размере 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ.

Однако, несмотря на наличие положительных тенденций на рынке энергосберегающей светотехники, необходимо отметить, что на современном этапе существует и целый ряд барьеров на пути формирования эффективного рыночного механизма, в частности:

1) многочисленные программы по внедрению энергоэффективного освещения носят разрозненный характер;

2) неконкурентоспособность отечественной отрасли энергосберегающей светотехники по сравнению с промышленно развитыми странами;

3) невысокий уровень качества и эксплуатационных характеристик энерго-

эффективной светотехнической продукции на рынке, что отрицательно влияет на восприятие потребителями данного товара;

4) неоптимальные стандарты на энергоэффективность и экологичность изделий;

5) отсутствие эффективных законодательных механизмов, стимулирующих инвестирование в светотехническую отрасль;

6) недостаток информации и искаженное понимание потребителями важности замены ламп накаливания на энергоэффективные источники света;

7) отсутствие эффективных систем утилизации, что отрицательно сказывается на общественном мнении из-за наличия ртути в компактных люминесцентных лампах;

8) не изучено влияние светодиодов на зрение и физиологическое состояние человека.

Таким образом, обозначенные выше факты свидетельствуют о недостаточной разработанности проблем государ-

ственного регулирования и поддержки развития рынка энергосберегающей светотехнической продукции на современном этапе.

Далее нами предложены конкретные мероприятия по совершенствованию механизма государственного регулирования рынка энергосберегающей светотехнической продукции на региональном уровне на примере Республики Мордовия.

Предлагаемые мероприятия базируются на следующих основных принципах:

- 1) лоббирование отрасли;
- 2) неразрывность экономических и социальных задач;
- 3) оптимальное соотношение директивных и индикативных задач;
- 4) использование методов и инструментов программного регулирования.

На рисунке 1 представлена предлагаемая модель государственного регулирования рынка энергосберегающей светотехнической продукции в регионе.

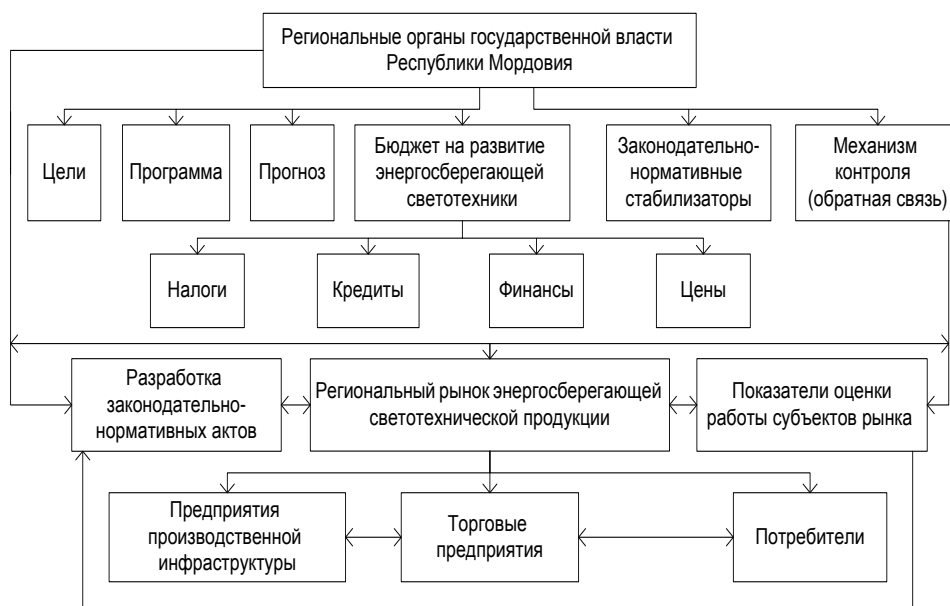


Рис. 1. Модель государственного регулирования рынка энергосберегающей светотехнической продукции в Республике Мордовия

Система государственного регулирования регионального рынка энергосберегающей светотехнической продукции должна включать в себя следующие основные элементы: программное регулирование, финансово-кредитное, налоговое, правовое государственное управление, антимонопольную политику, протекционизм товаропроизводителей и регулирование качества продукции. Далее рассмотрим каждое направление более подробно.

Финансово-кредитное регулирование. Для целевого использования долгосрочных кредитных инструментов, необходимых для финансирования затрат, связанных с осуществлением программного управления, возможно открыть специальную кредитную линию, организация которой в настоящее время в условиях Республики Мордовия может быть осуществлена по двум организационно-правовым направлениям:

1) В структуре Казенного предприятия Республики Мордовия «Дирекция по реализации Республиканской целевой программы развития Республики Мордовия»;

2) Вновь созданных целевых кредитных фондов организованных на основе Федерального закона Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. N 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Налоговое регулирование. Одной и наиболее сложных проблем формирования эффективного экономического механизма на рынке энергоэффективной светотехники является создание рациональной налоговой системы, являющейся основным источником формирования доходной части бюджетов всех уровней. В то же время, ее назначение не может ограничиваться только одной фискальной функцией, а должно быть стимулирующим рычагом развития производства.

В качестве ключевых мероприятий, направленных на оптимизацию системы налогообложения предприятий рабо-

тающих на рынке энергосберегающей светотехники, а также на стимулирование развития отрасли в целом, возможно применить следующие:

1) Освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость при импорте отечественными предприятиями оборудования участвующего в технологическом процессе изготовления энергосберегающей светотехнической продукции, при условии включения данных хозяйственных операций в качестве составляющих проектов федеральных и региональных целевых программ энергосбережения.

2) Освобождение от налога на прибыль той части прибыли, которая направлена на приобретение оборудования для производства энергосберегающей светотехнической продукции при условии недостатка средств их полноценного дотирования.

Протекционизм и повышение конкурентоспособности отечественной продукции. Необходимо отметить, что в большей степени экспортеры энергосберегающих ламп на отечественный рынок, несмотря на введение пошлин на ввоз продукции, изначально находятся в более выигрышном положении по сравнению с отечественными производителями, так как правительства этих стран проводят политику стимулирования экспорта, и данная продукция на рынке Российской Федерации реализуется по демпинговым ценам.

Вследствие этого, необходимо принимать меры протекционистской защиты отечественных производителей энергоэффективной светотехники, на уровне, обеспечивающем приемлемые условия для конкуренции. При этом возможно применять «систему вычерпывания», когда внутри страны данная продукция продается по некоторой целевой цене, повышенной по сравнению с ценой мирового рынка. Но выигрыш импортера «вычерпывается» государством посредством соответствующих обязательных платежей и направляется на удешевление конечного продукта для потребителя. Кроме того, в случае, когда цена импортируемой про-

дукции ниже уровня защитной цены, могут использоваться компенсационные сборы, причем полученные средства следует направлять на поддержку отечественных товаропроизводителей. В случае возможной угрозы безопасности рынка возможно установление квот на импорт светотехнической продукции в регионе.

Регулирование качества продукции. Важным направлением государственного регулирования рынка энергосберегающей светотехники должно стать регулирование качества продукции. В настоящее время, отсутствие эффективного технического контроля и контроля качества импортных товаров привело к наплыву на региональный рынок светотехнической продукции сомнительного качества из стран ЮВА.

Для решения данной проблемы, необходимо совершенствование действующей системы стандартов и требований, предъявляемых к светотехнической продукции, допущенной к обороту на всей территории РФ.

В течение длительного периода времени, относящегося к этапу становления отечественного рынка энергосберегающей светотехнической продукции, в РФ отсутствовали государственные стандарты на энергоэффективные источники света и осветительные приборы на их основе. Только в 2011 г. в РФ были утверждены первые государственные стандарты на светотехническую продукцию, относящуюся к классу энергоэффективной:

1) «ГОСТ Р 54350-2011 Приборы осветительные. Светотехнические требования и методы испытаний».

2) «ГОСТ Р МЭК 62560-2011 Лампы светодиодные со встроенным устройством управления для общего освещения на напряжения свыше 50 В. Требования безопасности».

Однако следует отметить, что на сегодняшний день все еще отсутствуют какие-либо государственные стандарты и требования, предъявляемые к компактным люминесцентным лампам со встроенной

электронной пускорегулирующей аппаратурой (ЭПРА), хотя именно данный тип источников света в ближайшие 5-7 лет представляется в качестве наиболее реальной замены традиционным лампам накаливания общего назначения и прочим источникам света низкой энергоэффективности.

Первостепенная роль в разработке и совершенствовании государственных стандартов и технических регламентов на энергосберегающую светотехническую продукцию, на наш взгляд, должна принадлежать ведущим исследовательским институтам в области светотехники, имеющим большой опыт разработки, внедрения в производство и совершенствования выпускаемых ламп и световых приборов, одним из которых, безусловно, является ГУП Республики Мордовия «Научно-исследовательский институт источников света имени А. Н. Лодыгина».

Таким образом, первоочередными задачами в части регулирования качества энергосберегающей светотехнической продукции на национальном и региональном рынках видятся следующие:

1) Разработка и внедрение государственных стандартов на компактные люминесцентные лампы со встроенным ЭПРА.

2) Разработка технического регламента по утилизации использованных источников света, содержащих ртуть (КЛЛ).

3) Совершенствование действующих стандартов и технических условий в части введения световых параметров, их стабильности, а также показателей энергоэффективности и энергомаркировки на светотехническую продукцию.

4) Разработка требований по светобиологической безопасности компактных люминесцентных ламп и источников света на основе светодиодов, ввиду слабой изученности их влияния на организм человека.

5) Введение в регионе системы штрафных санкций в отношении поставщиков некачественной продукции, вплоть до запрета в дальнейшем заключать договоры на поставку с данным контрагентом.

Антимонопольная политика. Государственное антимонопольное регулирование на светотехническом рынке предусматривает создание нормативно-правовой базы для свободного перемещения товаров, входа на рынок новых конкурирующих структур, противодействию антиконкурентных действий предприятий (увеличение прибыли не связанное улучшением качества или функциональных характеристик светотехнической продукции), а также процессов внутриотраслевых слияний или поглощений.

Реализация основных мероприятий, направленных на предотвращение и пресечение ограничивающих конкуренцию действий на рынке энергосберегающей светотехнической продукции Республики Мордовия со стороны хозяйствующих субъектов, субъектов естественных монополий и органов власти, возложена на Управление Федеральной антимонопольной службы РФ по Республике Мордовия.

В настоящее время, основными проблемными моментами на рынке энергоэффективной светотехники, на которые должна быть нацелена система мероприятий антимонопольных органов, являются следующие:

1) Искусственное завышение продавцами цен на компактные-люминесцентные лампы и светодиодные источники света бытового назначения вследствие государ-

ственного стимулирования энергосбережения и поэтапного отказа от оборота ламп накаливания;

2) Нарушения антимонопольного законодательства в части распределения средств федерального и регионального бюджетов направленных на стимулирование мероприятий по энергосбережению и развитие производства энергосберегающей светотехнической продукции.

Таким образом, энергосбережение и повышение энергетической эффективности следует рассматривать как один из основных источников будущего экономического роста. Особое значение для решения проблемы энергосбережения имеет формирование цивилизованного рынка светотехнической продукции на национальном и региональном уровнях.

Мировой опыт свидетельствует о том, что эффективная политика в области энергосбережения базируется на развитом законодательстве. Существенное повышение уровня энергетической эффективности может быть обеспечено только за счет использования программно-целевых инструментов и требует государственного регулирования и высокой степени координации действий не только федеральных органов исполнительной власти, но и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Литература

1. Ж. Циссис, Ю.Б. Айзенберг, А.С. Шевченко. Формирование светотехнического рынка России для повышения эффективности освещения. // Светотехника. 2009. №6. с. 43.
2. Федеральный закон от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
3. Паспорт государственной программы РФ «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года».
4. Паспорт республиканской целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия на 2011-2020 годы».

Анализ инвестиционной позиции России на мировом рынке прямых иностранных инвестиций

Л.В. Матраева, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и Кредит»,
Российский государственный торгово-экономический университет, Тульский филиал

Усиление масштабности и глубины проникновения иностранного капитала в Россию, ускорение процессов трансформации экономики страны, под влиянием данного фактора, требует его учета в ходе статистического исследования. Масштабы и уровень иностранных инвестиционных потоков в значительной степени являются фактическим отражением оценки экономического и политического статуса страны, региона или конкретной территории. При этом объем ПИИ можно рассматривать как индикатор конкурентоспособности страны в целом, так и конкретного региона или территории.

Прямые иностранные инвестиции, инвестиционная позиция, конкурентоспособность страны.

Analysys of Russia's investment position on the world market of foreign direct investments

L.V. Matraeva, PhD in economics, associate professor of chair «the Finance and the credit»,
Russian State University of Trade and Economics, Tula branch

Increase of scale and penetration of foreign investments into Russian economy as well as speeding up of transformation process in Russian economy caused by this factor force to consider it in statistical studies. Scale and level of foreign investment flows are mainly caused by economic and political status of country receiving investments or particular region or territory of that country. Considering that level of foreign direct investments can be treated as an indicator of country's competitiveness (country, region or territory).

Foreign direct investments, investment position, country competitiveness.

В данной статье проанализируем что препятствует потоку иностранных инвестиций в РФ, а что обуславливает устойчивый поток ПИИ в долгосрочной перспективе.

В экономической литературе рассматривают множество разнообразных факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность страны для иностранного инвестора. Однако, принимая во внимание, что инвестиционная привлекательность складывается из таких составляющих, как инвестиционный климат и инвестиционный потенциал, можно предложить адаптировать применительно к целям исследования методику SWOT-анализа. В данном случае использование инструмента стратегического анализа позволит изучить влияние факторов внешней и внутренней среды на результативность осуществления инвестиционной деятельности с целью выявления особенностей и возможных направлений ее развития в перспективном

периоде. Конечным продуктом стратегического инвестиционного анализа является модель стратегической инвестиционной позиции страны, которая всесторонне и комплексно характеризует предпосылки и возможности его инвестиционного развития в разрезе каждой из стратегических доминантных сфер инвестиционной деятельности [1].

Поскольку инвестиционный потенциал состоит из инвестиционных ресурсов и инфраструктуры инвестиционной деятельности, то его, соответственно определяют внутренние факторы. Инвестиционный климат определяется наличием некоммерческих инвестиционных рисков и развитием институциональной среды, что в свою очередь определяется влиянием внешних факторов.

К факторам внешней среды будем относить институциональные факторы, а к факторам, определяющим эффективность отношений во внутренней инвестиционной

среде, соответственно, экономические, социальные факторы, факторы, определяющие технологические обновления и инновации, а также совершенство бизнес-среды.

В качестве статистической базы данных будем использовать *индекс глобальной конкурентоспособности*, представленный в ежегодных отчетах по глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума ВЭФ с 2004 (ВЭФ, Женева). Это – агрегированный показатель, который обобщает результаты микро-и макро-экономических исследований конкурентоспособности экономики страны.

Выбор именно этого индекса в качестве статистической и аналитической базы объясняется следующими причинами.

Во-первых, общепризнано, что «...конкурентоспособность определяется как набор политик, институтов, факторов, обуславливающих уровень производительности в стране. Уровень производительности детерминирует устойчивый уровень благосостояния, который может быть достигнут экономикой. То есть чем более конкурентоспособна экономика, тем более высокий уровень доходов она может обеспечить своим гражданам» [2]. Однако эффективность производства определяет уровень инвестиций, от которого зависят темпы экономического роста страны в долгосрочной перспективе. Таким образом, «эксперты ВЭФ считают, что конкурентоспособность страны обусловлена двумя ключевыми компонентами – способностью поддерживать высокий уровень дохода (доля ВВП на душу населения) и рентабельностью инвестиций, обеспечивающих рост экономического потенциала» [3]. Следовательно, понятие конкурентоспособности страны достаточно тесно переплетается с понятием инвестиционная привлекательность: по сути, инвестиционная привлекательность является частью общей конкурентоспособности страны.

Во-вторых, с методической точки

зрения этот полностью индекс отвечает задачам исследования. Технически он представляет собой средневзвешенное значение более чем 150 различных показателей, определяющих «профиль» страны. Причем основная масса показателей является качественной и является результатом балльной экспертной оценки, полученной на основе ежегодного опроса (Executive Opinion Survey) менеджеров высшего звена большинства стран, участвующих в проекте. Так, в 2011 году экспертный опрос охватил 142 страны [4]. Вторая составляющая – достоверная статистическая информация. Для расчета компонент индекса используют метод скользящего среднего, при этом последние актуальные данные (за 2010-2011 годы) имеют вес больший по сравнению с данными предыдущих лет, использовавшихся при расчете. Все последующие изменения, которые вносятся в методику расчета индекса, построены в рамках единообразной методологии, что позволяет проследить эволюцию показателя и одновременно совершенствовать модель расчета. Данные по данным структурным показателям индекса представлены с 2004 года и, безусловно, являются на сегодняшний день одной из самых полных баз данных по большому кругу разнородных показателей.

Безусловно, наличие экспертных оценок в методике расчета данного индекса позволяет говорить о его субъективности. Тем не менее, преимущества показателя такие как: преимущество статистических данных, сопоставимый период охвата данных, крупномасштабная репрезентативная база по большому кругу разнородных показателей большого количества стран, позволяют сделать выбор в его пользу.

В опросе руководителей компаний для каждого из соответствующих компонентов индекса использовалась шкала от 1 до 7, т.е. оценка каждой компоненты могла принимать 7 различных значений. Достоверные статистические данные, используемые для расчета индекса, нормируются

по формуле (взято из методики The Global Competitiveness Report):

$$X = \frac{6 \times (C_s - S_{\min})}{S_{\max} - S_{\min}} + 1, \quad (1)$$

где

X – нормированное значение компоненты для дальнейших совместных расчетов с результатами опроса;

C_s – достоверное статистическое значение компоненты для страны;

S_{\min} – минимальное значение компоненты в выборке из стран;

S_{\max} – максимальное значение

компоненты в выборке из стран.

Для нормировки достоверных статистических данных, более высокое значение которых отрицательно влияет на конкурентоспособность страны (например, количество случаев заболеваний или дефицит бюджета) используется следующая формула:

$$X = \frac{-6 \times (C_s - S_{\min})}{S_{\max} - S_{\min}} + 7, \quad (2)$$

В общем виде динамика индекса глобальной конкурентоспособности (ИКП)

России и некоторых других стран с 2004 по 2011 годы представлена на рисунке 1.

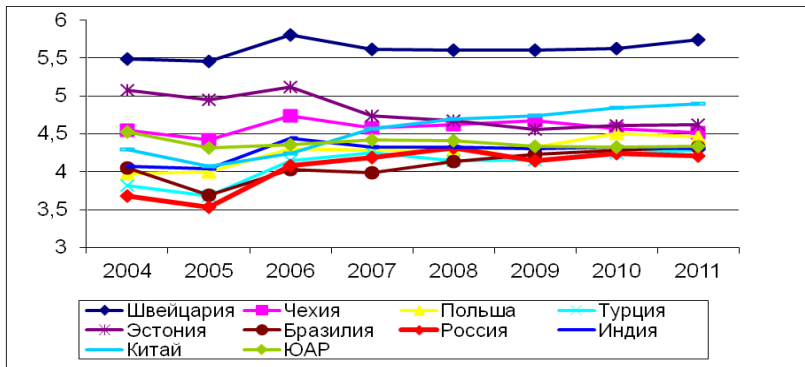


Рис. 1. Динамика индекса глобальной конкурентоспособности некоторых стран мира

Как видно из данных, представленных на рис. 1, Россия до 2008 года уступала по конкурентоспособности таким странам с переходной экономикой как Эстония, Чехия, Польша, Турция, так и странам группировки БРИК (Швейцария представлена на рисунке как страна, устойчиво имеющая самое высокое значение ИКП). Однако после кризиса 2008-2009 года ситуация несколько изменилась: индексы конкурентоспособности выровнялись и ярко выраженное преимущество сохранил лишь Китай. Этот факт еще более обостряет конкуренцию на рынке ино-

странных инвестиций, поскольку ярко выраженного преимущества не имеет ни одна из стран.

Анализ динамики интегральных характеристик ИКП (рис. 2.), что Россия существенно проигрывает по технологической готовности экономики и институциональной составляющей. Среднее значение этих субиндексов соответственно: 3,4 и 3,27 соответственно из 7 возможных, выраженная тенденция к росту отсутствует.

Однако общий анализ динамики ИКП не позволяет решить главную задачу – выявить факторы благоприятствующие

или препятствующие устойчивому притоку ПИИ в РФ. В связи с этим предлагается, опираясь на иерархическую систему факторов, определяющих инвестиционную привлекательность страны и совокупность показателей, формирующих ИКП, произвести отбор показателей-индикаторов, отражающих влияние данных факторов (табл.1.).

Сравнивая значения показателей-индикаторов со средними значениями по странам, можно определить индекс конку-

рентного преимущества:

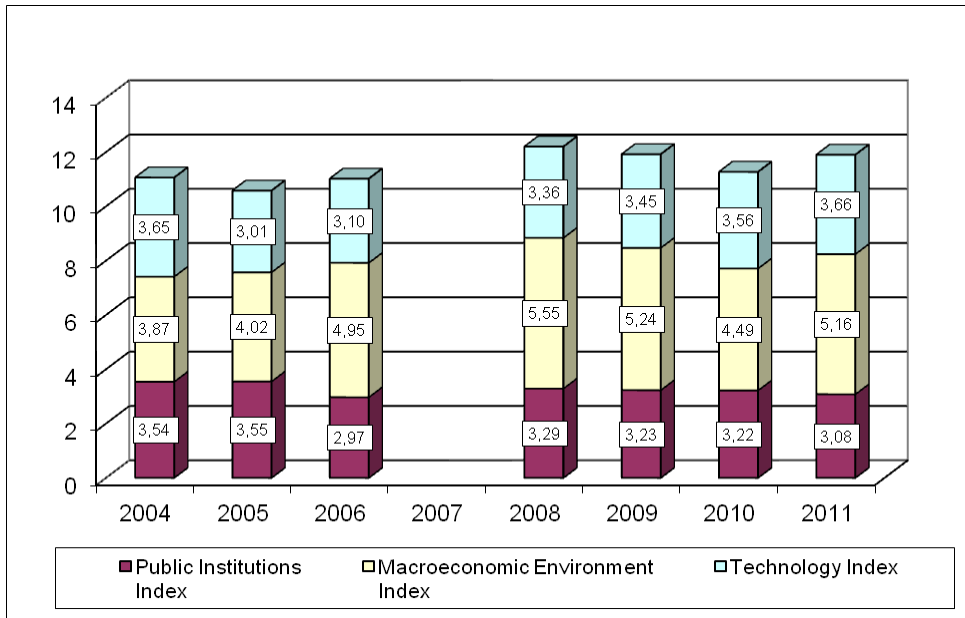
$$ИКП = \frac{ИКП_{РФ}}{ИКП_{ср}}, \quad (3)$$

где

$ИКП_{РФ}$ – значение показателя для

РФ;

$ИКП_{ср}$ – среднее значение показателя.



Источник: GR 2004-2011 год

Рис. 2 Анализ динамики интегральных характеристик ИКТ России

Эти значения представлены в самих ежегодных отчетах по глобальной конкурентоспособности для нестатистических показателей. В качестве средней для статистических показателей была использовано медианное значение.

Если значение индекса больше 1, что по данному критерию у России существует конкурентное преимущество; если

значение колеблется в интервале 0,8-1,0, то по данным критериям Россия принципиально равнозначна другим странам; если значение меньше 0,8 – то в этом случае Россия является менее предпочтительна по данному критерию по отношению к другим странам. Результаты расчетов данного показателя по выбранной системе критериев представлены в таблице 1.

Табл. 1. Система показателей SWOT-анализа инвестиционной позиции страны (на примере Институционального блока показателей)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ БЛОК	Россия, 2008	Россия, 2011	Индекс КП 2008	Индекс КП 2011	Изменение
Организованная преступность	4,30	4,00	0,83	0,78	-0,04
Прозрачность и ясность процесса принятия политических решений	3,20	3,70	0,76	0,86	0,10
Эффективность правовой структуры	2,90	2,70	0,76	0,75	-0,01
Доверие политикам	1,90	2,70	0,63	0,90	0,27
Бремя государственного регулирования	2,50	2,40	0,76	0,73	-0,03
Сила защиты инвесторов 0-10	5,00	5,00	1,00	1,00	0,00
Перемещение частного капитала (барьеры для бизнеса)	4,00	3,50	0,85	0,78	-0,07
Надежность силовых структур	3,20	2,60	0,74	0,60	-0,14
Защита заемщиков и работодателей	3,30	3,10	0,72	0,72	0,00
Качество железных дорог	4,00	4,20	1,33	1,35	0,02
Качество дорог	2,50	2,02	0,66	0,51	-0,15
Качество инфраструктуры воздушных перевозок	4,20	3,80	0,89	0,81	-0,09
Качество электроснабжения	4,80	4,30	1,04	0,96	-0,09
Телефонные линии (стат.данные)	30,80	31,40	1,65	1,73	0,09

В результате была построена SWOT-матрица инвестиционной позиции России.

Табл. 2. SWOT-анализ инвестиционной позиции РФ 2011

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • Профицит/Дефицит бюджета • Норма сбережений • Индекс емкости внутреннего рынка • Индекс емкости зарубежного рынка • Разносторонняя покупательная способность • Оплата и производительность труда • Инновационная активность • Количество патентов на изобретения • Детская смертность 	<ul style="list-style-type: none"> • Инфляция • Количество формальных процедур, необходимых для старта нового бизнеса • Количество времени, необходимое для старта нового бизнеса • Объем импорта по отношению к ВВП • Объем иностранной собственности • Неэластичность занятости • Устойчивость банковской системы • Освоение технологий на уровне фирмы • Характер конкурентного преимущества
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • Качество железных дорог • Телефонные линии 	<ul style="list-style-type: none"> • Организованная преступность • Эффективность правовой структуры • Бремя государственного регулирования • Перемещение частного капитала (барьеры для бизнеса) • Надежность силовых структур • Защита заемщиков и работодателей • Качество автомобильных дорог

Как показывает анализ показателей-индикаторов, за период с 2008 по 2011 годы, к наиболее существенным тенденциям, положительно влияющим на инвести-

ционную позицию России, можно отнести лишь изменения в институциональной сфере. Так, выросли значения таких показателей-индикаторов как:

– «доверие к политикам» (коэффициент относительного прироста составляет 0,27);

– «воздействие правил для прямых иностранных инвестиций на бизнес» (коэффициент относительного прироста 0,1).

Тем не менее, в этой же сфере можно отметить и значительные негативные сдвиги: усиление отставания России по критерию «количество времени, необходимое для старта нового бизнеса» (темпа падения -0,43) и «количество формальных процедур, необходимых для старта нового бизнеса» (темпа падения -0,35). Однако эти тенденции объясняются не резким ухудшением российских значений, а существенным улучшением среднемировых показателей. Ухудшение среднероссийских значений на фоне стабильной общемировой тенденции (абсолютное падение) в институциональной сфере наблюдается у показателей-индикаторов «надежность силовых структур» (темпа падения -0,14) и «качество дорог» (- 0,15).

Наибольшее падение наблюдается среди показателей-индикаторов, характеризующих экономическую сферу. Существенные темпы падения характерны для следующих показателей-индикаторов:

– «Профицит/Дефицит бюджета» (более чем в 12 раз снизился по сравнению с 2008 годом);

– Оплата и производительность труда (-0,16);

– Норма сбережений (-0,14);

– Неэластичность занятости (-0,13).

Среди данных показателей абсолютное улучшение наблюдается только для показателя «Профицит/Дефицит бюджета», по всем Россия соответствует направлениям общемировой тенденции, но отстает от нее.

В сфере технологических обновлений и инноваций также отмечается спад по показателю «Количество патентов на изобретения» (-0,15). Тем не менее, это падение также объясняется усилением отставания России от среднемировых тенденций.

В ходе анализа были выявлены показатели, по которым Россия утратила конкурентное преимущество в течение рассматриваемого периода: «качество системы образования» и «корпоративные затраты на НИОКР» и «оплата и производительность труда».

Результаты анализа можно представить в виде трехмерного графика, где по вертикали откладывается суммарный рейтинг возможностей и угроз, по горизонтали – суммарный рейтинг сильных и слабых сторон, размер точки в пространстве соответствует *объему ПИИ*. Сводный индекс конкурентоспособности рассчитывается как простое среднее частных индексов, все показатели признаются равнозначными (табл. 3, рис.3).

Табл. 3. Значения сводных индексов конкурентоспособности РФ

Наименование индекса	2008	2011
Сводный индекс «Сила и слабость»	1,53	1,09
Сводный индекс «Возможности и угрозы»	0,90	0,89

Подобный комплексный подход позволяет продемонстрировать результаты анализа всех видов инвестиционной среды и зафиксировать стартовые позиции стратегических инвестиционных инициатив страны. Модель стратегической инвести-

ционной позиции базируется на результатах оценки отдельных факторов в процессе SWOT-анализа. В этой модели представлены все сегменты каждого из выделенных блоков, характеризующих инвестиционную привлекательность страны. В данном

случае все факторы признаются равнозначными.

Комбинации влияния отдельных факторов внешней и внутренней инвестиционной среды дают возможность дифференцировать возможные стратегические направления инвестиционного развития. Согласно методике, рассмотренной в работах Лахметкиной [5], выделяют 6 стандартных стратегических инвестиционных позиций. Инвестиционная позиция России в 2008 году соответствовала *квадранту «Сила и угрозы»*. Эта позиция позволяет избирать как наступательную, так и умеренную инвестиционную стратегию (в зависимости от степени угроз), в процессе которой отдельные внешние угрозы могут

нейтрализоваться за счет сильного внутреннего инвестиционного потенциала страны. Однако, в 2011 году инвестиционная позиция страны несколько ухудшилась и РФ переместилась в *квадрант «Стабильность и угрозы»*. Эта позиция в зависимости от степени угроз позволяет осуществлять умеренную либо консервативную оборонительную инвестиционную стратегию, направленную на преодоление неблагоприятных факторов внешней инвестиционной среды. Эти варианты инвестиционной стратегии в наибольшей степени совместимы с базовой стратегией «ограниченный рост».

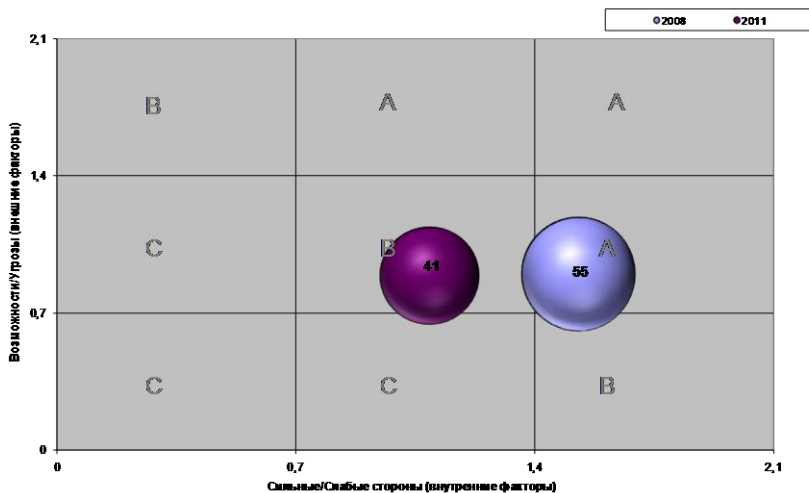


Рис. 3. Карта инвестиционной позиции РФ

Особо следует обратить внимание на тот факт, что исходя из логики построения данной стратегической карты, в краткосрочном периоде изменение инвестиционной позиции возможно только за счет развития сильных сторон или нейтрализации слабых (перемещение по горизонтали). Перемещение вдоль по оси ординат возможно только в долгосрочном периоде так как в рамках блока **Возможности и угрозы** были рассмотрены субъективные институциональные факторы, являющиеся отражением того как внешние инвесторы

воспринимают наши достижения, безусловно мы можем изменить это восприятие, однако это процесс более длительный, так как он не имеет объективной количественной оценки. Таким образом, изменение факторов внешней инвестиционной среды возможно только в долгосрочном периоде.

Исходя из существующих предпосылок и тенденций в развитии *сильных и слабых сторон* инвестиционной позиции России, выявленных проблем развития, можно дифференцировать стратегические цели развития ПИИ в РФ на краткосроч-

ные, среднесрочные и долгосрочные. В случае, когда ИКП принимает значения лежит в интервале 0,85-0,99, то можно рассматривать это направление в качестве краткосрочной цели; если значение ИКП лежит в интервале 0,7-0,84 – ставить среднесрочную цель; 0,5-0,69 – долгосрочную.

С помощью данного подхода определим стратегические цели, способствующие увеличению устойчивого потока ПИИ на территорию Российской Федерации. Приоритетными, но долгосрочными задачами в области привлечения инвестиций являются:

- повышение эффективности работы правовой системы;
- повышение легитимности политического режима;
- повышение свободы принятия решения частными собственниками;
- снижение барьеров для перемещения частного капитала;
- разработка системы защиты участников рынка капитала;
- увеличение транспортной доступности регионов РФ;
- снижение инфляционных процессов в экономике, стимулирование роста ВВП;
- стимулирование импорта (производства) товаров, для производств, не обеспечивающих внутренние потребности.

Практически все эти направления, кроме последних двух, относятся к реформированию институциональной и инфраструктурной среды, которые в свою очередь являются основными составляющими инвестиционного климата страны.

К наиболее быстро достижимым задачам можно отнести:

- снижение фактического налогового бремени, повышение прозрачности налоговой системы;
- стимулирование и развитие НИОКР на уровне предприятия;
- создание системы региональных кластеров (производственных цепочек);
- стимулирование маркетинговых технологий и маркетинговой ответственности;
- отказ от сырьевой структуры экономики;
- повышение качества жизни населения;
- расширение доступности образования в регионах, удаленных от центра;
- расширение доступности высшего образования в регионах, удаленных от центра.

Учет вышеуказанных предложений при формировании инвестиционной политики будет способствовать инвестиционному развитию страны в соответствии с ожидаемыми и наиболее актуальными требованиями иностранных инвесторов.

Литература

1. Лукашин Ю. Факторы инвестиционной привлекательности регионов России // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – №3. – с. 87-94.
2. The Global Competitiveness Report, 2007–2008, World Economic Forum. – p.3.
3. Хейфец Б.А. Антиофшорное наступление мирового сообщества и российская политика// Финансы, 2010 №2. С.12-17.
4. The Global Competitiveness Report, 2011–2012, World Economic Forum. – p.10.
5. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия, М.: КОНРУС, 2006. – 186 с.

Трансформация инвестиционно-производственного пространства как условие экономической интеграции

Н.А. Навроцкая, к.э.н., доцент кафедры международной экономики,
Академия таможенной службы Украины, г. Днепрпетровск, Украина,
Н.Ю. Сопилко, к.э.н., доцент кафедры инженерного бизнеса и управления предприятием
инженерного факультета, Российский университет дружбы народов, г. Москва, Россия

В статье рассматривается инвестиционное и производственное пространства как специфическая среда развития инвестиционных и производственных процессов в их взаимосвязи и взаимовлиянии. Определены основные тенденции трансформации главных составляющих инвестиционно-производственного пространства, способствующие активизации производственного взаимодействия в условиях экономической интеграции национальных экономик.

Инвестиционно-производственное пространство, инвестиционный процесс, производственный процесс, производственный потенциал, экономическая интеграция.

Transformation of investment- production space as economic integration condition

N.A. Navrotskaya, PhD in Economic Sciences, associate professor, International economy department,
Customs Academy of Ukraine, Dnipropetrovsk, Ukraine
N.U. Sopilko, PhD in Economic Sciences, associate professor,
Engineering faculty, Engineering Business and Enterprise Management department
Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, Russia

The authors analyze investment and production spaces as a specific environment of investment and production processes development in their interrelations and mutual interaction. The authors determine key trends of main investment-production space components development, encouraging production interaction in conditions of national economies integration.

Investment-production space, investment process, production process, production potential, economic integration.

Происходящие в мировой экономике перемены проявляются в различных формах мирохозяйственных связей – международной торговле, движении капитала, производственной кооперации, транснациональной деятельности. Усиление влияния глобализации и интернационализации на названные процессы способствует усилению межфирменной и межстрановой конкурентной борьбы и формированию новых сфер конкуренции. Это обуславливает необходимость оптимального использования материально-финансовых и производственных ресурсов территориально сопряженных стран, позволяя укрепить свои позиции в глобализирующейся экономике, использовать потенциал крупного экономического пространства, выступать единой силой против внешних конкурентов на мировом рынке. Это, в свою оче-

редь, находит выражение в различных формах формальной и неформальной экономической интеграции субъектов международных экономических процессов всех уровней, что приводит к объединению национальных экономических пространств с целью совместного использования.

Особую актуальность проблемы пространственной экономики приобретают для стран с переходной экономикой, в том числе и постсоветского пространства, что связано с процессами их вовлечения в структуру мирового хозяйства и необходимостью быстрой трансформации всех составляющих экономического пространства. Изучение трансформации структурных компонентов экономического пространства позволит определить приоритетные направления развития его качественных и количественных характеристик с

целью повышения национальной конкурентоспособности.

Открытость экономики приводит к тому, что национальное экономическое пространство становится частью глобальной среды и поддается структурным изменениям вследствие различных интеграционных и дезинтеграционных процессов. Важнейшими составными частями экономического пространства, которые непосредственно влияют на качество воспроизводственного процесса, являются производственное и инвестиционное пространства.

Понятия экономического, производственного, инвестиционного и других структурно-функциональных экономико-пространственных составляющих экономического пространства исследуются чаще всего в рамках региональной экономики.

В научной литературе наряду с понятием «пространство» употребляется также термин «среда» и «сфера». Отметим, что понятия «среда» и «сфера» в отличие от понятия «пространство», означают определенное гомогенное, недифференцированное единство, определенное «нечто», которое находится вокруг исследуемого объекта или процесса.

«Среда» образует условия для существования объекта или процесса, проявления их сущности и «может показывать себя как в его относительной стабильности, так и в изменениях, соответствующих сущности объекта» [4, с.22]. В среде происходит изменение формы объекта или процесса, и она оказывает активное воздействие на них. Таким образом, «среда» является совокупностью условий, которые обуславливают стабильное существование объекта или процесса, или, как писал В. Гегель, «непосредственно наличное бытие которого является вместе с тем возможностью» [1, с. 320]. В отличие от «среды» и «сферы», «пространство» имеет сложную структуру и большие масштабы охвата, а «глобальное пространство» опосредуется цивилизационными измерениями. Поэтому, в условиях экономической

глобализации и интеграции речь может идти именно о «пространстве».

Инвестиционное пространство и инвестиционный процесс выступают как составляющие экономического пространства и экономического процесса, соответственно, и соотносятся как особенное и общее, что представляет собой общность вещей, их свойств и отношений, а общее выступает как единство во многом. Соответственно, границы инвестиционного пространства определяются параметрами институциональной системы экономики вообще. Основным критерием выделения инвестиционного пространства является специфика экономического вида (способа) деятельности, включенного в систему мировых, глобальных общественно-экономических отношений.

В контексте такого методологического подхода к пониманию инвестиционного пространства приоткрываются возможности для его рассмотрения не только как размещения объектов хозяйствования, а как пространства инвестиционных процессов и связанных с ними энергий, взятых вместе с их практической реализацией и осмыслением.

Любой экономический процесс, в том числе и инвестиционный, возможен только в рамках существующей институциональной среды, с другой стороны, на эту среду влияют спонтанные экономические процессы и экономические субъекты, которые создают предпосылки изменения институциональной среды. В меру взаимодействий человеческого и институционального факторов в процессе воспроизводства, происходит изменение сначала территориального, природно-ресурсного и информационного, потом инновационного, технико-технологического и организационного параметров инвестиционного пространства. Можно утверждать, что «человеческий» и институциональный факторы выступают ядром формирования инвестиционного пространства и определяют, в дальнейшем, направленность и возможные комбинации факторных взаимодействий.

Инвестиционное пространство обеспечивает место пребывания субъектов и объектов инвестиционных отношений и придает их взаимодействию конкретные экономические формы и активно влияет на них, содействуя развитию их взаимосвязей. Оно является неоднородным, многослойным и иерархически структурированным. Со временем происходит постоянное развитие и дифференциация пространства – постоянное усложнение всех компонентов и взаимосвязей, что нуждается в усовершенствовании его пространственной организации [2, с. 38].

Инвестиционное пространство в самом общем понимании представляет собой форму существования инвестиционной деятельности, которая проявляется в инвестиционном процессе. Оно имеет институциональную природу, и выступает как система отношений, которая составляет между субъектами инвестиционного процесса по поводу ожидаемых результатов их деятельности: его источником является экономический интерес, а основное условие его существования заключается в определенном уровне согласованности интересов экономических субъектов.

Международное инвестиционное пространство представляет собой соединение, с одной стороны, однородности (однотипности) инвестиционных процессов, институтов и хозяйственных механизмов в пределах глобальной экономики и, с другой стороны, объективного разнообразия условий, форм и результатов международной инвестиционной деятельности в разных странах и интеграционных образованиях в рамках пространственной экономики как «единства разнообразного». В таком понимании, международное инвестиционное пространство выступает как соединение единых базовых черт международного инвестиционного процесса и его региональной неоднородности, вызванной объективными факторами, присущий разным региональным образованиям или странам, и условий инвестиционной деятельности, прежде всего, инфраструктуры

и институтов, которые обеспечивают существование и развитие инвестиционных процессов. Направление и динамику развития инвестиционного процесса и пространства обуславливают особенности развития производственного процесса и пространства.

Производственное пространство выступает важнейшим условием развития производственного процесса, который представляет собой форму осуществления производственной деятельности. В соответствии с известной парадигмой К. Маркса, производственное пространство страны включает в себя совокупность отраслей материального производства, создающих материальные блага (средства производства и предметы потребления) в масштабах страны, также в нее входят услуги и значительная часть научной деятельности, непосредственно связанные с производством этих благ, по сути, элементами, составляющими в совокупности производительные силы страны. Согласно его теории, воспроизводственный цикл начинается с производства, далее осуществляется распределение, затем – обменом и потреблением.

Между экономическими субъектами в процессах производственной деятельности складываются производственные связи [3]. Они носят многоуровневый характер (межрайонный, региональный, межрегиональный, международный). В развитии производственных связей используют преимущества внутриотраслевой и межотраслевой специализации производства и его рациональной территориальной организации, а формой проявления этого явления выступают экономические интересы, составляющие основу формирования системы производственных связей, где они выполняют функцию реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов в зависимости от отраслевой принадлежности, рыночной конъюнктуры, конечных целей участников и т.д.

Концептуальная структура международного инвестиционного и произ-

водственного пространства приведена на рисунке 1.

В условиях развития интеграционных и глобализационных процессов меняются качественные и количественные характеристики инвестиционного и производственного пространств.

Национальное инвестиционное пространство, по мере вовлечения страны в международную экономику, преобразовывается в часть международного инвестиционного пространства. Интернационализация национальных экономик, деятельность международных институтов приводят к интернационализации использования национальных инвестиционных пространств, выражающихся как в допуске к их использованию нерезидентами, так и в сближении норм, правил и принципов

использования пространств в отдельных странах [2, с. 39].

Унификация правил и норм предпринимательской деятельности, свобода трансграничного движения капитала оказывает существенное влияние на национальное инвестиционное пространство. Вследствие такого влияния, оно постепенно меняет свои качества – структуру, конкурентность, инновационность, однородность и общий уровень развития. Чем выше уровень развития инвестиционного пространства страны, тем интенсивнее и эффективнее он может быть использован, и тем выше заинтересованность экономических субъектов страны в его расширении за счет регионализации и глобализации.



Рис. 1. Схема взаимодействия инвестиционного и производственного пространства

Мировые глобализационные процессы в настоящее время также активно воздействуют на расширение междуна-

родного производственного пространства путем международной производственно-технологической кооперации (МПТК)

предприятий ТНК с использованием производственных и финансовых ресурсов, конкурентных преимуществ предприятий других стран. Активно включились в глобализацию страны с переходной экономикой, используя все более широкий спектр моделей производства и инвестиций, таких, как подрядное производство, перевод на внешний подряд (аутсорсинг), франшизинг, лицензирование и т.д.

Результатом успешного развития инвестиционно-производственного пространства выступает усиление международных производственно-технологических связей. МПТК являются наиболее распространенным видом таких связей зарубежных фирм, основанные на том, что самостоятельные производители разных стран в результате осуществления на договорной основе совместной деятельности создают отдельные виды продукции, имеющей строго адресное назначение и составляющей элементы конечной продукции. Объектами промышленной кооперации выступают как технологические процессы, так и продукция различных отраслей народного хозяйства. МПТК способствует увеличению производительности труда и освоению капиталоемкой продукции, позволяя реализовать крупные экономические задачи, что крайне сложно или вовсе невозможно решить без объединения усилий предприятий нескольких стран. Предприятия, в свою очередь получают дополнительный доход от экспорта продукции и сокращают издержки производства. Общим интересом МПТК для стран-участниц выступает развитие производственной инфраструктуры: автомобильных и железных дорог, каналов, водохранилищ, морских и авиационных портов, энергетического хозяйства, связи, водоснабжения, общего и профессионального образования, науки, здравоохранения и др. [5, с. 171].

МПТК представляет собой интеграцию на микро-уровне, сопряженную с реализацией экономических интересов микро субъектов экономики, в первую очередь, фирм и называется субъективной.

Объективная интеграция, в свою очередь, связана с созданием внешней среды, главным образом, институциональной, благоприятной её проведению. Объективный аспект интеграции связан с формированием качественных параметров инвестиционно-производственного пространства – институциональной среды, которая устанавливает «правила игры», унифицированных норм и стандартов, направляющих и облегчающих совместную деятельность экономических субъектов разных стран.

Качественно-количественные характеристики инвестиционного и производственного пространства, зависящие, в первую очередь, от уровня развития институциональной среды, оказывают непосредственное воздействие на ход воспроизводственного процесса. При одинаковых базовых параметрах, воспроизводственные процессы, которые проходят в различных по уровню развития инвестиционно-производственных пространствах, будут иметь разный результат.

Поскольку инвестиционно-производственное пространство имеет институциональную природу, то эффективность его управления напрямую определяется эффективностью государственного управления. В условиях развития международного сотрудничества даже высокое качество государственного управления в отдельных странах, формирующих единое инвестиционно-производственное пространство, еще не гарантирует эффективности наднациональных органов. В условиях отсутствия формальной – объективной, интеграции, развитие инвестиционно-производственного пространства осуществляется только путём субъективной интеграции, без создания наднациональных регулирующих органов.

В мировой практике немало примеров регионального сотрудничества, когда формальная интеграция значительно отстает от развития неформальных экономических взаимосвязей. Классическим примером являются страны Юго-Восточная Азия, где производственные

сети японских ТНК и неформальные сети китайских кланов являются формой регионализации в условиях отсутствия формальной интеграции.

За последнее время расширение инвестиционно-производственного пространства стало основой создания современной экономики в ряде стран Азии и Новой Европы, что позволило им уйти от сырьевой зависимости и развить экспортно-ориентированное производство товаров и услуг, в т.ч. высокотехнологичных, существенно увеличить свою долю в мировом экспорте [6]. Поэтому важнейшим условием улучшения результативности воспроизводственных процессов в национальных экономиках является повышение количественных и качественных параметров инвестиционного и производственного пространств, поиск новых способов их высокоэффективной организации.

Международными экспертами осуществляется постоянный поиск оптимального способа определения количественных и качественных параметров инвестиционного и производственного пространства с помощью различных методик и характеристик. В условиях глобализации основными показателями оценки инвестиционного пространства начал выступать инвестиционный климат, производственного пространства – производственный потенциал.

Совершенствование существующих мировых подходов к количественным сопоставлениям отдельных параметров инвестиционного климата некоторых стран и регионов обусловило развитие инструментария его оценивания. Эта оценка может осуществляться с помощью суверенного интегрированного инвестиционного рейтинга, рейтинга инвестиционной привлекательности, кредитного, суверенного дефолта, экономических преобразований, прозрачности и др.

Качественные оценки производственного потенциала являются относительными показателями, позволяющими определить эффективность его использования.

Динамика развития международного производственного пространства определяются такими показателями, как численность занятых, объемом производства, производительностью труда, объемом и структурой добавленной стоимости, производством отдельных стратегических видов продукции и т.д.

Одной из перспективных форм организации международного инвестиционно-производственного пространства, которая создаёт условия дальнейшей экономической интеграции, является трансграничное сотрудничество, особенно в форме еврорегионов. Наибольший интерес представляет также организация такой формы инвестиционно-производственной инфраструктуры, как технологическая платформа.

Технологические платформы, представляют собой площадки, которые объединяют заинтересованных участников инновационного, производственного и инвестиционного сегментов экономики. Технологические платформы создаются в ключевых секторах инновационного развития и существуют как добровольные объединения игроков, выстроенные на основе инициативы «снизу». Мировой опыт свидетельствует об эффективности международного инвестиционно-производственного сотрудничества в форме технологических платформ. Такая форма международного сотрудничества особо интересна для стран с переходной экономикой, поскольку позволяет максимально эффективно использовать имеющейся, иногда достаточно мощный, инновационный и производственный потенциал, используя преимущества международной научно-технической и финансовой кооперации.

В условиях глобализации экономики важнейшим условием эффективного развития международных экономических связей выступает инвестиционно-производственное пространство. Инвестиционно-производственное пространство имеет институциональную природу, и эф-

фективность его развития напрямую определяется эффективностью государственного управления.

При рассмотрении инвестиционно-производственного пространства в условиях усиления глобальной конкуренции необходим поиск возможностей улучшения качественных и количественных параметров инвестиционного и производственного пространства, основными составляющими которых выступают инвестиционный климат и производственный потен-

циал.

Необходим так же поиск и внедрение наиболее перспективных и адекватных современному общеэкономическому состоянию структурных элементов инвестиционно-производственного пространства, среди которых следует назвать технологические платформы, как формы развития международного инновационного и инвестиционно-производственного сотрудничества.

Литература

1. Гегель Г.В. Энциклопедия философских наук. – Т. 1. Наука логики. – М.: Мысль, 1975. 452 с.
2. Навроцкая Н.А. Трансформация мирового инвестиционного пространства в условиях глобализации // Экономічний часопис – XXI. 2013. №3-4. С. 37-40.
3. Хруцкий Е.А. Оптимизация хозяйственных связей. М.: Экономика. 1973. 96 с.
4. Чекмарев В.В. Экономический аспект глобального в концепции общего экономического пространства // Экономическая теория в XXI веке – 2(9): Глобальное и национальное в экономике. В 2-х т. Т. 1. М.: Экономика, 2004. 565 с.
5. Шевченко Б. Международная промышленная кооперация: место и роль России / Б. Шевченко, М. Савинова // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2009. №14. С. 170-190.
6. ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях 2011, обзор. Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале, их развитие. Женева, 2011. 65 с.

УДК 338.2

Оценка эффективности инновационно-инвестиционных проектов

А.П.Осинов, аспирант, кафедра Управления,
А.К. Семенов, д.э.н., профессор кафедры управления, заслуженный деятель науки РФ,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассматриваются особенности оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов на прединвестиционной фазе. Уточняются определения инновации и инновационно-инвестиционного проекта. Предлагается новый метод расчета показателя NPV для оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов.

Инновация, инновационно-инвестиционный проект, оценка эффективности инновационно-инвестиционного проекта, чистая приведенная стоимость, ЧПС.

The efficiency evaluation of innovative investment projects

A.P. Osipov, post-graduate student, department of Management,
A.K. Semenov, doctor of economics, professor of management, honored worker of science of Russian Federation,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In the article the particular qualities of efficiency evaluation of innovative investment projects on the pre-investment phase are considered. The definitions of innovation and innovative investment project are specified. The new method of NPV calculation for innovative investment project efficiency evaluation is suggested.

Innovation, innovative investment project, efficiency evaluation of innovative investment project, net present value, NPV.

Несмотря на наличие большого количества литературы, нормативных правовых актов, предметом которых являются отношения в области научной, научно-технической и инновационной деятельности, многие теоретические и практические вопросы в области управления инновациями остаются неразрешенными, а именно:

Приведенные в нормативных документах и специальной литературе определения инновации носят общий характер и не рассматривают инновацию с точки зрения конкретного экономического субъекта, тогда как любой продукт или технология может иметь инновационные черты для конкретной страны, региона, отрасли, предприятия и т.п.

Понятие инновационно-инвестиционного проекта является общепринятым, однако определения этого понятия ни в специальной литературе, ни в нормативно-правовых актах не встречается.

Существующие методы, рекомендованные для оценки эффективности инвестиционных проектов, не учитывают особенностей инновационно-инвестиционных проектов, что влияет на эффективность принимаемых инвестиционных решений.

Под инновацией обычно понимают реализацию потенциального научно-технического прогресса – превращение его в новый продукт или технологию. Термин «инновация» широко используется в качестве синонима нововведения: улучшение старого продукта или технологии, новое решение, изобретение, а также инновационный процесс, инновационная деятельность и прочие родственные понятия.

В целом большинство авторов склоняется к тому, что инновации – нововведения в следующих областях [7, с.157], [6, с.96], [1, с.283], [9, с.172]: техника; технология; организация труда; управление.

Большинство из определений инноваций имеют следующие схожие черты:

Инновация – нововведение в технике и технологии.

Инновация связана с улучшением потребительских свойств существующего продукта или технологии, либо с появлением нового продукта или технологии.

Инновация имеет экономическое содержание.

Наиболее удобным для целей настоящей статьи является следующее определение инновации:

«Инновация это результат творческой деятельности – новый продукт или технология, обладающая лучшими потребительскими свойствами по сравнению с аналогами, имплементируемый на конкретном экономическом субъекте и приводящий к более продуктивной его работе, и, как следствие, к его лучшей экономической и коммерческой эффективности».

Двигателем инновационно-инвестиционного процесса, приводящего к воплощению инноваций, является желание экономических субъектов быть более эффективными.

Для компаний в краткосрочном и среднесрочном горизонте быть более эффективными означает получать более высокую норму прибыли на вложенный капитал по сравнению со своими конкурентами, а в долгосрочном плане обеспечить собственную выживаемость.

Для государства инновации необходимы для более рационального распределения экономических благ, а также для обеспечения выживаемости государства в долгосрочном периоде.

Для домашних хозяйств инновации – способ более эффективно перераспределять имеющиеся экономические ресурсы за счет более полного, более эффективного удовлетворения имеющихся потребностей, вопрос выживаемости инди-

видов и домашних хозяйств в долгосрочном плане решает государство.

Особенности инновационного решения для целей коммерциализации состоят в следующем:

Отсутствие идентичных аналогов (научно-техническая новизна) – позволяет лучше, чем имеющиеся аналоги удовлетворить имеющуюся потребность общества;

Возможность внедрения в производство (производственная применимость) с учетом существующего уровня развития техники и технологии;

Коммерческая эффективность, означающая востребованность обществом с одной стороны, с другой – приводящая к росту эффективности экономического субъекта.

Востребованность обществом означает лучшее удовлетворение потребности общества по сравнению с аналогами (за меньшую цену, с лучшим качеством, более полно), рост эффективности экономического субъекта означает получение больших экономических выгод по сравнению с конкурентами от производства инновационного продукта и последующей реализации его, либо от использования инновационного решения в своей деятельности.

Инновацию можно представить в виде двух этапов: создание инновации и коммерциализацию инновации – превращение ее в источник материальных и нематериальных благ и доходов. Создание инновации является предметом инновационного проекта, коммерциализация инновации и ее дальнейшая диффузия являются предметами инновационно-инвестиционных проектов.

Инновации являются объектом для инвестиций [10,с.215], [7,с.147]. Речь может идти как о создании инновации – разработке инновационного решения, так и о коммерциализации инновации – внедрение инновации и последующая ее диффузия.

Основной формой реализации инвестиций выступает проект. Понятие проекта можно определить с одной стороны как действие или комплекс действий, с другой стороны как описание идеи. [1,с.320], [2,с.80], [3,с.52].

Применительно к российским условиям инвестиционный проект – это «документ, обосновывающий экономическую целесообразность, объемы и сроки осуществления капитальных вложений, содержащий необходимую проектно-сметную документацию, разрабатываемую в соответствии с законодательством РФ и утверждаемую в установленном порядке, также описание практических действий по осуществлению инвестиций в форме бизнес-плана» [2,с.80].

Оценка эффективности инвестиционного проекта происходит на прединвестиционной фазе [3,с.55-57]. Во время этой фазы формируется сам инвестиционный проект, оценивается его эффективность и принимается решение о дальнейшей его реализации.

По нашему мнению, следует различать традиционный инвестиционный проект и инновационно-инвестиционный проект. Инновационно-инвестиционный проект отличается от традиционных инвестиционных проектов объектом инвестиций или, иначе говоря, степенью инновационности. Объект для инвестиций инновационно-инвестиционного проекта связан с инновациями в той или иной степени. Во многих инвестиционных проектах присутствуют элементы инновации или иначе – каждый инвестиционный проект является в той или иной степени инновационным. Выделение инновационно-инвестиционных проектов в отдельную группу необходимо для формирования иных подходов к оценке их эффективности, отличных от подходов к оценке эффективности традиционных инвестиционных проектов.

Выделение инновационно-инвестиционных проектов в отдельную группу можно осуществить с использова-

нием критерия «существенности» инноваций для конкретного инвестиционного проекта.

В отечественной и зарубежной практике существует несколько подходов к определению критерия существенности. В практике международных стандартов финансовой отчетности понятие существенности является частью понятия релевантности («relevance») и означает такое качество статей отчетности, непредставление или искажение которых повлияет на экономические решения пользователя отчетности. Существенность определяется исходя из размера статьи и ее природы, то есть исходя из некоторых количественных и качественных характеристик. Более конкретно понятие существенности рассмотрено в международных стандартах аудита. В практике аудита существует даже отдельный стандарт для определения существенности при аудите корпоративной отчетности групп. При этом зарубежные подходы к определению существенности в аудите и финансовой отчетности скорее носят рекомендательный характер, решения критерии существенности в каждом конкретном случае обоснованно принимает сам хозяйствующий субъект. В российской нормативно-правовой базе установлен количественный критерий существенности для финансовой отчетности предприятий и организаций [4, п.4.30]. В литературе не встречаются упоминания о практике определения критерия существенности для целей инвестиционного проектирования, однако, по нашему мнению, подходы, принятые в аудите и финансовой отчетности, можно с успехом применять и для целей оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов.

Если инновационное решение вносит существенный (определенный на основании применения критерия существенности) вклад в чистый денежный поток, генерируемый проектом такой проект необходимо считать инновационно-инвестиционным. Иными словами инновационно-инвестиционный проект это такой

инвестиционный проект, в котором используемые инновационные решения формируют прямо или косвенно существенную долю чистого денежного потока.

Под эффективностью инновационно-инвестиционного проекта мы понимаем «количественную оценку использования инвестиции при реализации инвестиционного проекта или программы на основе следующих критериев: чистая текущая стоимость (Net Present Value – NPV), индекс прибыльности (Profitability Index – PI), отношение выгод к затратам (Benefit/Cost ratio – B/C ratio), внутренняя норма рентабельности или прибыльности (Internal Rate of Return – IRR), период окупаемости (Payback Period – PP)» [8, с.692-693]. То есть по результатам оценки эффективности инновационно-инвестиционного проекта исследователь должен ответить на следующие вопросы: коммерческая реализуемость; экономическая целесообразность и инвестиционная привлекательность через призму конкретного экономического субъекта и конкретного инновационно-инвестиционного проекта.

Наличие научно-обоснованных методов оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов позволит улучшить качество принимаемых инвестиционных решений и, следовательно, обеспечить не только рост стоимости компании, но и в целом способствовать развитию экономики и общества.

Все используемые методы оценки эффективности проектов можно подразделить на простые и сложные. Простые методы не учитывают стоимость денег во времени и к ним можно отнести:

Метод расчета простой нормы прибыли ROI (Return Of Investments).

Метод расчета периода окупаемости инвестиций PP (Payback Period).

Метод сравнительного анализа затрат в расчете на одну натуральную единицу продукции.

Метод сравнения годовой прибыли.

Сложные методы оценки проектов учитывают стоимость денег во времени и к ним можно отнести:

Расчет чистого приведенного дохода NPV (Net Present Value).

Метод расчета внутренней нормы доходности инвестиционного проекта IRR (Internal Rate of Return).

Расчет индекса прибыльности инвестиций PI (Profitability Index).

По нашему мнению, для оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов следует использовать сложные методы, учитывающие стоимость денег во времени. Это вызвано следующими обстоятельствами: денежный поток от реализации инновационно-

инвестиционного проекта чаще всего неравномерен в течение жизненного цикла проекта; в течение жизненного цикла проекта уровень риска связанный с денежным потоком также неравномерен. В качестве основного метода оценки эффективности целесообразно применять метод расчета чистого приведенного дохода (NPV), который предполагает сопоставление исходных инвестиций с общей суммой дисконтированных денежных поступлений, которые могут быть получены в течение прогнозируемого периода (как правило, в течение срока жизни проекта). Показатель NPV рассчитывается следующим образом [2, с.84-85]:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1+R)^i}, \text{ где}$$

PV – приведенный (дисконтированный) доход от реализации инвестиционного проекта;

P_i – годовой доход от инвестиционного проекта за i -й прогнозный год;

R – коэффициент дисконтирования;

n – количество лет реализации инвестиционного проекта.

$$NPV = PV - IC = \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1+R)^i} - IC, \text{ где}$$

NPV – чистый приведенный (дисконтированный) доход от реализации инвестиционного проекта;

IC – сумма инвестиций.

При определении коэффициента дисконтирования в зависимости от конкретных условий хозяйствования экономических субъектов используются различные методы. Рассмотрим основные методы определения коэффициента дисконтирования для расчета показателя NPV:

Метод WACC (Weighted Average Cost of Capital);

Метод дифференцированный шкалы нормативных ставок;

Метод определения ожидаемой стоимости капитала;

Метод кумулятивного построения BUM (Build-Up Method);

Метод долевого премии (Bond Yield plus Equity Risk Premium);

Метод на основе модели дивидендного роста DGM (Dividend Growth Model);

Метод прямого расчета стоимости собственного капитала предприятия;

Оценка по модели стоимости капитальных активов CAPM (Capital Assets Pricing Model);

Оценка на основе теории арбитражного ценообразования APT (Arbitrage Pricing Theory);

Метод Фамы-Френча FFM (Fama-French Method);

Коэффициент дисконтирования, используемый специалистами в расчетах, представляет собой линейную ставку, определяемую на весь срок реализации проекта.

Смысл коэффициента дисконтирования состоит в определении альтернативы вложения средств инвестором с точки зрения, как стоимости капитала, так и рисков сопутствующих любому инвестированию. Поэтому для расчета коэффициента дисконтирования сначала рассчитывают стоимость капитала, а впоследствии на нее накладывают премию за риск. В качестве стоимости капитала может выступать: стоимость собственного капитала; стоимость заемного капитала; стоимость использования как заемного, так и собственного капитала; ставка безрискового вложения финансовых средств на рынке и пр.

$$R = R_f + \Delta R, \text{ где}$$

R – коэффициент дисконтирования;

R_f – стоимость капитала (безрискового вложения);

ΔR – премия за риск.

Эффект любого инвестиционного проекта, в том числе и инновационно-инвестиционного проекта, зависит не

только от того насколько правильно и корректно оценены его будущие денежные потоки. Значительное влияние на результаты расчетов оказывает принятый коэффициент дисконтирования – ведь чем он ниже, тем выше будет показатель NPV, и наоборот. Любой проект можно определить как эффективный, понизив коэффициент дисконтирования в оценочных расчетах и любой проект можно представить как неэффективный, увеличив коэффициент дисконтирования.

Нами предлагается оценке эффективности инновационно-инвестиционного проекта на прединвестиционной фазе с учетом неравномерного распределения рисков и неравномерного денежного потока в течение жизненного цикла проекта использовать дифференцированные коэффициенты дисконтирования для различных периодов жизненного цикла проекта. Дисконтировать необходимо последовательно «приводя» денежный поток за соответствующий период по коэффициенту дисконтирования, рассчитанному для этого периода на начало периода и т.д. вплоть до нулевого периода реализации проекта.

Формула расчета NPV, таким образом, принимает вид:

$$NPV = PV - IC = \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{\prod_{k=1}^i (1 + R_k)} - IC, \text{ где}$$

NPV – чистый приведенный (дисконтированный) доход от реализации инновационно-инвестиционного проекта;

PV – приведенный (дисконтированный) доход от реализации инновационно-инвестиционного проекта;

IC – сумма инвестиций;

n – количество лет реализации инновационно-инвестиционного проекта;

P_i – годовой доход от реализации инновационно-инвестиционного проекта за i -й прогнозный год;

R_k – коэффициент дисконтирования за k -й прогнозный год.

Использование метода расчета показателя NPV с использованием дифференцированных коэффициентов дисконтирования для оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов на прединвестиционной стадии повысит точность расчета показателя чистой приведенной стоимости для таких проектов, а следовательно, улучшит качество принимаемых инвестиционных решений.

NPV инновационно-инвестиционного проекта при расчете данным методом учитывает все риски, связанные с использованием инновационных решений в инвестиционном проекте, что приведет к более точному определению этого показателя при оценке эффективности таких проектов на прединвестиционной стадии. Метод ориентирован на повышение качества экономически обоснованных инвестиционных решений и может быть использован для:

оценки эффективности отдельных инновационно-инвестиционных проектов и принятия решения об их дальнейшей реализации;

выбора наиболее эффективного инвестиционного проекта из пула инвестиционных проектов, включающих инновационно-инвестиционные проекты;

формирования пула инвестиционных проектов, включающего инновационно-инвестиционные проекты

Таким образом, по результатам настоящей статьи можно сделать следующие выводы:

1. Для целей настоящей статьи определяем инновацию как результат творческой деятельности - новый продукт или технология, обладающая лучшими потребительскими свойствами по сравнению с аналогами, имплементируемый на конкретном экономическом субъекте и приводящий к более продуктивной его работе, и, как следствие, к его лучшей экономической и коммерческой эффективности.

2. Для целей настоящей статьи определяем инновационно-инвестиционный проект как инвестиционный проект, в котором используемые инновационные решения формируют прямо или косвенно существенную долю чистого денежного потока. Решение о существенности доли инновационного решения в чистом денежном потоке принимается с использованием критерия существенности.

3. Нами предлагается проводить оценку эффективности инновационно-инвестиционных проектов на прединвестиционной стадии на основе расчета показателя чистой приведенной стоимости (NPV) с использованием дифференцированных (нелинейных) коэффициентов дисконтирования.

Литература

1. Борисов А.Б. Большой Экономический Словарь. Издание 2-е переработанное и дополненное, – М.: Книжный Мир, 2009 – 860 с.
2. Гончаренко Л.П. Менеджмент инвестиций и инноваций: учебник/Л.П.Гончаренко. – М.:КНОРУС,2009. – 160с.
3. Инвестиции: учебник/кол. авторов; под ред. Г.П.Подмиваленко. – 2-е изд.,стер.-М.:КНОРУСС,2009. – 496с.
4. Инструкция о порядке заполнения форм годовой бухгалтерской отчетности, утвержденная приказом Минфина России от 12.11.96 N 97.
5. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках: учеб.-практич.пособие. – М.:Дело,2004.-528с.
6. Популярная экономическая энциклопедия. Гл.ред.Некипелов А.Д. – М.: Большая Российская Энциклопедия, 2001. – 367 с.
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5е изд., перераб. и дополн. – М.:Инфра-М, 2006. – 495 с.
8. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. – М.: Инфра-М, 2005. – IV,724 с.
9. Рыночная экономика: Словарь./Под общ.ред.Т.Я.Кипермяна. – М.:Республика,1993. – 524с.
10. Финансовый словарь/Благодатин А.А., Лозовский Л.Ш.,Райзберг Б.А. – М.:Инфра М,2006. – VI,378с.
11. Юкаева В.С. Управленческие решения: учебное пособие. – М.:МУПК,1998. – 280с.

Дотирование российских регионов как форма компенсационного и стимулирующего ресурсозамещения

И.В. Паньшин, к.э.н., доцент / начальник Управления научно исследовательской деятельности, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир;

О.Б. Ярьес, к.э.н., доц., зав. кафедрой коммерции и гостеприимства, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир

Статья посвящена исследованию недостатков российской компенсационной модели дотирования российских регионов из федерального бюджета. Рассмотрены вопросы формирования доходов региональных бюджетов с учетом федеральных дотаций на примере Владимирской области. Обоснована необходимость реализации механизма стимулирующего ресурсозамещения для выравнивания экономического потенциала регионов.

Федеральные дотации, дотационный регион, ресурсозамещение, компенсационные и стимулирующие механизмы.

Subsidizing Russian regions as a form compensation and incentive resursozamescheniya

I.V. Panshin, candidate of economic science, associate professor, head of department research activities, Vladimir State University named after Alexander and Nicholas Stoletovs, g. Vladimir;

O.B. Yares, candidate of economic science, associate professor, head of department of commerce and hospitality, Vladimir State University named after Alexander and Nicholas Stoletovs, g. Vladimir

The article investigates the shortcomings of Russian compensatory model of subsidizing Russian regions from the federal budget. The problems of the formation of regional budget revenues with the federal subsidies for example, Vladimir region. The necessity of implementing the mechanism of stimulating resursozamescheniya to align the economic potential of the regions.

Federal grants, the subsidized region, resursozameschenie, compensation and stimulating mechanisms.

Российские регионы, благодаря своей территориальной, природно-климатической и экономической неоднородности, изначально характеризуются разным уровнем ресурсообеспеченности. Выравнивание региональных диспропорций одна из приоритетных задач регионального управления на всех уровнях управления: международном, федеральном, региональном и местном. Одним из наиболее действенных инструментов перераспределения экономических ресурсов между регионами является российская система федеральных дотаций субъектам РФ.

Для федеративного устройства России в XXI веке характерно доминирующее число дотационных регионов на фоне узкого круга субъектов-доноров. Так

в 2013 г. удельный вес регионов РФ с уровнем бюджетной обеспеченности меньше единицы составил 86,74% (72 региона), что по сравнению с предыдущим годом отражает незначительное улучшение (в 2012 г. недостаточная бюджетная обеспеченность наблюдалась в 87,95% субъектов РФ). Положительная динамика также наблюдается в изменении структуры регионов по степени дотационности – снижается удельный вес регионов, относящихся к первой группе недостаточного бюджетного обеспечения (менее 60%). Но несмотря на это, сумма средств в целом по РФ, недостающих до среднего уровня бюджетной обеспеченности регионов, неуклонно растет: в 2012 г. – 1315,496 млрд. руб., в 2013 г. – 1429,267 млрд. руб.

Это связано не только с низкими

показателями эффективности деятельности хозяйственных комплексов дотационных регионов, что в отношении части из них вполне справедливо, но и с действующими нормативами распределения фискальных доходов в бюджеты различных уровней. Основная часть налоговых выплат поступает в федеральный бюджет, и незначительная часть – в региональный и местные бюджеты. Эта диспропорция создает массу внутренних экономических и социальных проблем, которые с течением времени только усугубляются.

Регионы России сильно зависят от субвенций и дотаций из центра: в 2012 году на эти цели пошло более 10% всех расходов федерального бюджета. В эту сумму, кстати, не входят расходы на отдельные федеральные целевые программы, скрытые дотации нерентабельным предприятиям, а также специальные инвестиционные проекты вроде саммита АТЭС и Олимпиады в Сочи. При этом стоит помнить, что эти инвестиции в будущем потребуют постоянной бюджетной поддержки [1].

Предпринимаемые меры стимулирования развития территорий через особые экономические зоны, специальные федеральные целевые программы и создание межрегиональных кластеров оказываются малоэффективными.

Федеративное устройство России предполагает функционирование налаженных механизмов перераспределения ресурсов между регионами с помощью их последовательной централизации и последующего осуществления трансфертов из федерального бюджета в региональные бюджеты. Данная схема показала свою эффективность в переходный период становления российской экономики и в периоды кризисов. Однако в периоды стабильности и устойчивого развития доминирование модели «сначала заберем, а затем при необходимости вернем» имеет ряд существенных недостатков, к которым отнесем:

– сосредоточение важнейших пол-

номочий и региональных финансовых ресурсов в «руках» федерального центра, что не позволяет оперативно и эффективно планировать и реализовывать в субъектах РФ крупные региональные проекты без привлечения федеральных властей;

– суммарная величина финансовой помощи, необходимая для реализации сложившихся расходных полномочий региональных бюджетов, значительно превосходит возможности Федерации, и все принятые на этот счет решения выполняются менее чем наполовину;

– успешность региональных властей напрямую зависит от их возможностей лоббировать на федеральном уровне интересы своего региона при распределении централизованных ресурсов, причем превышение размеров федеральных дотаций регионов над объемом перечисленных средств в федеральный бюджет оценивается как «особое достижение»;

– концентрическая модель дотационности, определяющая выделение дотаций российским регионам по критерию удаленности от федерального центра (чем дальше от Москвы, тем выше удельный размер дотации в расчете на одного жителя региона).

Что касается федеральных субсидий и субвенций, то они, имея целевой характер и направляемые, в основном, на реализацию социальных функций государства, должны находиться под контролем федерального центра. Рассмотрим более подробно вопросы формирования и распределения в регионы России федеральных дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности и реализацию мер по обеспечению сбалансированности региональных бюджетов на примере Владимирской области как типичного дотационного старопромышленного региона ЦФО.

Владимирская область относится к депрессивным фоновым регионам, бюджетное состояние которых является крайне нестабильным. Для всех депрессивных регионов ЦФО характерно старение населения, высокие показатели смерности,

слабая конкурентоспособность на рынке труда по сравнению с Московской агломерацией. Удельный вес зарегистрированных безработных во Владимирской области на конец 2011 года составила 1,7% от трудоспособного населения. Объемы промышленного производства на душу населения в 2011 году даже с учетом неточностей российской статистики составили не более 200 тыс. руб. на человека, при среднероссийском показателе объема промышленного производства 235 тыс. руб. на человека в 2011 г. Уровень бюджетной обеспеченности региона 60%, что является граничным значением отнесения региона к первой группе бюджетного выравнивания. Как следствие, федеральные дотации Владимирской области для выравнивания до среднего уровня бюджетной обеспеченности составляют 20843 млн. руб. Уровень налогового потенциала Владимирского региона в 2012 г. составил 0,522, что ниже

среднего по ЦФО (0,582 без учета г. Москва и 0,72 с его учетом). Структура налоговых доходов Владимирской области по видам налогов в 2012 году приведена на рисунке 1.

Из приведенного графика наглядно видно, что для не добывающего региона, такого как Владимирская область, более половины всех доходов регионального бюджета составляют налоговые отчисления с доходов физических лиц. Отсюда циклическая зависимость: чем выше среднедушевые доходы населения региона, тем больше налогооблагаемая база по НДФЛ и, соответственно, доходы регионального бюджета; в свою очередь, чем больше доходная часть бюджета, тем шире возможности для стимулирования экономического роста в регионе и, соответственно, выше доходы населения.

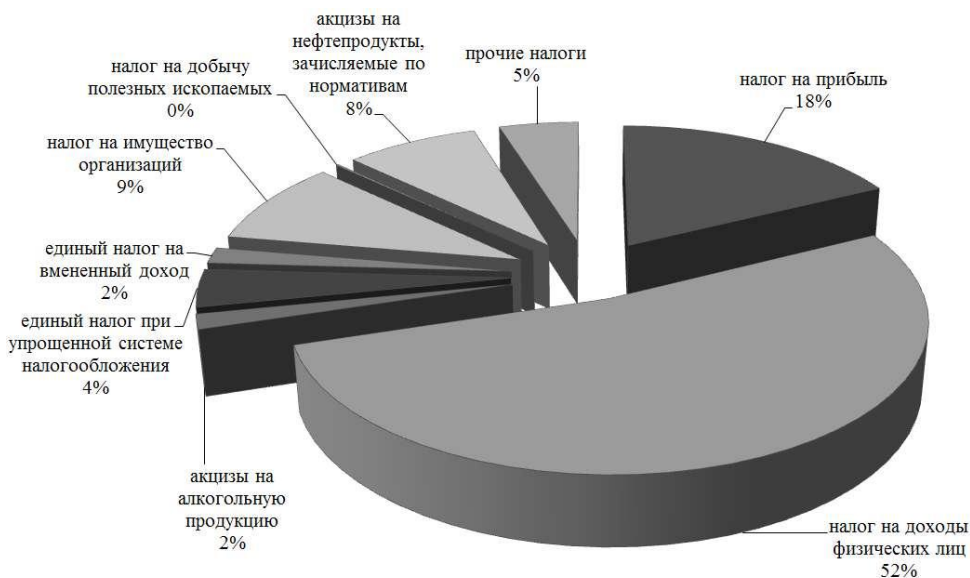


Рис. 1. Структура налоговых доходов Владимирской области в 2012 г.

Особый интерес для анализа вызывают дотации из федерального бюджета, направляемые на поощрение достижения наилучших показателей деятельности ор-

ганов исполнительной власти субъектов РФ, распределение которых осуществляется на основе оценки деятельности региональных органов власти [2]. В 2013 г. сум-

марный объем дополнительно выделенных российским регионам средств из дотационного резерва составил 19,85 млрд. руб., причем эти средства получили только 36 субъектов РФ.

Таким образом, основной проблемой дотирования российских регионов является преимущественно компенсационный характер выделяемых регионам средств, не отвечающий задачам обеспечения устойчивого социально-экономического развития.

Альтернативным подходом к выравниванию экономического потенциала регионов может послужить реализация модели межрегионального и внутреннего ресурсозамещения.

Во-первых, эффективная региональная политика федеративного государства должна базироваться на принципе взаимной зависимости (иначе говоря, Владимирской области должно быть выгодно процветание республики Татарстан). Кроме того, ущербны попытки исправить сложившиеся диспропорции одним лишь движением бюджетных денег. Двигаться должны ресурсы, в первую очередь частный капитал, труд и интеллект. В региональной социально-экономической политике следует сделать упор на поддержку доходных (стимулирующих), а не перераспределительных компонентов.

В большинстве регионов есть свои особенности, которые способны привлечь частный бизнес (как отечественный, так и иностранный) и стимулировать экономический рост. При этом практика показывает, что центральным элементом этого процесса у нас не могут выступать ни налоговые, ни таможенные послабления, так как первые делают регион лишь иллюзорно конкурентоспособнее (быстро выясняется, что льготные проекты требуют постоянной подпитки в виде явных или скрытых дотаций), а вторые вскоре станут затруднительными в условиях следования нормам ВТО. Стоит отметить, что в России пока не заработали даже проекты, которые доказывали свой успех во многих странах, в

частности особые экономические зоны, которые сыграли важную роль в стимулировании технологического прогресса в Китае. Безуспешно завершилась идея организации игорных зон – казино в итоге переместились в Минск, а не в Калининград или Ростовскую область.

Во-вторых, необходимо урегулировать вопросы межбюджетных отношений, возникающие при реализации региональных проектов с одновременным участием федеральных, региональных и местных структур, а также перекрестным финансированием из бюджетов различных уровней. В большинстве таких случаев в регионе становится практически невозможным не только ресурсозамещение во всех его формах (обмен, вытеснение, рекомбинирование и пр.), но и элементарный процесс агрегирования бюджетных экономических ресурсов, подведомственных различным уровням бюджетной системы РФ. Особенно это касается средств, выделяемых в рамках федеральных целевых программ, использование которых предполагает участие федеральных и региональных структур, находящихся на территории субъекта РФ.

Решение данной задачи возможно при создании в регионах РФ специализированной межведомственной комиссии для урегулирования спорных вопросов межбюджетных отношений, в состав которой помимо лиц, задействованных в организации бюджетного процесса в регионе, следует включить представителей территориальных органов федерального агентства по управлению государственным имуществом и контрольно-ревизионных служб. Работа этой комиссии могла бы ускорить процесс принятия бюджетных управленческих решений в регионе, сделать его более обоснованным и согласованным.

В-третьих, целесообразно при перераспределении региональных ресурсов и организации межбюджетных отношений сместить акценты от компенсационного ресурсозамещения к стимулирующему.

Компенсационное ресурсозамещение реализует основной принцип реактивного управления «решаем проблемы по мере их возникновения», когда неподготовленная региональная хозяйственная система при возникновении новых проблем или возможностей во внешней и внутренней среде пытается отреагировать путем перенаправления ранее уже распределённых экономических ресурсов на компенсацию потерь (в том числе упущенных выгод) зачастую в ущерб социально-экономическому развитию. При реализации компенсационной модели ресурсозамещения редко создаются резервные фонды, еще реже имеется бюджетный профицит. Однако данная модель позволяет успешно, ссылаясь на непредвиденные обстоятельства, получать дополнительные дотации из федерального центра.

Стимулирующее ресурсозамещение предполагает постоянное перераспределение региональных экономических ресурсов в те отрасли и сферы хозяйствен-

ной деятельности, которые демонстрируют наивысшую ресурсную эластичность применительно к обеспечению темпов и качества экономического роста. То есть, перераспределение ресурсов становится действенным инструментом стимулирования хозяйствующих субъектов региона к экономическому росту.

Разумеется, для развития практики стимулирующего ресурсозамещения необходимы соответствующие инструменты, такие как резервные бюджетные фонды, подготовленные инвестиционные площадки, развитую региональную инфраструктуру, высококвалифицированный и мобильный внутри региона персонал и т.д. Все это возможно осуществить при реализации эффективной региональной политики управления региональными ресурсами, которая должна включать в себя не только перечень задач и получателей ресурсов, но и действенные механизмы ресурсозамещения.

Литература

1. Дотации никогда не порождают богатства Журнал «Коммерсантъ Власть», №17 (1022), 06.05.2013 г.
2. Указ Президента РФ от 28.06.2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации».

УДК 336.67

Дефиниция результативности деятельности организации во внешней и внутренней бизнес-среде

К.Г. Петросян, аспирант кафедры экономического анализа и финансового менеджмента, Российский государственный торгово-экономический университет, г. Москва

В статье выделены четыре основных подхода к определению сущности дефиниции «результативная деятельность»: качественный, количественный, целевой, стратегический. Дефиниция «результативная деятельность» предполагает наличие следующих основных компонентов: целеполагания, выработки стратегии деятельности, реализации стратегии, достижения цели, определение уровня реализации стратегии, оценки степени достижения цели. Результативность деятельности как интегральный показатель комплексно охватывает всю сферу деятельности коммерческой организации, включая внешнюю бизнес-среду, и значимую с финансово-экономической точки зрения целенаправленную часть деятельности коммерческой организации.

Результативность, коммерческая организация, внешняя бизнес-среда, внутренняя бизнес-среда.

Definition of Activity Effectiveness of Profit Making Organization in external and internal business-environment

K.G. Petrosyan, postgraduate student of faculty economic analysis and financial management,

The article deals with four general approaches for determination of definition of activity effectiveness: qualitative, quantitative, targetable, strategically. Definition of activity effectiveness includes following main components: targeting, working out of strategy of development, realization of strategy, goal achievement, determination of strategy realization level, estimation of degree of goal achievement. Activity effectiveness as integral characteristic covers fully all sphere of profit making organization activity, including external business-environment, and significant from financial point of view part of profit making organization activity.

Effectiveness, profit making organization, external business-environment, internal business-environment.

Современные субъекты хозяйственной деятельности функционируют в соответствии с ориентирами, планами или иными соображениями, которые представляются целесообразными и обоснованными лицам, осуществляющими стратегическое и оперативное управление конкретным субъектом хозяйственной деятельности. При этом фактор субъективного восприятия и оценки таких понятий, как «целесообразность» или «обоснованность» в контексте понимания целеполагания, стратегического развития и вектора движения компании, как правило, оказывает отрицательное влияние на эффективность работы коммерческой организации. При отсутствии четко и однозначно понимаемых критериев оценки действий компании на каждом этапе ее развития происходит утрата стратегических целей и приоритетов в ущерб ее конкурентоспособности, позициям на рынке и в конечном итоге – финансовым результатам компании [1].

В настоящее время, когда при обсуждении текущей деятельности компании и подведении итогов завершенных этапов, как правило, соответствующих определенным временным периодам, поднимаются вопросы успешности компании, уровень ее достижений по отношению к запланированным результатам и в сравнении с конкурентами, все очевиднее становится необходимость опоры на некие объективные показатели, характеризующие итоги деятельности хозяйствующей организации не только в показателях абсолютных величин, но и в сравнительных, которые вместе с тем обладали бы определенной содержательностью, позволяющей обоснованное толкование значений этих показателей с

учетом того, какие ресурсы и в каком количестве были привлечены, какой путь до поставленной цели пройден, насколько рациональны были выбраны направления и пути достижения тактических и стратегических целей, насколько правильными были решения.

Общепринятым представлением является следующее: хозяйствующая организация является успешной, если ее деятельность сопровождается получением прибыли, достижением поставленных целей, достижением запланированных результатов, рациональным использованием и экономией ресурсов, привлекаемых для достижения поставленных целей. Такое представление, по сути, является источником генерирования такого понятия как «результативность», поскольку изложенная выше совокупность представлений о том, насколько хорошо – то есть успешно – функционирует хозяйствующая организация, базируется на получении информации о фактических результатах деятельности организации и сравнении фактических результатов, то есть достигнутых к текущему моменту времени, с запланированными результатами. При этом под результатами понимаются результаты в самом широком смысле этого слова – финансовые результаты (прибыль, выручка, себестоимость продукции, рентабельность и другие), производственные результаты (объем выпуска продукции, производительность труда, структура ассортимента продукции и другие), результаты привлечения ресурсов (объем переработанного сырья, объем привлеченных кредитов, остатки сырья на хранении, объем реализованной продукции, технологические и не-

продуктивные потери сырья и материалов и другие), а также целый ряд показателей, характеризующих положение компании на рынке (доля присутствия на рынке и в отдельных сегментах, позиционирование, уровень лояльности клиентов и другие), и иные показатели, объективно или субъективно выступающие в качестве меры успешности деятельности коммерческой организации.

При всей кажущейся очевидности и привычности в силу частоты употребления термина «результативность деятельности», необходимость анализа сущности и содержания дефиниции «результативная деятельность» обусловлена широкой вариативностью ее толкования. При этом содержание обсуждаемого понятия и смысл его применения на практике зачастую в существенной степени зависит от того, к совокупности каких показателей и характеристик (финансовых и нефинансовых, сугубо практических или общетеоретических, мировоззренческих или стратегических) деятельности организации применяется термин «результативность».

В современной литературе можно выделить четыре основных подхода к определению сущности дефиниции «результативная деятельность»: качественный (представителями этого подхода являются Э.Дж. Долан [2], Д. Хан [3], П. Друкер [4], О.С. Шукин [5]), количественный (А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин [6], В.В. Ковалев [7]), целевой (Ю.В. Перевалов, И.Э. Гимади, В.В. Добродей [8]), стратегический (А.Н. Пыткин, Н.М. Блаженкова [9]).

Целевой подход к дефиниции «результативность деятельности» имеет преимущества с той точки зрения, что, во-первых, показывает цель как основной компонент и как базу сравнения в определении результативности, во-вторых, показывает комплексный характер понятия результативности, и, в-третьих, указывает на количественный характер понятия результативности. Сущность понятия «результативность» действительно наиболее полно раскрывается через достижение це-

лей организации, но необходим дополнительный аспект, указывающий, на тот факт, что результативность отражает степень реализации стратегии. Таким образом, результативность подразумевает не просто достижение цели любым возможным способом, в том числе и случайным путем, а достижение цели именно по пути реализации специально выработанной стратегии. Это означает, что, по сути, «результативность деятельности» означает оценку эффективности реализуемой стратегии как способа достижения поставленной цели.

Таким образом, дефиниция «результативная деятельность» изначально предполагает наличие следующих основных компонентов: целеполагания, выработки стратегии деятельности, реализации стратегии, достижения цели, определение уровня (или объема) реализации стратегии и в завершение – оценка степени достижения цели.

М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури придают понятию результативности экономический смысл, определяя его как показатель, предусматривающий учет взаимодействий с внешними факторами путем оценки эффективности реакции на сигналы, поступающие от бизнес-среды [10].

О результативности как сложной экономической категории пишут А.Н. Пыткин и Н.М. Блаженкова, рассматривающие сущность результативности как «главное мерило эффективности работы хозяйственной организации» [9]. При этом указанные авторы также важное значение придают и внешним факторам бизнес-среды организации, указывая на содержание дефиниции «результативная деятельность» как на отражение «реагирования внешней среды на совершаемое организацией действие. Обобщая существующие воззрения, В.В. Колочева приходит к выводу, что в реальных условиях, то есть при наличии внешних факторов, характеризующихся подвижностью и неопределенностью, результативность выступает в ка-

честве показателя динамической системы и проявляется в результате взаимодействия организации с внешней средой [11].

Различие позиций М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, с одной стороны, и А.Н. Пыткина, Н.М. Блаженковой, с другой стороны, заключается в том, что первые видят движение исходного, первичного сигнала в направлении от внешней среды (к которой организация должна в ходе своей эффективной деятельности адаптироваться), а вторые видят направление первичного сигнала от организации к внешней среде. Другими словами, М.Х. Мескон, М.Альберт, Ф. Хедоури рассматривают результативность деятельности как реакцию организации на поступающие сигналы от внешней бизнес-среды, а А.Н. Пыткин и Н.М. Блаженкова рассматривают результативность как последствия реакции внешней среды на действия организации. На рисунке 1 представлена дефиниция «результативность деятельности» в контексте взаимодействия с внешней бизнес-средой.

Современные коммерческие организации как субъекты хозяйственной деятельности представляют собой иерархические структуры, сочетающие в себе уровни с различным набором управленческих компетенций. Это обосновывает необходимость и возможность дифференциации базовые уровни понятия «результативность», различающиеся объемом и детализацией информации о деятельности организации, а также объемом и глубиной анализа финансово-экономической и иной информации, перечнем и значимостью показателей, характеризующих деятельность коммерческой организации, и базой их соотнесения.

Выделяют следующие базовые уровни дефиниции «результативность»: микрорезультативность, мезорезультативность и квазирезультативность [12]. Под микрорезультативностью понимают детализированное раскрытие аналитической информации об уровне соответствия ключевых показателей, характеризующих дея-

тельность компании на основе оперативной информации, осуществляемое с превентивными целями, то есть для предотвращения отрицательного воздействия внешних и внутренних факторов бизнес-среды на целенаправленную деятельность коммерческой организации. Мезорезультативность подразумевает системное представление внутреннего менеджмента организации о достигнутом и планируемом уровне развития коммерческой организации, основанное на результатах внутреннего стратегического и текущего экономического анализа и нацеленное на принятие оптимальных управленческих решений. Говоря о квазирезультативности, подразумевают интегрированное представление внешней бизнес-среды о достигнутом и ожидаемом в краткосрочной и долгосрочной перспективе уровне развития представляющей интерес для представителей внешней бизнес-среды коммерческой организации; такого рода интегрированное представление базируется на ограниченном объеме сведений и необходимо для принятия соответствующих решений [13].

На рисунке 2 представлены базовые уровни дефиниции «результативная деятельность».

Вышеизложенная дифференциация базовых уровней понятия «результативности» и соответствующих этим уровням объема, содержания и назначения совокупностей сведений находит подтверждение в работах других исследователей [14], в которых показано, что деятельность коммерческой организации оказывает воздействие на заинтересованных субъектов внешней бизнес-среды, с которым данная организация вступает в прямое или косвенное взаимодействие, и результативность деятельности, представленная в виде совокупности показателей отражает изменение взаимного расположения вступающих во взаимодействие хозяйствующих субъектов, даже если совокупность внутренних финансово-экономических показателей данной орга-

низации изменения не претерпевает.

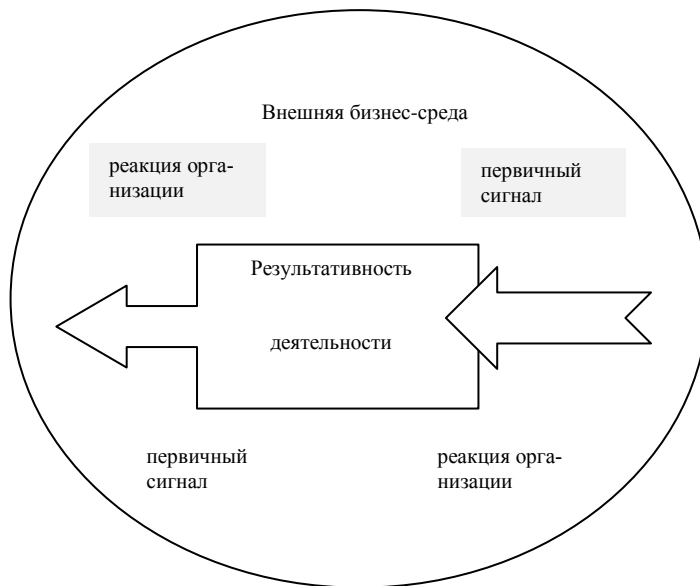


Рис.1. Дефиниция «результативность деятельности» в контексте взаимодействия с внешней бизнес-средой

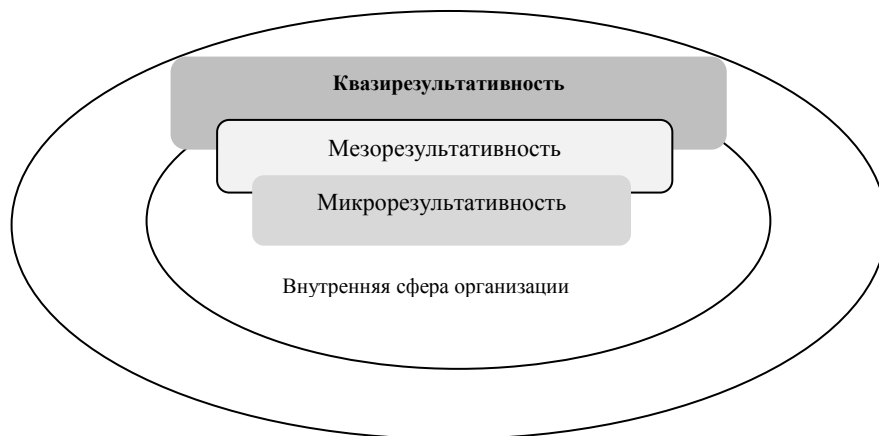


Рис.2. Базовые уровни дефиниции «результативная деятельность»

Трансформация и вариативность представлений о понятии, сущности и содержании дефиниции «результативная деятельность» позволяют сделать вывод об обоснованности определения понятия «ре-

зультативность деятельности» как интегрального показателя, в совокупности и комплексно охватывающего всю сферу деятельности коммерческой организации, включая внешнюю бизнес-среду, или, по

крайней мере, значимую с финансово-экономической точки зрения часть целенаправленную деятельности коммерческой организации.

Основные задачи анализа и оценки результативной деятельности коммерческой организации заключаются в следующем:

- 1). Определение соответствия и достаточности достигнутых коммерческой организацией результатов для обеспечения финансовой устойчивости организации, соответствующей объективным требованиям рынка, то есть достижение уровня, позволяющего функционировать в условиях рынка в соответствии с собственными планами и стратегией.
- 2). Определение соответствия и достаточности достигнутых организацией результатов для обеспечения (сохранения) конкурентоспособности организации.
- 3). Выявление и изучение источников возникновения различных факторов, влияющих на деятельность коммерческой организации.
- 4). Выявление основных направлений развития коммерческой организации.

По мнению Никифоровой Н.А., в оценке результативности деятельности коммерческой организации следует опираться на такие характеристики как прибыль, показатели деловой активности и рентабельность [15], при этом деловая активность коммерческой организации является разветвленной категорией, находящейся под влиянием таких внешних факторов, как сфера хозяйственной деятельности, отраслевая принадлежность коммерческой организации, инфляция, функционирование инфраструктуры бизнеса в целом и конкретной организации (например, банковское обслуживание), характер хозяйственных связей с контрагентами, клиентами, партнерами, а также внутренних факторов, таких как учетная политика, ценовая политика коммерческой организации, квалификация персонала, длительность производственного цикла, уровень сложности технического и технологиче-

ского оснащения. С финансовой точки зрения деловая активность проявляется в таком показателе как скорость оборота средств, о которой свидетельствуют показатели оборачиваемости. Сложность оценки результативности деятельности коммерческой организации по деловой активности заключается в отсутствии усредненных нормативов по показателям оборачиваемости. Преодолеть этот недостаток представляется возможным путем расчета коэффициентов деловой активности на основе данных о состоянии активов и пассивов – коэффициента общей оборачиваемости активов (ресурсоотдача), коэффициента оборачиваемости оборотных (мобильных) средств, оборачиваемости денежных средств, срока погашения дебиторской задолженности, срока погашения кредиторской задолженности. Практическое применение вышеприведенного методологического подхода позволило вычислить в качестве нормативного показателя коэффициент оборачиваемости активов по России в целом, который составил 0,81 оборота [15]. Аналогичные нормативные показатели могут быть рассчитаны по отраслям деятельности. Затем данные конкретной коммерческой организации могут быть сопоставлены с нормативными показателями деловой активности, что позволит оценить результативность деятельности коммерческой организации по сравнению с другими участниками рынка, сравнить позиции конкретной организации в данном отраслевом сегменте или в контексте общероссийской ситуации.

Мерзликина Е.М. считает, что в контексте изучаемых проблем целесообразно применение показателей в виде коэффициентов на основе значений величины добавленной стоимости, поскольку именно эти показатели являются важными с институциональной точки зрения, так как «позволяет оценить вклад институциональной единицы в национальную экономику в виде произведенного дохода» [16]. Вместе с тем, показатели в виде коэффициентов на основе значений величины до-

бавленной стоимости показывает согласованность и степень удовлетворенности всех компонентов внешней и внутренней среды бизнеса – менеджмента, заинтересованного в увеличении прибыли, остающейся в распоряжении коммерческой организации как хозяйствующего субъекта, государства, заинтересованного в доли доходов от коммерческой деятельности организации в виде налогов и сборов, а также иных лиц (физических и юридических), имеющих то или иное отношение к коммерческой организации, и заинтересованных в росте доходов с капитала – поскольку их разнонаправленные интересы генерируют установление взаимовыгодных критериев эффективности и результативности, стимулирующих институциональную единицу продуцировать необходимое количество добавленной стоимости как основного источника функционирования компонентов внешней и внутренней среды деятельности коммерческой организации.

Как показывает анализ методологических подходов оценки результативности деятельности коммерческих организаций, предлагаемых российскими исследователями, представляется целесообразным разрабатывать механизм результативности деятельности с учетом обширно-

го перечня критериев и факторов. При этом универсальный перечень критериев и факторов, подлежащих учету, отсутствует или сложен для объективного выявления вследствие динамичности рыночной среды и, как следствие, ее неопределенности. В связи с этим в качестве методологической основы оценки результативности деятельности коммерческой организации следует выбирать перечень критериев с учетом отраслевой принадлежности коммерческой организации, сферы ее хозяйственной деятельности, фокуса внимания в контексте поставленных целей и подлежащих решению задач, а также стратегии, реализуемой в текущем и перспективном периоде деятельности коммерческой организации. Перечень критериев и показателей, избираемых в качестве базы для оценки результативности деятельности коммерческой организации носит альтернативный характер, зависит от преобладающего влияния тех или иных внешних и внутренних факторов и, в конечном счете, определяется тем контекстом дефиниции «результативной деятельности», который воспринимается как наиболее соответствующий мировоззрению лиц, принимающих управленческие решения в рамках конкретной коммерческой организации.

Литература

1. Портер Майкл. Конкуренция. СПб-М-Киев: Издательский дом «Вильямс», 2001.
2. Долан Э. Дж. Экономикс: англо-русский словарь-справочник / Э. Дж. Долан, Б. И. Доминенко; пер. с англ. – М.: Лазурь, 1994. – 544 с.
3. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан : пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
4. Друкер Питер Ф. Измерение результативности компании: Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
5. Шукин О.С. Самооценка и другие категории оценки деятельности организации // Вестник ТГТУ. – 1006. – Т.12, № 3Б. – С.863-873
6. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М.: ИНФРА, 2000. – 208 с.
7. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев: 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Проспект, 2007. – 1024 с.
8. Перевалов Ю. В. Эффективность деятельности приватизированных предприятий и отраслей: методические вопросы анализа / Ю. В. Перевалов, И. С. Гимади, В. В. Добродей // Общество и экономика. – 1997. – № 9. – 10. – С. 23 – 26.
9. Пыткин А.Н., Блаженкова Н.М. Взаимосвязь эффективности и результативности деятельности хозяйственной организации // Журнал экономической теории. – 2008. – № 3. – С.133-139.
10. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. О. И. Медведь. – 3-е изд. – М. : Вильямс, 2007. – 664 с.

-
11. Колочева В.В. Оценка и повышение результативности бизнес-процессов предприятия. Автореф. дис. канд. экон. наук. Новосибирск, 2010.
 12. Пласкова Н.С. Теория и практика стратегического экономического анализа результативности бизнеса: монография. М.: МАКС Пресс, 2007. – 358 с.
 13. Харитонов Е.Н., Литвинов И.А. К вопросу об отражении экономической, экологической и социальной результативности организации в публичной отчетности // Материалы конференций. Успехи естествознания. – 2007. – № 1.
 14. Никифорова Н.А. Анализ показателей результативности деятельности организации // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. – 2009. – № 1. – С.100-110.
 15. Мерзлякина Е.М. Управление бизнесом: оценка эффективности текущей деятельности организации // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. – 2008. – № 1. – С.136-147.

УДК 339.5

Маркетинг в торговой деятельности кооперативных организаций зарубежных стран

А.В. Ткач, заслуженный деятель науки Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики кооперации и предпринимательства,

Н.С. Нечитайлова, магистр,

А.С. Нечитайлов, экономист, Российский университет кооперации, г. Мытищи, Московская область

В статье раскрывается опыт работы и роль маркетинговой деятельности в кооперативных организациях зарубежных стран. Освещается роль фермерских кооперативов в продовольственном обеспечении, конкурентной борьбе при сбыте продукции.

Маркетинг, маркетинговая служба, кооперация, кооперативы, фермеры, переработка сельскохозяйственной продукции, сбыт, торговля, снабженческие кооперативы, обслуживающие кооперативы.

Marketing in trade activity of the cooperative organizations of foreign countries

A.V. Tkach, honored worker of science of the Russian Federation, Doctor of Economics, professor, head of the department of economy of cooperation and business,

N. S. Nechitaylova, magister,

A.S. Nechitaylov, economist, Russian university of cooperation, Mytitschi, Moscow region

In article experience and a role of marketing activity in the cooperative organizations of foreign countries reveals. The role of farmer cooperatives in the food supply, competitive fight at production sale is shined.

Marketing, marketing service, cooperation, cooperatives, farmers, processing of agricultural production, sale, trade, supplying cooperatives, serving cooperatives.

Опыт работы маркетинговых служб по развитию кооперации в сельском хозяйстве накоплен в Итальянской Республике. В стране с 1992 года государственное руководство сельскохозяйственными кооперативами осуществляет Национальная федерация сельского хозяйства и агропродовольственных кооперативов, которая представляет интересы производителей во всех сельскохозяйственных секторах. В стране сельскохозяйственная кооперация охватывает мелкое и среднее фермерство и опирается на три принципа: добровольности, неприкосновенности и коллективной реализации собственности. Маркетинговые службы помогают сельскохозяйственным кооперативам решать задачи по защите мелких сельхозпроизводителей от разорения и представляют им стабильные услуги для выживания в конкурентной борьбе с крупными предприятиями как внутри страны, так и на мировой арене.

Сельскохозяйственные кооперативы Италии ежегодно производят 65-70% всей сельскохозяйственной продукции, а по некоторым видам (сорта сыра «Пармезан», «Моцарелла», говяжьей ветчины «Прошутто» 90-95%). Кооперативы производят в стране до 40% овощей и картофеля. В мясном секторе Итальянской Республики сельскохозяйственные кооперативы занимаются разведением, производством, переработкой и реализацией яиц, мяса сельскохозяйственных животных и птицы.

В молочном подкомплексе молокоперерабатывающие кооперативы занимаются сбором, обработкой и переработкой молока в молочные продукты. Сельскохозяйственная кооперация успешно развивается в сфере производства и переработки растительных масел: оливкового, кукурузного и подсолнечного, а также побочной продукции: жмыха и шрота. Кооперативы садоводов занимаются переработкой и сбытом овощей и фруктов, которые поставляются в основном на экспорт. Механизаторские кооперативы занимают-

ся организацией производства зерновых и масличных культур и предоставляют ресурсы и техническую помощь мелким фермерам. Табачные кооперативы выращивают, обрабатывают и реализуют табак.

Существенную роль играют маркетинговые службы в повышении эффективности работы крупных кооперативных предприятий Италии, в том числе винодельческим кооперативам, которые специализируются на выращивании и переработке винограда в вино, игристые вина, виноградный сок и изюм. Значительный вклад кооперативы вносят в обеспечение малых и средних хозяйств в агропромышленном комплексе новаторскими промышленными и индустриальными технологиями, направленными на рост объемов производства товаров народного потребления и устойчивых доходов партнеров по кооперации, повышение жизненного уровня населения.

Государство оказывает помощь кооперативам сельхозпроизводителей в конкурентной борьбе с монополистами, гарантирует кооператорам стабильные рынки сбыта сельхозпродукции по выгодным ценам, оказывает поддержку при получении кредитов, снижении налогов и цен на сельскохозяйственные машины, инвентарь и удобрения. Оказываемая кооперативами помощь сельхозпроизводителям обеспечивают рост и развитие единоличного крестьянского хозяйства. С помощью кооперации в сельском хозяйстве успешно решаются и социальные вопросы работников сельского хозяйства, что подтверждается практикой работы расположенного под Флоренцией виноградно-винодельческого кооператива «Понтасиево». Крестьяне живут среди виноградников и плодовых деревьев в поселке со всеми городскими удобствами. В этом кооперативе имеет место вертикальная кооперация, когда производство сельскохозяйственной продукции интегрировано с винодельческим заводом и винными хранилищами. Все члены кооператива имеют хорошие заработки, пенсии, студентам кол-

леджей и университетов, направленных на учебу кооперативом, выплачивается стипендия. В кооперативе все должности замещаются на конкурсной основе. Руководство кооператива избирается из числа лучших специалистов-кооператоров на 2 года. Для своих членов кооператив строит жилье в кредит сроком на 20-25 лет.

Положительный опыт в кооперативном движении в агропромышленном комплексе накоплен в Швеции. Центральным координирующим органом шведских малых предприятий выступает Федерация Шведских фермеров, созданная шведским кооперативным движением в 1958 году. Эта организация реализует долгосрочные планы помощи, в том числе, развивающимся странам, по оснащению недостаточно обеспеченных производителей необходимой техникой и оказывает им консультативную помощь в подъеме хозяйств, с целью повышения уровня доходов собственными силами. Она защищает профессиональные и деловые интересы фермеров. Почти все кооперативы аграрного сектора и лесного хозяйства являются членами Федерации Шведских фермеров. В Федерацию входит 170 тысяч индивидуальных членов, представляющих 90 тыс. предприятий. Это одна из крупнейших структур, занимающая первое место среди организаций, объединяющих малые предприятия страны. Федерация имеет семь подразделений, оказывающих поддержку сельхозпроизводителям по укреплению материально-технической базы и повышению эффективности производства.

В Швеции каждый фермер является членом одного или нескольких кооперативов. В среднем шведский фермер состоит в пяти кооперативных обществах, в состав которого члены кооперативов избирают своих представителей. Выборщики от фермеров избирают делегатов в общенациональные организации и на Национальный съезд, который является высшим органом кооперативов.

Федерация фермеров является не-

зависимым образованием, финансирует свою деятельность за счет взносов своих членов, а также доходов от деятельности предприятий – объектов инвестиций Федерации шведских фермеров и иных деловых операций.

Деловые операции Федерация шведских фермеров осуществляет через семь подразделений, в которых занято около 2300 сотрудников. Целью таких операций является оказание услуг членам объединения и содействие финансированию. В качестве исполнительской компании Федерации шведских фермеров выступает корпорация Lantbrukarnas Ekonomiska Aktieförbundet. Крупнейшим подразделением Федерации шведских фермеров является LRF Konsult. Компания оказывает консультационные услуги и поддержку малым и средним предприятиям в ведении финансовой деятельности, налогообложении и юридических вопросов. Это подразделение имеет 125 филиалов по всей стране и 1300 сотрудников.

Федерацией шведских фермеров реализуется программа «Шведская печать качества» по сертификации качества продукции в соответствии с экологическими нормами для удовлетворения растущих требований потребителей. Контроль над выполнением критериев программы фермерами осуществляет независимая аудиторская компания. Федерация шведских фермеров координирует приобретение различных товаров и оказание сервисных услуг по оснащению фермерских хозяйств современной сельхозтехникой и другим необходимым оборудованием по льготным ценам. Федерация шведских фермеров осуществляет публикацию газет и журналов в интересах своих членов, где рассматриваются различные аспекты сельскохозяйственной деятельности и жизни в сельской местности. Членство в Федерации предполагает предоставление подписки на еженедельную сельскохозяйственную газету. Федерация шведских фермеров ведет работу по страхованию фермеров и жителей сельской местности

по льготным ценам, осуществляет продажу страховых полисов на недвижимость, кредиты и возмещение ущерба. Федерация шведских фермеров имеет современный деловой центр для проведения конференций и образовательной деятельности. Федерация шведских фермеров является членом ряда европейских кооперативных организаций, таких как Европейская фермерская организация и Объединение сельскохозяйственных кооперативных организаций в странах ЕС, представляющей интересы около 40 тысяч организаций. Также входит в состав Объединенного совета фермерских организаций северных стран. В Брюсселе имеется собственное представительство Федерации шведских фермеров, которое осуществляет регулярные рабочие контакты с сельскохозяйственными организациями стран Евросоюза.

Федерация шведских фермеров принимает активное участие в работе Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO) и Всемирной организации фермеров, деятельность которой направлена на координацию усилий национальных организаций-производителей сельскохозяйственной продукции и сельскохозяйственных кооперативных объединений по разработке политики и защите интересов фермеров в мире с целью содействия улучшению экономического положения и условий жизни сельхозпроизводителей и их семей, а также жителей сельской местности в целом.

В Швеции сельхозпродукция фермеров сбывается преимущественно через фермерские кооперативы, членами которых являются сами фермеры. Уровень закупочных цен на основные виды сельхозпродукции определяется на рыночной основе, зависит от объема и качества продукции. При формировании цен кооперативы консультируются с Министерством сельского хозяйства Швеции и с Управлением сельского хозяйства по вопросам установления закупочных цен. Эти структуры разрабатывают общие по-

ложения политики ценообразования на продовольственные товары для населения и контролируют качество сельхозпродукции.

Высокий уровень развития кооперативных заготовок сельскохозяйственной продукции позволяет шведским фермерам полностью сосредоточиться на производстве и тратить время и силы на реализацию выращенного урожая. В Евросоюзе кооперация сельхозпроизводителей позволяет фермерам повышать эффективность производства. В Швеции доля кооперации в производстве и реализации молока составляет 100%, в Дании – 96%, Голландии – 88%; в сфере производства и сбыта мяса соответственно в Дании – 93%, во Франции – 90%, Швеции – 87%, Германии – 65%.

Маркетинговая деятельность находит широкое применение в США в улучшении работы сельскохозяйственных кооперативов, которые играют важную роль в аграрном секторе. В стране действует 2310 сельскохозяйственных кооперативов, в том числе 1218 – сбытовых; 975 – снабженческих и 117 – обслуживающих, основным направлением деятельности которых является транспортировка, хранение, переработка сельхозпродукции и племенное животноводство. В 2010 г. кооперативами произведено продукции и услуг на 170,1 млрд. долл., в том числе сбытовыми свыше 101 млрд. долл., снабженческими – 63,9 млрд. долл., обслуживающими – 5,0 млрд. долл. В 2010 г. в сельскохозяйственных кооперативах было занято 2,2 млн. человек, чистый доход всех сельскохозяйственных кооперативов составил 4 млрд. долл. Многие фермеры являются членами двух или нескольких кооперативов. Из общего числа сельскохозяйственных кооперативов 32,7% занимаются сбытом, 65,5% – снабжением и 1,7% обслуживанием фермеров. Кооперативы создают рабочие места для 129,3 тыс. наемных работников с полной и 54,3 тыс. – с частичной

занятостью. Сельскохозяйственные кооперативы в США классифицируют по трем признакам: по географическому положению (по обслуживаемым районам); по типу членства и системе управления; по роду деятельности. В зависимости от обслуживаемого географического района кооперативы называются местными, межрайонными, региональными, национальными, и интернациональными. Локальный или местный кооператив функционирует, как правило, в пределах округа или района в радиусе от 15 до 45 км. Эти кооперативы имеют один или два пункта по обслуживанию своих членов. Межрайонный кооператив обслуживает своих членов в двух или нескольких рядом расположенных округах и имеет несколько отделений. Региональный кооператив может обслуживать несколько округов, штат или нескольких штатов. Национальный кооператив, как правило, имеет своих членов во многих штатах. К таким кооперативам относится Сельскохозяйственный кооперативный банк, который предоставляет финансовые услуги фермерам на всей территории страны. Международный кооператив распространяет своё влияние на несколько стран.

По типу членства кооперативы в США подразделяются на централизованные, федеративные или смешанные. Членами централизованного кооператива являются отдельные фермерские хозяйства. Контроль осуществляется непосредственно сельхозпроизводителями в лице индивидуальных фермеров, а также через партнерства и семейные корпорации, если они действуют как фермерские хозяйства. У такого кооператива существует один головной офис, совет директоров избирается членами кооператива, а для текущего управления нанимается менеджер. Члены совета директоров обычно избираются по определенным округам, хотя есть примеры, когда они избираются всеми членами кооператива. В

США совет директоров формирует маркетинговую службу и нанимает главного менеджера кооператива, который управляет текущей производственной деятельностью предприятия.

Кооператив может иметь несколько подразделений или производственных единиц, которые подчиняются головному офису. Например, «Blue Diamond Growers» (сбытовой кооператив производителей миндаля) и «Sun-Maid Growers» (сбытовой кооператив производителей изюма) являются централизованными кооперативами. Большинство американских кооперативов по принципам своей организации являются централизованными.

Особая роль принадлежит маркетологам при выборе кооперативами каналов реализации продукции, произведенной его членами. Маркетологи устанавливают стандарты качества, утверждают торговые марки, проводят рекламные кампании, предоставляют финансовые и бухгалтерские услуги.

Опыт показывает, что по мере того, как маркетологи кооперативов расширяют свои операции, полнее удовлетворяются общие интересы и запросы всех членов. Маркетинговые услуги применяются в смешанных кооперативах среди отдельных фермерских хозяйств. В качестве примера смешанного кооператива можно назвать «Sunkist Growers» (сбытовой кооператив производителей цитрусовых культур). У этого кооператива примерно 6000 членов, фермерские хозяйства которых находятся в штатах Калифорния и Аризона. Его членами также являются несколько кооперативных заводов и оптовых рынков. Многие фермерские хозяйства могут быть как прямыми членами «Sunkist Growers», так и членами местных ассоциаций и кооперативных оптовых рынков. В США обычно кооперативы занимают одним из четырех видов деятельности: сбыт (торговля, маркетинг),

посредничество, снабжение или предоставление услуг (обслуживание, сервис). Сбыт рассматривается как комплекс коммерческих мероприятий, который обеспечивает доставку товара от фермы к потребителю, включая доставку сельскохозяйственного сырья в определенные места, сортировку, стандартизацию, первичную обработку, упаковку, хранение, финансирование, рекламирование и продажу.

Маркетинговые, торговые, сбытовые кооперативы позволяют своим членам в большей степени контролировать судьбу урожая и получают возможность забирать себе часть прибыли, которая в противном случае уходила бы посредникам. Сбытовые кооперативы выполняют одну или несколько перечисленных выше операций. Например, некоторые из них собирают продукцию, произведенную своими членами, и продают ее переработчикам или оптовым торговцам. Другие могут сами перерабатывать сырье в конечный продукт и продавать его потребителю. В качестве примера можно взять кооператив «Sunsweet Growers Inc.», который перерабатывает чернослив, выращенный членами кооператива, в сок и продает его крупным розничным компаниям под торговой маркой «Sunsweet».

Отдельные кооперативы осуществляют переработку сельскохозяйственного сырья и реализуют конечную продукцию под своей торговой маркой. Наряду с этим они продают свою переработанную продукцию другим компаниям, задействованным в продовольственном бизнесе, в качестве ингредиента для производства другой продукции.

Основной задачей сбытового кооператива является уменьшение разницы между конечной ценой продукта и той ценой, которую получает фермер. Это достигается путем минимизации расходов по переработке и реализации

продукции. Так как кооператив действует на принципах минимально возможных расходов, сокращение затрат на реализацию товаров увеличивает доходы членов кооператива. В итоге, они могут получить ту прибыль, которая в противоположном случае ушла бы посреднику. К числу крупных американских сбытовых кооперативов относятся: «Land O'Lakes» (молочные продукты), «Sunkist Growers Incorporated» (цитрусовые), «Sun-Maid» (изюм), «Sunsweet Growers Incorporated» (сушеный чернослив), «Naturipe» (клубника), «Blue Diamond Growers» (миндаль).

Кооперативы, выполняющие посреднические функции, позволяют влиять на процесс формирования цен на продовольственном рынке. Фермеры создают посреднические кооперативы для усиления своего влияния на формирование рыночных цен (понижающихся вопреки интересам недобросовестных участников) и для заключения более выгодных контрактов. С помощью посреднических кооперативов заключаются сделки группы товаропроизводителей, которые в результате оказывают более весомое влияние на рынок, приобретая конкурентные преимущества, а не выступают на нем в одиночку. Партии товаров становятся крупнее, а товар легче сортировать и сертифицировать. Посреднические кооперативы также распространяют среди своих членов экономическую и рыночную информацию, предоставляют консультации по финансовым и производственным проблемам. Помимо перечисленного в их задачи входит информирование фермеров об изменениях в потребительских предпочтениях и помощь в адаптации на изменяющихся рынках. В других сферах экономики США подобная практика может расцениваться как сговор, но в отношении сельскохозяйственных кооперативов

действуют специальные законы – поправки к антимонопольному законодательству. Подобная форма сотрудничества оказывает благоприятное воздействие на товаропроизводителей и потребителей и не препятствует рыночной конкуренции.

Следует заметить, что посреднические кооперативы обычно не вступают во владение продукцией и не занимаются ее переработкой и реализацией. Они отличаются от сбытовых тем, что их производственные помещения обычно ограничены офисом и лабораторией по контролю качества. Тем не менее, некоторые из них могут приобретать юридические права на продукцию и, не владея собственными мощностями по переработке, финансировать затраты на переработку и реализацию конечного продукта на рынках. Снабженческие кооперативы играют важную роль при закупках средств производства в оптовых количествах и по льготным ценам, а также при приобретении товаров на условиях, которые не могут быть предоставлены индивидуальным производителям. Для фермеров уменьшение затрат выражается либо в форме пониженных цен, либо в виде возврата части денег в конце года (или обоих вариантах). Сумма возврата зависит от объема сделок, которые фермер осуществляет через кооператив. Снабженческая деятельность кооператива может проявляться в различных формах, от объединения всех заказов фермеров в единый заказ до создания крупных

предприятий, которые производят и распределяют средства производства для сельского хозяйства.

Снабженческие кооперативы также помогают фермерам заказывать товары необходимой им спецификации. Таким образом, сельхозпроизводитель может приобрести специальные шины или батареи, комбикорма нужной рецептуры, удобрения, высококачественные семена и другие товары, необходимые для конкретной производственной деятельности. В некоторых случаях снабженческие кооперативы сами производят определенные товары для своих членов. Важное место занимает маркетинговая служба в работе сервисных обслуживающих кооперативов, которые не занимаются торговлей, посредничеством или снабжением. Такие кооперативы предоставляют конкретный перечень услуг, необходимый для успешного ведения фермерского хозяйства. Сервисные кооперативы занимаются очисткой хлопка, сушкой зерна, предоставлением сельхозтехники в аренду, внесением удобрений и пестицидов, снабжением топливом и электроэнергией, распространением рыночной информации, лоббированием интересов фермеров и финансовым обслуживанием. Например, Фермерская кредитная система, ФКС («Farm Credit System»), является крупнейшим сервисным кооперативом страны. Через эту финансовую организацию фермеры и их кооперативы могут получать краткосрочные и долгосрочные кредиты.

Литература

1. Ткач А.В., Чукин Н.И. Роль маркетинга в развитии потребительской кооперации. АПК: экономика, управление, №9, 2012, с.25-30.
2. Ткач А.В., Нечитайлова Н.С. Маркетинг в системе торговли. Вопросы региональной экономики. Научный журнал. Королевский институт управления, экономики и социологии, №2(11) 2012, с. 44-48.
3. Ткач А.В., Нечитайлова Н.С. Нечитайлов А.С. Развитие маркетинга в кооперативах зарубежных стран. Кооперативная наука и образование на службе общества и государства: проблемы международного взаимодействия. Материалы международной научно-практической конференции. Ярославль-Москва: издательство «Канцлер». 2012, с.583-594.
4. Ткач А.В., Габдуллин Р.Р. Маркетинг в деятельности сельскохозяйственных кооперативных организаций. Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал, №4(2012), с.63-69.

Особенности формирования занятости населения в Республике Башкортостан

Г.В. Якшибаева, к.э.н., доцент УГАТУ, старший научный сотрудник Института социально-политических и правовых исследований Академии наук Республики Башкортостан, г. Уфа, Уфимский государственный авиационный технический университет

В статье занятость и безработица рассматриваются как специфический индикатор состояния экономики страны, уровня национального благосостояния, фактор социальной стабильности общества и форма реализации потенциала трудового человека. Анализируются особенности занятости населения в Республике Башкортостан в современный период.

Ключевым фактором роста занятости является стимулирование спроса на рабочую силу во всех секторах экономики на основе интенсивного роста экономики, структурных преобразований, внедрения новых инновационных технологий, роста оплаты труда, развития малого бизнеса.

Трудовой потенциал, занятость, безработица, рынок труда, экономически активное население, структура занятого населения.

Features of the formation of employment in the Republic of Bashkortostan

G.V. Yakshibaeva, USATU associate professor, senior researcher at the Academy of Sciences of ISPPHO, Ufa, Ufa State Aviation Technical University, Associate Professor, Ph.D., Senior Research Fellow of the Institute of Socio-Legal and Political Studies of the Academy of Sciences of the Republic of Bashkortostan

Article employment is considered as a specific indicator of the state of the economy. Countries, the level of national prosperity, social stability factor and the shape of the potential of the working man. Analyzes the characteristics of employment in the Republic of Bashkortostan in the modern period.

A key factor in the growth of employment is to encourage the growth of demand for labor in all sectors of the economy on the basis of intensive economic growth, structural change, the introduction of new innovative technologies, wage growth, small business development.

Employment, employment potential, the labor market, unemployment.

Занятость следует рассматривать как специфический индикатор состояния экономики страны, уровня национального благосостояния, фактор социальной стабильности общества. Трудовой потенциал общества, региона, отдельно взятой личности может быть реализован лишь в условиях нормальной занятости работников.

В наших российских условиях занятость одновременно является индикатором результативности, эффективности проводимых экономических реформ. Занятость – ключевой фактор существования человека, его развития. Трудовая деятельность позволяет самостоятельно получать необходимые для достойного существования доходы, обеспечивающие достойное человеческое развитие, в том числе инвестиции в образование, здоровье,

повышение качества жизни, и, наконец, позволяет каждому реализовать накопленный трудовой потенциал. Занятость обеспечивает также рост совокупных доходов общества, создает возможность для производства большего количества и хорошего качества общественных благ, способствующих развитию всего общества. Труд обуславливает социализацию личности, формирует ценностные установки и ориентации, препятствует распространению девиантного и криминогенного поведения [1].

Как экономическая категория занятость населения выражает систему отношений по поводу включения работников в конкретную кооперацию труда на определенном рабочем месте, то есть, занятость показывает насколько или каким образом трудоспособное население

обеспечено рабочими местами в соответствии с профессионально-квалификационной подготовкой. Занятость в зависимости от характера господствующих экономических отношений: во-первых, выступает в особой социально-экономической форме; во-вторых, отражает степень вовлечения и использования трудоспособного населения в трудовой процесс; в-третьих, выражает складывающиеся в обществе отношение между потребностью в рабочей силе и ее наличием (соотношением между спросом и предложением).

Начало 90-х годов занимает переходное положение от привычной для России ситуации преобладания трудодефицита на фоне предельно высокого уровня занятости и неоправданно высоких скрытых внутрипроизводственных резервов к характерной для стран с развитой рыночной экономикой практике трудоизбыточности, неустойчивости жизненного положения трудящихся, безработице.

В занятости как в зеркале отражаются наиболее острые противоречия переходного периода, впитывающие в себя характерные черты социально-трудовых отношений пореформенного периода и новые принципы к тенденции формирующегося нового рынка труда. Занятость, сфера труда в значительной мере сохраняет в себе и нерыночный характер. И пока еще здесь сохраняется в большей степени, причем в скрытом виде, многие черты доперестроечных социально-трудовых отношений, это: искусственно создаваемый дефицит рабочей силы, низкая цена труда, низкая мотивация труда, устаревшие профессиональные и отраслевые структуры занятости соответствующие индустриальному типу производства и т.д. Их трансформация в развитые рыночные отношения в нормально функционирующий рынок труда процесс длительный.

Вряд ли следует ожидать, что нерыночная модель занятости легко и

быстро, автоматически, в результате действия сугубо рыночных механизмов, трансформируется в рыночную модель занятости. Это потребует осуществления целой системы институциональных, организационно-правовых и социально-экономических мер со стороны государства.

Особенностями становления российской сферы занятости являются:

-достаточно сильное проявление нерыночных элементов занятости (стремление к полной занятости, сохранение излишков рабочей силы на предприятиях);

-рынок труда формируется стихийно, о чем свидетельствует интенсивное развитие неформального (скрытого) сегмента рынка труда;

-высокий уровень предложения труда (рабочей силы) при низких темпах предложения рабочих мест;

-несоответствие темпов роста безработицы с глубиной падения (спада) производства. Второе опережает первое. Все это ложится тяжелым бременем на плечи предприятий;

-наблюдается усиление подвижности рабочей силы, что свидетельствует о нарастании рыночных отношений в сфере труда;

-трудовой менталитет большинства населения до сих пор ориентирован на уравнительное распределение доходов.

Радикальность преобразований, проводимых в России на этапе становления новой экономической системы, выдвигает в число приоритетных направлений социально-экономической стратегии формирование эффективной системы занятости, адекватной специфике складывающейся социально ориентированной рыночной экономики.

Если рассматривать Россию и, в частности Республику Башкортостан, то наш рынок труда находится в стадии становления, поэтому его модель не

обрела еще четких характеристик. Сегодня с достаточной уверенностью можно утверждать, что она ближе к внешнему рынку труда и для этого имеются предпосылки.

Во-первых, в России низкая мобильность рабочей силы, что было связано с высокой монополизацией российской экономики, жестким государственным регулированием заработной платы. Влияло отсутствие рынка жилья, административные ограничения на переезд в другие города.

Во-вторых, низкая мобильность работников в бывшем СССР обусловлена высокой долей услуг, льгот за счет социальных фондов предприятий. Это привязывало работников к предприятию.

В постсоветской истории России и в частности РБ, процессы реформирования сферы занятости прошли три этапа.

Первый этап: 1991-1993гг. – период основных институциональных преобразований, полной свободы экономической деятельности, бурного развития нового частного сектора. В это время радикальных изменений в области занятости пришлось на вновь созданные предприятия торговли и общественного питания, а также банки и компании финансово-кредитной сферы. Однако на рост занятости в новых отраслях негативно влияли низкие темпы реструктуризации предприятий материального производства и как следствие – слабый отток работников. Хотя численность занятых в промышленности уменьшилась примерно на 7%, нужно иметь в виду, что многие предприятия советской экономики характеризовались наличием избыточных работников.

На рубеже 1992-1993гг. стало ясно, что дальнейшее развитие рыночных отношений в России невозможно без приватизации крупных и средних промышленных предприятий.

Второй этап реформирования занятости – 1993-1995гг. – можно условно считать периодом приватизации. Данный

этап реформирования сферы занятости был более противоречивым. Во-первых, в этот период начались массовые сокращения занятых; во-вторых, усилилась дифференциация уровней заработной платы в зависимости от должностных позиций и профессий внутри предприятий; в-третьих, на предприятиях постепенно сложились различные подходы к регулированию занятости: накопление или высвобождение избыточной рабочей силы, изменение соотношения – постоянной и переменной составляющих заработную плату, использование сокращенных графиков работы, а также временных форм занятости и пр.; в-четвертых, уже проявились признаки углубления социально-экономического кризиса переходной экономики России.

Третий этап реформирования сферы занятости – 1996-2010гг. – характеризуется усилением кризисных тенденций в экономике и социальной сфере. Под влиянием которых развитие сферы занятости приобрело такие черты, при котором формальные явления переплелись с неформальными, стали стираться границы между формальной и неформальной занятостью, между занятостью и безработицей, получили широкое распространение латентные формы занятости и безработицы, а также теневая доходная деятельность. Надо отметить, что отдельные виды скрытой занятости существовали в России и в дореформенный период (портные, няни, репетиторы и т.п.), однако в процессе перехода к рыночным отношениям состав, масштабы, характер скрытой занятости и ее роль в экономике резко изменились. Скрытые формы занятости сейчас стали фактически самостоятельным сегментом рынка труда и оказывают заметное влияние на состояние занятости населения и социально-экономическую ситуацию в целом.

Между понятиями «занятость» и «безработица» – в случае их «сосу-

ществования» – наблюдается диалектическое единство: они неотделимы, но в то же время противоположны друг другу. Однако это единство существует внутри такого целого, которое называется «экономически активное население». Только здесь понятия «незанятость» и «безработица» совпадают, применительно же ко всему населению, они характеризуют разные его группы.

Безработными являются только те, кто трудоспособен и ищет работу, но в данное время ее не имеет. Безработица – это неизбежный спутник рыночной системы экономики, или же продукт неразвитости рынка, следствие его пороков? Ответы на это вечно дискутируемый вопрос не однозначны. Закономерен вопрос, – зачем нужен рынок, если он порождает безработицу и связанные с ней социальные бедствия народа?

С другой стороны, именно рыночная система хозяйствования доказала свою высокую экономическую эффективность и заложила основу для решения социальных проблем. При этом в высокоразвитых странах, хотя и в небольших масштабах всегда имела место безработица. Мы склонны считать так называемый естественный уровень безработицы – это не столько продукт рыночной системы хозяйствования, а сколько естественные последствия структурных преобразований и индивидуальных пожеланий самих субъектов хозяйствования и результаты нерыночных факторов.

Трансформационный кризис в Российской экономике сопровождавшийся глубоким и затянувшимся спадом производства не вызвал адекватных изменений на рынке труда, взрывного роста безработицы и катастрофического падения занятости. Стандартные механизмы рынка труда при кризисных ситуациях – массовые увольнения рабочей силы в фазе спада производства и

привлечение новых работников при подъеме не сработали в полную силу [4].

В целом, для Республики Башкортостан, переход к рыночной экономике оказался менее болезненным, чем во многих субъектах Российской Федерации. В 90-х годах Республика Башкортостан находилась в числе субъектов Федерации с уровнем безработицы ниже среднероссийского. В эти годы на республиканском рынке труда проявляются следующие негативные тенденции.

-накопление значительной потенциальной, скрытой безработицы. Эта тенденция коснулась прежде всего предприятий машиностроения, пищевой, химической промышленности, черной металлургии, где от 40 до 80% работников пользовались административными отпусками или были переведены на неполную рабочую неделю.

-рост официальной, открытой безработицы.

-увеличение застойной, хронической безработицы.

-появление на республиканском рынке труда «очаговых» территорий, где уровень безработицы в два и более раз выше среднереспубликанского: г. Агидель, Белорецк, Кумертау, Мелеуз и др.

-уменьшение возможностей трудоустроиться молодежи, женщин, инвалидов и лиц предпенсионного возраста.

Вышеперечисленные тенденции являются ярким свидетельством о неэффективном использовании трудового потенциала Республики Башкортостана.

За период реформ изменение численности экономически активного населения РБ проходило неравномерно. С 1992г. по 1998г. численность экономически активного населения сократилась с 1933 тыс. человек до 1801 тыс. человек. С 1998г. отмечается стабилизация этого показателя. Несмотря на отмеченное сокращение занятости в результате проводимых реформ, уровень экономической активности по

международным стандартам остается достаточно высоким. Падение занятости сопровождалось ростом безработицы.

В последнее десятилетие XX столетия ситуация на рынке труда РБ складывалась неоднозначно, но в последние годы ситуация несколько улучшается, наблюдается повышение уровня занятости. Об этом свидетельствуют статистические данные [7] (если на начало 2000 г. уровень занятости составлял 88% от экономически активного населения РБ, то в 2010 г. – 91%).

За последние 10-15 лет произошли изменения структуры занятого населения в пользу сферы услуг, развития новых видов трудовой деятельности (работа на самостоятельной основе, привлечение физическими лицами наемной рабочей силы, работа на семейных предприятиях), расширения временной занятости и различных форм совместительства. При снижении численности занятых в производственной сфере (наиболее значительно в сельском хозяйстве, добыче полезных ископаемых и обрабатывающих производствах) возрастает численность занятых в непроизводственной сфере – в обслуживании населения, отраслях рыночной инфраструктуры.

Эти тенденции нельзя оценивать однозначно. Увеличение занятости в сфере услуг и сокращение ее в индустриальном секторе соответствуют общемировым тенденциям и свидетельствуют о модернизации экономики и переключении платежного спроса от производства к сфере услуг. Но сокращение занятости в технически передовых отраслях не соответствует перспективным тенденциям развития.

В 1990 г. в промышленности республики было занято 30% от общего количества занятых в экономике, в 2010г. этот показатель составил 17,8%. За 15 лет машиностроение, утратив половину трудового потенциала на фоне сокращения численности во всей промышленности, оставляет за собой первенство, в топливной промышленности численность работников

увеличилась в 1,5 раза, а в легкой – сократилась более чем в 3 раза, в пищевой промышленности численность оставалась практически постоянной на протяжении всего периода. Несмотря на уменьшение доли занятых, промышленные предприятия не утратили лидирующую роль в использовании трудовых ресурсов.

В 1990г. в строительстве республики было занято 12% от общего количества занятых в экономике и до 2001г. эта численность ежегодно снижалась, далее этот показатель плавно начинает расти и составил в 2010г. – 8,1%. Начиная с 2000г. строительная деятельность в республике активизировалась. За период с 2000г. по 2006г. объем подрядных работ ежегодно возрастал по отношению к предыдущему году, за исключением 2002г., когда объем сократился на 15,3%. В 2003г. объем подрядных работ достиг уровня 1990г., а в 2006г. превысил его на 37%. Тенденция к росту численности работников в строительстве наметилась только с 2001г. За последние 5 лет ее прирост составил 10%, но уровень 1990г. до сих пор еще не достигнут [6].

В строительстве наблюдается высокая текучесть рабочих кадров. В 1995-2010гг. из строительных организаций увольнялось ежегодно 35-55% от среднесписочной численности работников.

Проблемы формирования и использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве в Республике Башкортостан обусловлены несколькими обстоятельствами:

- в республике относительно высок удельный вес сельского населения;
- сельское население в результате радикальных экономических преобразований оказалось в худших социальных условиях. Так, доходы сельских жителей более, чем на 40% ниже, чем у городских; уровень бедности, в свою очередь, в 1,8 раза выше.
- в предреформенный период наблюдался значительный дисбаланс в

использовании трудовых ресурсов в отдаленных сельских районах, прежде всего, в северо-восточных и уральских районах республики.

Формирование трудовых ресурсов в сельском хозяйстве является отражением происходящих экономических процессов в этой сфере. Так, если до 90-х гг. основными производителями продукции в сельском хозяйстве являлись крупные товарные сельскохозяйственные предприятия, на долю которых приходилось две трети производимой продукции, то в настоящее время эта доля составляет чуть более 30%. На долю индивидуального сектора приходится 65%, на крестьянско-фермерские хозяйства – 4,4%.

В 2010г. в сельском хозяйстве республики было занято 257,3 тыс. человек или 14,8% от общей численности занятых в экономике. За период с 1999 по 2010г.г. произошло уменьшение численности занятых на 106 тыс. человек. Причинами этого послужили: снижение производственного потенциала, нарушение межотраслевых и внутриотраслевых товарно-денежных отношений, вытеснение отечественных сельхозпроизводителей с внутреннего агропродовольственного рынка, банкротство значительной части сельскохозяйственных организаций.

В 2010г. в крупных и средних сельскохозяйственных организациях во всех видах деятельности было занято 92,7 тыс. человек, в том числе непосредственно в сельскохозяйственном производстве – 84,3 тыс. человек. Для сравнения, в 2000г. их численность была в 2,5 раза выше [6].

Другой негативной тенденцией является разукрупнение сельскохозяйственных предприятий. Вследствие этого существенно сократилась численность работающих в расчете на 1 сельхозорганизацию (с 223 человек в 2000г. до 71 – в 2010г.) Только за последний год произошло увеличение сельхозорганизаций с численностью до 60 человек на 11% и умень-

шение с численностью более 60 – на 13,4% (удельный вес, соответственно, составил 55,3% и 44,7%, по крупным и средним организациям).

Следует отметить, что сравнительно эффективнее функционируют в основном крупные предприятия, сумевшие приспособиться к рыночной экономике. Большинство сельскохозяйственных организаций республики (74,8%) имеют среднегодовую численность работников до 100 человек, из них 618 предприятий (55,3%) – до 60 человек. Уровень рентабельности по этим предприятиям колеблется от 11% до 14%. Наибольший уровень рентабельности наблюдается в группе предприятий с численностью работников от 261 и выше(17%). На 1 января 2010г. крупных сельхозорганизаций с численностью свыше 257 человек в республике насчитывалось только 50 единиц (4,5%).

В определенной мере, снижение численности занятых на этих предприятиях было компенсировано развитием крестьянских (фермерских) хозяйств и малых сельскохозяйственных предприятий. На сегодняшний день в 4,9 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей трудятся более 18,8 тыс. работников, в 222 малых сельскохозяйственных предприятиях – 1,8 тыс. человек. Малые формы предпринимательства прочно заняли свою социально-экономическую нишу в системе многоукладной аграрной экономики.

По предварительной оценке, вне сферы «реального» товарного производства остается около половины занятых в сельском хозяйстве, основной сферой деятельности которых остается личное подсобное хозяйство. Принимая во внимание устойчивую тенденцию увеличения доли сельского населения в трудоспособном возрасте, необходимо особо отметить, что проблема вовлечения населения в сферу производства является крайне актуальной. Снижение численности занятых в республике произошло на крупных и средних предприятиях. В целом за период с 1998г.

по 2010г. численность работников крупных и средних предприятий сократилась на 20,8%.

В результате приватизации государственной собственности, создания акционерных, частных предприятий численность занятых в негосударственном секторе продолжает увеличиваться и составляет 64% от общей численности занятых. Занятость переориентировалась на организации частной и смешанной форм собственности.

Сокращение численности занятых на крупных и средних предприятиях частично компенсируется ростом численности на малых предприятиях. В 2010г. численность занятых на малых предприятиях составила около 340 тыс. человек, увеличившись по сравнению с 1995г. в 3,9 раза. Ежегодно численность занятых увеличивается в среднем на четверть. Из 338 тыс. человек на постоянной основе занято 324 тыс. человек. По данным 2009г., доля занятых на малых предприятиях составляет 22,3 процента общей численности работников предприятий и организаций республики, то есть каждый пятый работник.

Территориальное развитие малого предпринимательства является важнейшим направлением институциональных преобразований в экономике республики. Предоставление малому бизнесу в аренду муниципальных помещений и имущества,

выделение земельных участков под строительство производственных и торговых объектов, формирование соответствующей инфраструктуры поддержки малого предпринимательства и благоприятных условий для его развития, активное содействие в реализации различных инвестиционных проектов обеспечили высокую предпринимательскую активность на местах. Можно выделить столицу республики – г. Уфа, города Агидель, Нефтекамск, Октябрьский и районы Краснокамский, Иглинский, Чишминский, Уфимский.

Достижение высокого уровня занятости – одна из основных целей макроэкономической политики государства. Экономическая система, создающая дополнительное количество рабочих мест, ставит задачу увеличить количество общественного продукта и тем самым в большей степени удовлетворить материальные потребности населения. При неполном использовании имеющихся ресурсов рабочей силы система работает, не достигая границы своих производственных возможностей. Из вышесказанного можно сделать вывод, что показатель занятости населения и безработицы являются одними из ключевых показателей макроэкономики, которые служат для оценки эффективности функционирования и развития рыночных отношений страны и республики.

Литература

1. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. Год 1998/Под общ. ред. проф. Ю.Е.Федорова. – М.: Права человека, 1998. – 140 с.: Табл., рис., карты., См. Маслова И. С. Российский рынок труда на современном этапе (тенденции, специфика условий формирования, противоречия, принципы регулирования) (Препринт доклада) Москва-1995г. – 72с.
2. Кураков Л.П., Краснов А.Г., Назаров А.В. Экономика: инновационные подходы. – М.: Гелиос, 1998. – 600 с.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М., 1978г. – 179с.
4. Маршалл А. Принципы политической экономии. – М., 1983, т. 1. – 168с.
5. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. – М., 1995. –153с.
6. Статистич. сборник «Труд и занятость в Республике Башкортостан» Уфа 2010г. –78с.
7. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. Пер. с англ. – 1993; Самуэльсон П. Экономика. – М., 1964 и др. –137с.
8. Экономическое течение – монетаризм преобладало в 60-70-х гг. XXв., его концепция представлена в: Milton Friedman. Capitalism and Freedom. – Chicago: The University of Chicago Press, 1962, Milton Friedman, Rose Friedman. Free to Choose. – New York: harcourt Brace Gavanovist, 1980. –231с.

УДК 33.332

Механизмы регулирования миграционных процессов в условиях модернизации экономики Северо-Кавказского федерального округа

Л.А. Агузарова, к.э.н., доцент, заведующая кафедрой «Налоги и налогообложение» Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова, г. Владикавказ

В статье «Механизмы регулирования миграционных процессов в условиях модернизации экономики Северо-Кавказского федерального округа» исследуется одна из наиболее острых проблем регионов Северного Кавказа – проблема миграции трудоспособного населения, оказывающей существенное негативное влияние на процессы воспроизводства трудового потенциала территории.

Миграционные процессы; социально-трудовой потенциал; депрессивный регион; воспроизводство трудового потенциала региона.

Mechanisms of regulation of migration processes in the conditions of modernization of the economy of the North-Caucasian Federal district

L.A. Aguzarova, candidate of economic Sciences, associate Professor, head of the «Taxes and taxation» North-Ossetian state University named Costa Levanovicha Khetagurov, Vladikavkaz

In the article «the Mechanisms of regulation of migration processes in the conditions of modernization of the economy of the North-Caucasian Federal district» research is one of the most acute problems of the regions of the North Caucasus, the problem of migration of the able-bodied population, providing a significant negative impact on the processes of the reproduction of labor potential of the territory.

Migration processes, socio-labor potential; a depressed region; the reproduction of the labour potential of the region.

Процессы формирования и развития трудового потенциала СКФО на современном этапе во многом обусловлены приоритетами государственной социальной политики в отношении республик Северного Кавказа. Это делает необходимым проведение ретроспективного анализа ее содержания для выявления причин недостаточной действенности механизмов развития человеческого потенциала и определения направлений повышения эффективности управления процессами трудовой миграции.

В условиях административно-командной экономики развитие социально-трудового потенциала республик Северного Кавказа происходило в контексте создания территориальных производственно-хозяйственных комплексов, а этнокультурная политика была направлена на формирование метаэтнической общности. В соответствии с программами размещения производительных сил для развития определенных секторов промышленного

потенциала страны в республики централизованно направлялись квалифицированные кадры из других регионов, а также велась подготовка местных специалистов соответствующего профиля.

К 90-м годам XX века в республиках Северного Кавказа действовало около 46 вузов, включая классические университеты, 8 научных учреждений Академии наук СССР, более 70 научно исследовательских институтов. В регионе работало 1200 докторов науки и около 15 000 кандидатов наук, 10 членов Академии наук СССР. Именно данная прослойка трудовых ресурсов сформировала мощный научный потенциал и осуществляла подготовку квалифицированных специалистов в различных отраслях народного хозяйства и социальной сферы, в то время как 80-90% местного населения были заняты в рамках этноэкономики. Процессы трудовой миграции практически полностью регулировались в рамках централизованной модели управления, а свободная трудовая мигра-

ция выражалась, как правило, в сезонных работах.

Кризис индустриальной экономики и усиление ее сырьевой направленности, а также политические процессы, вызванные распадом единого государства, привели к вынужденной миграции значительной части русского населения, занятого в промышленном производстве и нематериальной сфере. В результате сжатия сегмента индустриальной экономики в кавказских республиках СКФО стал доминировать мелкотоварный этноэкономический сегмент, как правило, не требующий получения квалифицированных профессий. Кроме того, непривлекательность местного рынка труда, низкий уровень и качество жизни на депрессивных территориях ведет к массовому оттоку молодежи и наиболее квалифицированной и мобильной части местного населения. В условиях снижения жизненного уровня населения набирает силу тенденция ориентации местных жителей на те виды деятельности, которые приносят быстрый доход, не требуют получения профессиональной подготовки и не предполагают значительных затрат. Это приводит к вынужденной потере квалификации той части населения, которая вынуждена заниматься менее квалифицированным трудом.

Важной особенностью процессов трудовой миграции на Северном Кавказе является определенная замкнутость миграционных потоков на территориях СКФО и ЮФО. Как отмечает Н.В. Мкртчян, основные миграционные потоки, возникающие на Северном Кавказе, абсорбируются в основном на территории Ростовской области, Ставропольского и Краснодарского краев, а в национальных республиках происходит отток населения [6]. По данным Всероссийской переписи населения только в период с 1998 по 2002 год в указанные субъекты выехало около 15 000 человек или 64% численности всего миграционного оттока населения, более 80% уезжающих из Дагестана и Кабардино-Балкарии выбирают новым местом жи-

тельства Ставропольский и Краснодарский края и Ростовскую область [2]. Однако следует отметить, что в целом тенденция миграционных процессов на Северном Кавказе соответствует миграционным законам, сформулированным еще в 1885 году исследователем миграционных процессов Е.Г. Равенштейном:

- больше всего миграций осуществляется на короткие расстояния;
- чем крупнее территориальный центр, тем более привлекательное влияние он оказывает;
- рост крупных городов в большей степени обусловлен миграцией населения, нежели естественным в нем приростом;
- масштабы миграции возрастают с развитием промышленности и торговли и, особенно, с развитием транспорта;
- экономические причины миграции являются определяющими [8].

В этих условиях важнейшей предпосылкой модернизации социальной и экономической сферы депрессивных регионов СКФО является перераспределение рабочей силы на основе использования механизмов трудовой миграции. Подчеркивая роль регулирования трудовой миграции для депрессивных территорий Северного Кавказа, отметим, что проблемы развития их социально-трудового потенциала заключаются не столько в депопуляции населения, сколько в высоком уровне миграции его экономически активной части, в том числе молодежи.

Для последующей разработки рекомендаций по совершенствованию эффективности системы управления воспроизводством социально-трудового потенциала региона в контексте решения задач модернизации экономики депрессивных территорий, дадим оценку процессам трудовой миграции на территории СКФО.

Показатели миграции населения в кавказских республиках СКФО свидетельствуют о сохранении устойчивой тенден-

ции оттока населения (исключение составляет Республика Ингушетия) даже в условиях постепенной стабилизации политической обстановки (таблица 1). При этом более 50% населения республик (за исключением Республики Северная Осетия-

Алания и Кабардино-Балкарской Республики, где данный показатель равен соответственно 31,4% и 48,1%) мигрируют в пределах СКФО и ЮФО (Краснодарский и Ставропольский край, Ростовская область и др.).

Табл. 1. Динамика показателей миграционного прироста в регионах СКФО

Регион	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Республика Дагестан	86	107	78	-19	-23	-23	-27	-3	-36	-30
Республика Ингушетия	2523	71	163	34	18	9	3	4	19	18
Кабардино-Балкарская Республика	83	85	73	-24	-30	-32	-37	-33	-33	-26
Карачаево-Черкесская Республика	21	-16	-15	-44	-51	-71	-67	-64	-43	-39
Республика Северная Осетия-Алания	175	87	13	-24	-26	-18	-15	-11	-38	-42
Чеченская Республика	-1170	638	126	-41	-19	-12	-10	-13	-8	-2

Учитывая, что стратегическим ресурсом в процессах модернизации экономики депрессивных территорий является молодежь, представляет интерес рассмотрение факторов и условий, стимулирующих «закрепление» инновационно активной молодежи в регионе, в частности, получающей высшее и среднее профессиональное образование по востребованным профессиям. Рассматривая процессы трудовой миграции населения в регионе, можно отметить, что характеристики и направление движения трудовых потоков находятся в зависимости от потоков, вызванных учебной миграцией населения, которые в свою очередь определяются выбором учебного заведения (тип и месторасположение), а также специальности (профессии). Если полученная специальность не соответствует потребностям регионального рынка труда, то возможно трудоустройство не по специальности, либо дальнейшее переобучение (переквалификация) работника. В связи с этим, при регулировании трудо-

вых потоков в регионе необходимо учитывать существенное влияние учебной мобильности молодежи на процессы трудовой миграции. Это предопределяет постановку и решение следующих задач:

- ориентация молодежи на получение специальностей, наиболее востребованных на региональном рынке труда;
- стимулирование выпускников учебных заведений реализовать полученные знания и навыки в регионе.

Таким образом, особенностью регулирования учебной миграции молодежи является ее ориентация на удовлетворение будущих (стратегических), а не текущих потребностей регионального развития. При этом одним из определяющих факторов выбора учебного заведения, как показывают исследования, являются мотивы уровня и качества жизни населения на той территории, где оно расположено. Так, опрос студентов I курса экономического факультета Северо-Осетинского государственного университета показал, что для 87% из них одним из определяю-

ших мотивом выбора учебного заведения было его расположение в региональном центре, и только 5% студентов указали, что они хотели получить определенную специальность, независимо от места расположения учебного заведения. 82% выпускников хотели бы трудоустроиться в «крупном» городе. Работать в малом городе или поселении готовы только 8% выпускников, причем все они являются коренными жителями данных городов. 10% выпускников не важно, в каком городе работать, поскольку определяющим условием для них является работа по специальности [1].

За рубежом для регулирования проблем учебной миграции активно используют такой стимул, как возможность получения бесплатного образования (или по льготной стоимости) за счет государства при согласии мигранта переселиться в нужный правительству регион страны. В России, напротив, основная масса бюджетных мест сосредоточена в столице и крупных городах, в то время как в регионах (тем более в депрессивных регионах) в основном практикуется контрактное обучение, в том числе предоставляемое филиалами данных столичных учебных заведений. В результате такой дискриминационной образовательной политики, как справедливо отмечает В.Ю. Леденева, директор Центра изучения миграционной политики Российской академии государственной службы, в столицу и в крупные города из регионов устремляются молодые люди в надежде получить бесплатное образование. После окончания учебного заведения (не обеспеченного государственным заказом на выпускников) выпускники вузов остаются в перенаселенных городах, усиливая асимметрию в миграционных

потоках, способствуя развитию депопуляционной тенденции в регионах, откуда они ушли [5].

Трудовая мобильность наиболее квалифицированной и инновационно активной части работников (фаза использования и обмена в процессе воспроизводства социально-трудового потенциала) во многом определяется степенью удовлетворенности их своей деятельностью, условиями работы, уровнем ее оценивания (размером оплаты труда), уровнем и качеством жизни в регионе и т.д. При этом трудовая мобильность может осуществляться в географическом или опытно-квалификационном пространстве. В первом случае речь идет о сохранении качественных характеристик социально-трудового потенциала при изменении места его реализации (горизонтальная мобильность), во втором, – о повышении или понижении качественных характеристик трудового потенциала (вертикальная мобильность). В общем виде схема движения трудовых потоков приведена на рисунке 1, а содержание данных потоков на рисунке 2.

Очевидно, что одной из основных причин высокого уровня трудовой миграции является наряду с низким уровнем и качеством жизни населения неразвитость производственной сферы экономики, которая побуждает квалифицированных специалистов искать работу за пределами региона. На трудовую мобильность квалифицированных специалистов в значительной степени оказывает влияние специфика выполняемой работы, ее содержательность, позволяющая удовлетворить потребности человека в самовыражении, реализовать творческие способности.

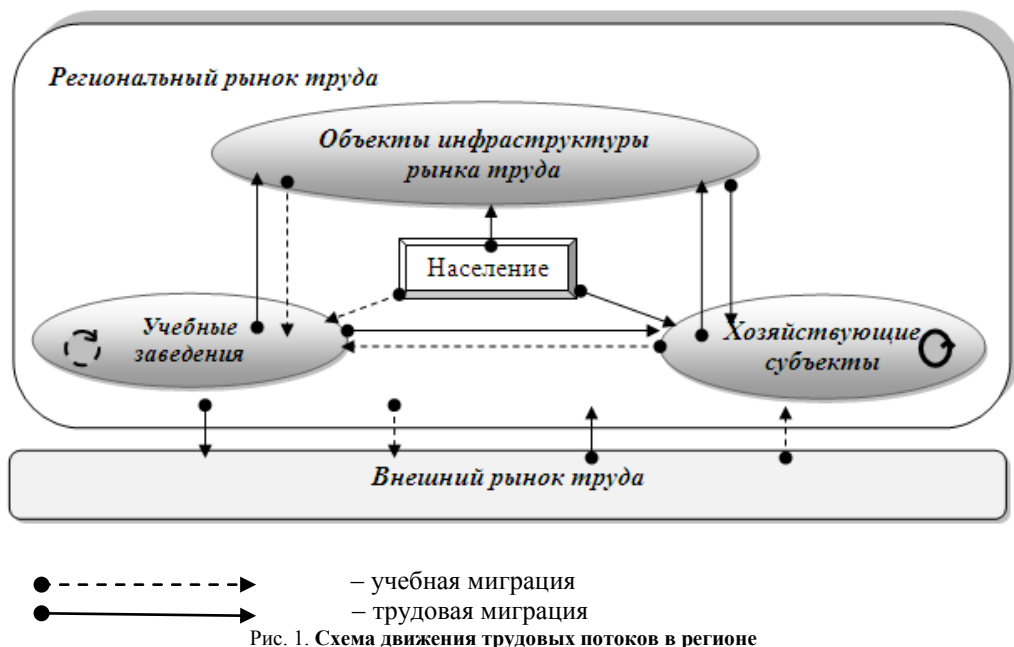


Рис. 1. Схема движения трудовых потоков в регионе

Высокая интенсивность движения высококвалифицированных кадров из отсталых и депрессивных территорий может быть объяснена, с одной стороны, низкой заработной платой, с другой, – запущенностью технологического процесса, низкими условиями труда, недостаточной оснащённостью рабочего места. То есть низким уровнем развития тех факторов, которые определяют стадии использования и обмена в воспроизводстве социально-трудового потенциала. Рынки труда небольших городов и горных поселения СКФО являются узкопрофильными, что вынуждает многих людей искать возможность сезонной и случайной занятости за пределами своих населенных пунктов, увеличивает долю натурализации хозяйства, занятость в домашнем производстве и теневой экономике [7]. В результате, как справедливо отмечает В.А. Кижеватова, трудовая миграция постепенно смещается в сторону вынужденной миграции по экономическим причинам, поскольку отсталая и депрессивная экономика оказывается неготовой к использованию квалифицированных тру-

довых ресурсов [3].

Одновременно можно отметить, что непосредственно отраслевая структура экономики депрессивных регионов СКФО не оказывает существенного влияния на состояние социально-трудового потенциала региона и формирование миграционной привлекательности территории. Сопоставление показателей миграции населения регионов СКФО и данных об отраслевой структуре их экономики позволяет сделать вывод, что независимо от преимущественной ориентации экономики региона на развитие сферы услуг, промышленное или сельскохозяйственное производство, для них сохраняется проблема отрицательной трудовой миграции населения.

Исследование влияния спроса на труд со стороны бизнеса на состояние социально-трудового потенциала депрессивных регионов СКФО свидетельствует о том, что крупные и средние предприятия оказывают незначительное влияние на миграционные потоки вследствие их небольшого количества, а малый бизнес – из-за преобладания предпринимательской дея-

тельности в сфере этноэкономики, характеризующейся во многом неформальным типом трудовых отношений. В таких условиях рабочая сила курсирует между давно существующими и в целом малоэффектив-

ными рабочими местами, воспроизводя тем самым сложившуюся структуру занятости.

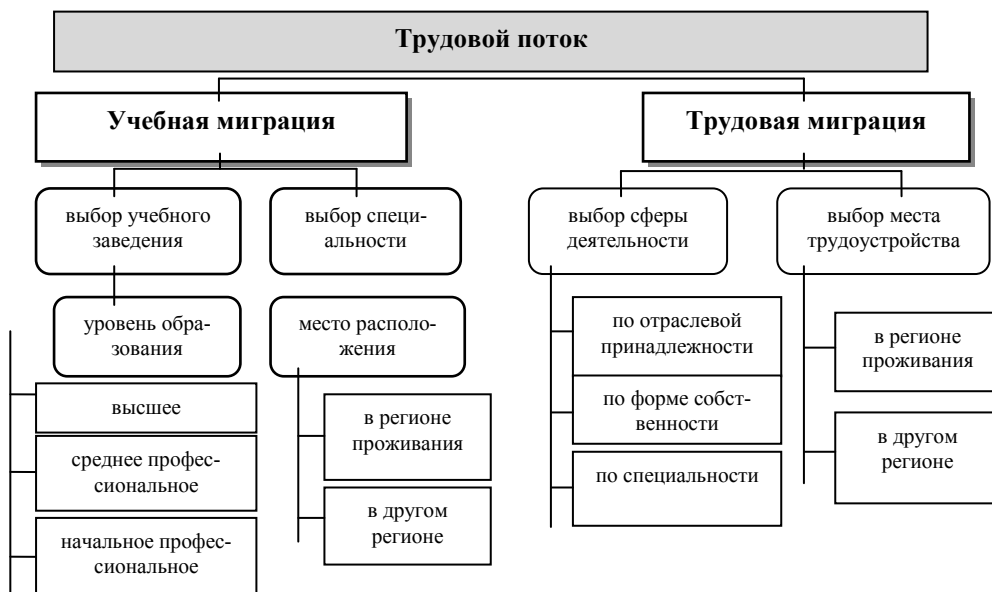


Рис. 2. Содержание трудовых потоков в регионе

Нерегулируемые распределительные процессы трудовых ресурсов приводят к диспропорции в их размещении, что не только ухудшает социально-экономическое положение отдельных территорий, но и ведет к разбалансированности воспроизводственной структуры производственно-хозяйственной системы региона.

Необходимо отметить, что существующие в настоящее время законодательные и нормативные документы ориентированы в основном на управление *внешними* (международными) потоками трудовой миграции (система квотирования рабочих мест, процедура привлечения и использования рабочей силы, постановка на миграционный учет, получение разрешения на работу). В частности, речь идет о следующих макроэкономических и институциональных инструментах госу-

дарственного регулирования миграции:

- обеспечение контроля за иммиграционными процессами в Российской Федерации, сокращение нелегальной иммиграции;
- обеспечение условий для интеграции вынужденных мигрантов в социальную среду;
- содействие привлечению иммигрантов в Российскую Федерацию, исходя из необходимости обеспечения экономики страны трудовыми ресурсами;
- осуществление вхождения Российской Федерации в международный рынок труда, регулирование экономической миграции квалифицированных кадров;
- создание условий для добровольного возвращения вынужденных мигрантов в места их прежнего проживания;
- поддержка и развитие взаимоотношений с соотечественниками за рубежом;

– оптимизация направлений и объемов миграционных потоков, содействие более эффективному использованию трудовых ресурсов;

– создание условий для сохранения и дальнейшего формирования населения в важных в геополитическом отношении регионах РФ [4].

В отношении регулирования внутрирегиональной миграции можно отметить неразвитость институциональных механизмов, обеспечивающих внутреннюю мобилизацию территориальных трудовых ресурсов и региональных факторов их развития. Поскольку, как в по-

давляющем большинстве развитых стран, миграцию населения практически невозможно ограничить мерами административного характера, что противоречило бы конституционным правам граждан РФ, а также Закону «О праве граждан Российской Федерации на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства в пределах Российской Федерации», для сохранения и развития трудового потенциала территории возможно применение экономических и организационных механизмов.

Литература

1. Агузарова Л.А. Проблема воспроизводства социально-трудового потенциала депрессивного региона: базовые условия и факторы//Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. – 2012. – № 2. С. 26-32.
2. Дзадзиев А. Миграционные процессы в республиках Северного Кавказа//Кавказский эксперт. – №4. – 2006.
3. Кижеватова В.А. Регулирование социально-трудового потенциала современного российского общества: социолого-управленческий анализ. – Ульяновск, 2007. – С.36.
4. Концепция регулирования миграционных процессов в Российской Федерации. <http://www.antropotok.archipelag.ru/text/a045.htm>.
5. Леденева В.Ю. Социальные аспекты адаптации трудовых мигрантов//Интернет-портал «Кадровый дозор». <http://www.dozor.kadozor.ru/bz/issl/2009/migr09/>
6. Мкртчян Н.В. Регионы Северного Кавказа в зеркале миграции // Проблемы населения и рынков труда России и Кавказского региона. Москва- Ставрополь: Изд-во СГУ, 2008.
7. Овчинников В.Н., Колесников Ю.С. Силуэты региональной экономической политики России. – Ростов н/Д, 2008. – С. 135.
8. Simon J.L. The economic consequences of immigration. N.Y., 1989.

УДК 338

Управление распределением межскладских потоков интернет-гипермаркета в городской среде

В.Я. Вилисов, д.э.н., профессор кафедры Математики и естественнонаучных дисциплин,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассмотрены варианты управления потоками заказов интернет-гипермаркета в мегаполисе с учетом нестационарности транспортного трафика. Принята типичная для рассматриваемой формы и масштабов торговли схема потоков исполнения заказов с центральным складом и районными пунктами распределения. Исследуется алгоритм диспетчеризации массивов заказов из центрального склада в районные. В основу предложенной модели распределения заказов положена задача оптимального размещения производства.

Интернет-гипермаркет, заказы, модель, распределение.

Allocation of the Internet-hypermarket flow delivery between warehouses in urban environment

V.Y. Vilisov, D.Sc. in economics, Professor Department of Mathematics and Natural Sciences,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article considers the options for managing the flow of delivery Internet-hypermarket in the city in view of non-stationary vehicle traffic. Adopted typical of a form and scale of trade flow diagram of execution of delivery to a central warehouse and regional distribution points. We study the scheduling algorithm arrays of delivery from the central warehouse in the district. The basis of the proposed model of distribution of delivery on the problem of optimal distribution of production.

Internet-hypermarket, delivery, model, allocation.

Одной из существенных тенденций экономической и социальной жизни последнего времени стала интернет-торговля. Значительная доля заказов в общем потоке приходится на продукты питания. В отличие от других товаров и услуг, распространяемых через интернет-магазины, потоки продуктов обладают достаточно стабильными и неуклонно растущими объемами. И если для небольших интернет-магазинов вопросы доставки заказов в городской транспортной среде не составляет проблемы (т.к. можно воспользоваться различными видами городского транспорта), то для больших ритейлеров – вопросы транспортной логистики могут стать «камнем преткновения».

Логистические задачи для любой компании в подавляющем большинстве случаев очень разнообразны, тесно между собой связаны и взаимно обусловлены [2]. Например, в одном комплексе могут решаться такие задачи управления как: выбор оптимального маршрута для каждой единицы транспорта, выбор оптимального количества и типов транспортных средств для доставки заданного объема груза, выбор оптимального времени отправки транспортных средств, выбор оптимальной упаковки заказов/грузов в транспортное средство, выбор оптимального маршрута развоза транспортным средством группы заказов нескольким клиентам (задача коммивояжера) и т. п. При этом все задачи выбора практически во всех ситуациях носят многокритериальный характер, что

существенно усложняет алгоритмы подготовки управленческих решений, планирования и оперативного управления (диспетчирования).

В силу ограниченности объема публикации в данной статье рассмотрена лишь одна из множества задач, возникающих в связи с транспортной логистикой интернет-ритейлера – задача распределения (диспетчирования) потоков заказов между двумя уровнями складов – центральным складом (ЦС) и районными складами (РС), т.е. пунктами развоза заказов конечным потребителям (клиентам/заказчикам). При этом учитывается реальная загрузка транспортных магистралей в каждый из планируемых периодов доставки.

Все расчеты в работе выполнены на примере интернет-гипермаркета (ИГМ), аналогичного компании «Утконос» [4], успешно обслуживающей Московский регион.

В работе моделирование выполнено на основе подхода, применяемого в задачах оптимального размещения производства [3].

Исходные предпосылки и постановка задачи исследования

ИГМ устроен так, что клиенты делают заказы через интернет [4] на удобное для них время доставки. Интервал доставки составляет до двух часов. Доставка выполняется в два этапа – сначала заказы, сформированные в едином центре сбора заказов (ЦС),

доставляются крупнотоннажными машинами (фурами) на промежуточные пункты (РС), из которых малотоннажными машинами развозятся клиентам. Таким образом, локальное расположение РС уменьшает разброс времени доставки, а наличие крупнопартионной доставки на первом

этапе сокращает транспортные издержки ИГМ. Двухуровневая схема доставки приведена на рисунке 1. Следует отметить, что привязка клиента к своему РС достаточно условна т.к. в те периоды, когда поток доставки мал, транспорт, прикрепленный к РС, может обслуживать клиентов и других районов.

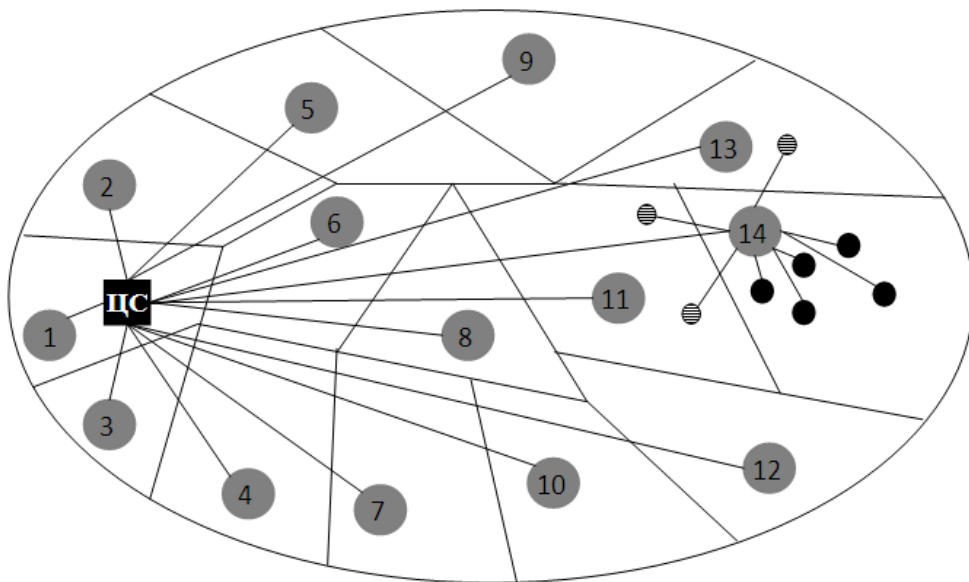


Рис. 1. Схема доставки заказов клиентам

В настоящее время ИГМ доставляют заказы клиентам круглосуточно. Дискретность планирования и точность доставки в настоящее время составляет два часа с равномерной разбивкой суток на 12 интервалов. Каждый из 12 интервалов далее будем обозначать средним его часом, например, 17 – это интервал с 16:00 до 18:00.

Для обеспечения необходимой синхронизации процессов доставки заказов диспетчерским службам ИГМ приходится учитывать много случайных нестационарных факторов, среди которых наиболее существенные:

1. неравномерность объемов и ассортимента спроса в течение суток, по дням недели и по сезонам года;
2. высокая загруженность дорожной сети и неравномерность трафика.

В течение суток имеются явные пики загрузки, которые приводят к тому, что:

- время доставки увеличивается, что приводит к:
 - увеличению вероятности отклонения от планового времени доставки заказов;
 - простоям автотранспорта в пробках, а значит – к уменьшению производительности автотранспорта, как средства доставки;
- увеличивает необходимое количество автомобилей для обеспечения доставки заказов вовремя.

Еще одна составляющая дополнительных издержек доставки связана с суточной неравномерностью спроса клиентов на товары. График доставки всех заказов формируется по принципу «максимального удобства для клиентов». А это приводит к тому, что пики объемов доставки часто приходится на пики загрузки транспортной сети (когда клиенты

еще/уже дома до/после работы или наступает время завтрака/обеда/ужина).

В работе загрузка транспортной сети автомобильных дорог Московского региона была оценена на основании данных сервиса «Яндекс-пробки» [5]. Данные о пробках в балльной системе по состоянию на апрель 2013 года приведены в таблице 1.

Табл. 1. Пробки по Москве и области (баллы) по данным сервиса «Яндекс-пробки»

Средний час интервала	Дни недели							Средний балл по неделе	Средний балл по будням	Средний балл по выходным
	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс			
1	1	1	1	1	1	1	1	1.0	1	1
3	0	1	1	1	1	1	0	0.7	0.8	0.5
5	0	1	2	1	1	1	0	0.9	1	0.5
7	7	2	3	2	2	0	0	2.3	3.2	0
9	6	7	6	6	6	1	0	4.6	6.2	0.5
11	4	6	6	6	5	2	1	4.3	5.4	1.5
13	4	6	6	6	5	5	2	4.9	5.4	3.5
15	4	6	6	6	6	6	2	5.1	5.6	4
17	4	5	6	6	7	5	2	5.0	5.6	3.5
19	6	7	7	9	7	4	1	5.9	7.2	2.5
21	2	3	4	4	3	2	1	2.7	3.2	1.5
23	1	2	2	2	3	1	1	1.7	2	1

Полагая, что среднее время доставки заказа пропорционально величине пробки и, учитывая допустимые скорости движения транспортных средств в черте населенных пунктов, были оценены величины времени доставки в каждом из временных интервалов. В работе было приня-

то, что при доставке – один балл пробки эквивалентен в среднем 0.2 часа доставки заказа от РС до клиента.

Данные о среднем времени доставки заказа от РС до клиента приведены в таблице 2.

Табл. 2. Среднее время доставки (как издержки), час

Средний час интервала	По всей неделе	По будням	По выходным	Коэффициент пробки
1	0.20	0.20	0.20	1.4
3	0.14	0.16	0.10	1.0
5	0.17	0.20	0.10	1.2
7	0.46	0.64	0.00	3.2
9	0.91	1.24	0.10	6.4
11	0.86	1.08	0.30	6.0
13	0.97	1.08	0.70	6.8

15	1.03	1.12	0.80	7.2
17	1.00	1.12	0.70	7.0
19	1.17	1.44	0.50	8.2
21	0.54	0.64	0.30	3.8
23	0.34	0.40	0.20	2.4

Далее в работе, без потери общности, все расчеты основывались на среднем времени «По всей неделе». Колонка «Коэффициент пробок» приведена для использования, как мультипликатора, роста издержек по доставке относительно минимального (по суткам) времени доставки, приходящегося на «Средний час интервала» доставки 3. Его коэффициент принят за единицу.

Для расчетов и моделирования необходимы данные о потоке заказов, поступающих от клиентов. Этот поток в ИГМ привязан к 12-ти временным интервалам доставки, (табл. 3.) и имеют также нестационарный профиль.

Для расчетов и моделирования необходимы данные о потоке заказов, поступающих от клиентов. Этот поток в ИГМ привязан к 12-ти временным интервалам доставки, (табл. 3.) и имеют также нестационарный профиль.

Табл. 3. Распределение заказов по суткам

Средний час интервала	Доля заказов интервала в суточном объеме	Коэффициент снижения объема по интервалам
1	0.03	0.20
3	0.01	0.10
5	0.01	0.05
7	0.15	1.00
9	0.13	0.90
11	0.10	0.70
13	0.09	0.60
15	0.10	0.70
17	0.12	0.80
19	0.13	0.90
21	0.07	0.50
23	0.04	0.30

Для исследования процесса оптимального диспетчирования потоков заказов в логистической системе ИГМ были сформированы близкие к реальным объемы трафика заказов по 12 интервалам времени доставки. Формирование этих объемов выполнялось средствами надстройки MS Excel «Анализ данных», опция «Генерация случайных чисел» путем генерации

равномерно распределенных случайных чисел на интервале [500;700], которые затем были скорректированы (уменьшены) на величину коэффициента снижения объема по каждому интервалу (табл.3). Полученные таким образом данные по 14 регионам, обслуживаемым районными пунктами развоза, и по 12 интервалам доставки, представлены в таблице 4.

Табл. 4. Количество заказов по районам обслуживания

Средний час интервала	P_{i1}	P_{i2}	P_{i3}	P_{i4}	P_{i5}	P_{i6}	...	P_{i13}	P_{i14}	Всего	Фур

1	115	127	106	136	132	138	...	136	129	1702	3
3	63	59	65	60	67	56	...	66	57	840	2
...
21	346	269	283	333	335	349	...	276	347	4285	6
23	153	171	191	201	191	160	...	164	193	2526	4

Здесь p_{ij} – это количество заказов, поступившее от клиентов i -го района. Заметим, что эти заказы будут доставлены не обязательно из этого же i -го пункта развоза заказов.

Колонка «Фур» означает то количество большегрузных автомобилей (фур), которое понадобится для размещения в них всего количества заказов, приходящихся на данный временной интервал доставки. При этом предполагалось, что средняя максимальная вместимость фуры составляет 750 заказов. Самый большой объем заказов (12 фур) приходится на 7-часовой интервал, а минимальный (одна фура) на ночное время – на 5-часовой интервал.

Поскольку РС, укомплектованные малотоннажными автомобилями, представляют собой системы массового обслуживания, то они имеют и свою текущую пропускную способность. Она определяется тем, сколько еще не развезенных заказов предыдущего интервала у них осталось к моменту начала следующего интервала. Если предположить, что фуры развозят заказы из ЦС также синхронно

12-ю временным интервалам, то чем больше заказов было привезено в РС на предыдущем интервале, тем меньше ресурса времени для развоза следующей партии заказов (следующего временного интервала) имеет РС.

Производительность РС (или его мощность развоза) определяется количеством закрепленных за ним автомобилей (мощность парка). А поскольку мощность развоза каждого автомобиля можно измерять в среднем количестве заказов, которое он может взять, то и мощность развоза РС (мощность парка) также может быть измерена в совокупном количестве заказов, которое РС способен развести клиентам.

В работе реального ИГМ мощность парка может быть оценена по статистическим данным. В настоящей работе данные о мощности парка будем формировать, как разность между некоторой расчетной (нормативной) мощностью и объемом заказов, поступивших на предыдущем временном интервале. Значения мощности парка, вычисленные с учетом приведенной логики, представлены в таблице 5.

Табл. 5. Мощность парков РС

Средний час интервала	Расчетная мощность РС	V_1	V_2	V_3	V_4	V_5	V_6	...	V_{13}	V_{14}
1	300	147	129	109	99	109	140	...	136	107
3	200	85	73	94	64	68	62	...	64	71
...
21	800	172	323	253	294	171	182	...	266	327
23	500	154	231	217	167	165	151	...	224	153

Здесь V_j – предельная мощность j -го РС для соответствующего временного интервала выполнения заказов. Значения колонки «Расчетная мощность РС» приведены с учетом оптимизации размещения партий заказов в РС.

Приведенные данные характеризуют ограничения системы распределения

заказов. Для постановки задачи необходимы также и данные о затратах, связанных с доставкой заказов, поскольку оптимизация предполагает минимизацию общих издержек доставки.

Структуру задачи представим в виде, приведенном на рисунке 2.

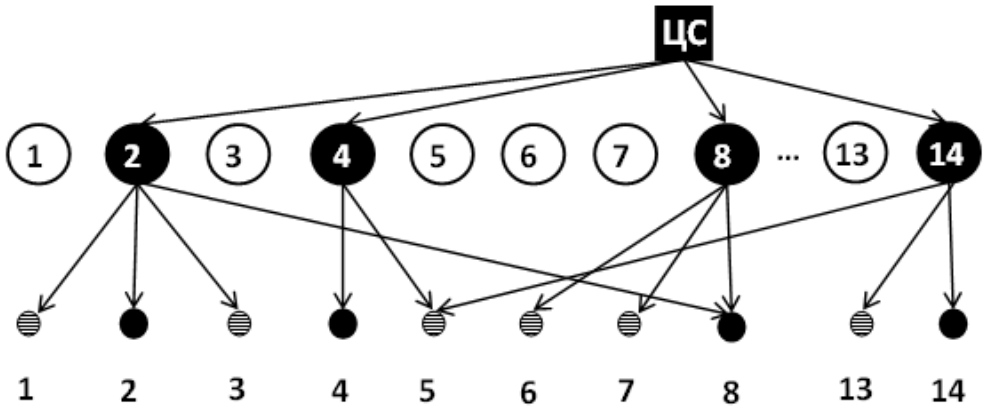


Рис. 2. Схема доставки заказов клиентам

В рамках этой схемы будем считать, что издержки по развозу заказов клиентам малыми автомобилями (из РС) существенно меньше издержек доставки большегрузными автомобилями (фуры) с центрального склада до РС. Поэтому в работе принят сценарий, по которому в ЦС фуры всегда наполняются максимально, и их содержимое развозят в некоторый оптимальный набор пунктов развоза (на рис. 2. они затонированы), а из них заказы развозятся клиентам своей зоны (сплошная заливка) и соседних зон.

Тогда задача оптимального диспетчирования формулируется как задача оптимального размещения с ограничениями [3]. При этом целевая функция должна

включать два типа издержек:

- издержки размещения (доставка в РС и погрузка/разгрузка заказов);
- издержки обеспечения потребителей (т.е. развоза заказов клиентам).

Потребителями в контексте задачи размещения является то же множество 14-ти клиентских зон. Тогда в качестве ограничений выступают условия согласования мощности парка, в который размещены заказы, доставленные очередной фурой, потребностям клиентов.

Математическая постановка задачи размещения производств, в терминах развоза заказов, примет следующий вид. Целевая функция:

$$L(x_{ij}, y_i) = \sum_{i=1}^m c_i y_i + \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n g_{ij} x_{ij} \quad (1)$$

Здесь:

m – число мест размещения, т.е.

пунктов развоза, в которые могут быть направлены для развоза сформированные на ЦС n фур с заказами текущего вре-

менного интервала;

y_i – булевы переменные, соответствующие i – м РС как потенциальным местам размещения в них содержимого фур для последующего развоза заказов из него всем клиентам, чьи заказы находятся в данной фуре. При этом если $y_i = 1$, то в i – й РС направляется фура из ЦС, а если $y_i = 0$, то на данном временном интервале в данный РС заказы для их развоза не поступают, а клиентов региона, в котором находится данный РС, обслуживают другие РС. Таким образом, переменные y_i «отвечают» за доставку из ЦС в необходимые РС;

x_{ij} – булевы переменные, «отвечающие» за вторую фазу доставки – от РС – клиентам. При этом если $x_{ij} = 1$, то это значит, что клиенты i – го региона (из 14-ти) обслуживаются тем РС, в который пришла j – я фура;

c_i – издержки, связанные с доставкой фуры из ЦС в i – й РС, т.е. размещения в i – м месте размещения;

g_{ij} – средние издержки доставки клиенту i – го региона заказа из того РС, в который была отправлена j – я фура;

$L(x_{ij}, y_i)$ – общие издержки, соответствующие конкретным значениям булевых переменных y_i и x_{ij} .

Таким образом, для размерностей задачи, свойственной ИГМ, например, при 14 РС и 14 фурах поставки заказов с ЦС, число искомых переменных составит: $14+14*14=210$. Однако следует заметить, что возможности надстройки «Поиск решений» в системе MS Excel 2010 таковы, что число искомых переменных не может превышать 200. Поэтому в работе данные подобраны таким образом, чтобы не превышать допустимого числа переменных, в частности при числе РС – 14 и числе поставляемых фур – 12: $14+14*12=182$, что допустимо, однако в ряде случаев приводит к излишне длительным расчетам.

С учетом сказанного, задача оптимального размещения примет вид:

$$\{x_{ij}, y_i\} = \underset{x, y}{\operatorname{arg\,min}} L(x_{ij}, y_i) \quad (2)$$

при следующих ограничениях:

1. Все заказы должны быть непременно развезены (в терминах задачи о

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = 1 \quad (3)$$

2. Суммарная потребность в развозах всех заказов клиентам j – й фуры, размещенной в i – ом РС, не должна

$$\sum_{j=1}^n p_{ij} x_{ij} \leq V_i y_i \quad (4)$$

размещении это означает, что каждый потребитель может обслуживаться только одним производством):

превышать возможностей (мощности развоза) i – го РС в текущем временном интервале:

3. Искомые переменные могут принимать только булевы значения:

$$x_{ij}, y_i \in \{0; 1\} \quad (5)$$

Для решения этой задачи необходимо определить еще две группы параметров:

1. Издержки c_i , связанные с доставкой фуры из ЦС в i – й РС.

2. Средние издержки g_{ij} доставки клиенту i – го региона заказа

из того РС, в который была отправлена j – я фура.

В связи с отсутствием статистических данных об издержках доставки ЦС-РС были сгенерированы данные, близкими к реальным, как числа, равномерно распределенные [1] в интервале [30; 100] – см. таблице 6. Единицы измерения этих издержек – некоторые условные единицы (у.е.), имеющие смысл времени, которые могут быть пересчитаны в рубли.

Табл. 6. Издержки доставки фуры с ЦС в каждый из РС

i	1	2	3	4	5	6	...	13	14
c_i	77	71	99	65	86	91	...	89	81

Средние издержки g_{ij} по второй фазе доставки также были сгенерированы случайным образом. Однако здесь принципы генерации были более структурированными. Так при генерации следовало учесть, если клиента обслуживает РС, расположенный в его регионе, то среднее время доставки будет минимальным. Если РС обслуживает клиентов других, близлежащих в его округе РС, то время будет вдвое больше (пропорционально удале-

нию), а для еще более удаленных время превысит втрое, в следующем уровне удаления – вчетверо и т. п.. Матрица детерминированной составляющей имитируемых затрат времени на доставку одного заказа клиенту приведены в таблице 7, где базовое (минимальное) значение времени доставки выбрано по таблице 2 (колонка «По всей неделе») и соответствует доставке при отсутствии пробок.

Табл. 7. Детерминированная составляющая средних издержек времени доставки одного заказа из i -го РС клиентам j -го региона

$g_{ij}1(дем),$ час		i								
		1	2	3	4	5	6	...	13	14
j	1	0.14	0.28	0.28	0.28	0.42	0.42	...	0.56	0.56
	2	0.28	0.14	0.28	0.28	0.28	0.42	...	0.56	0.56

	13	0.56	0.56	0.56	0.56	0.42	0.42	...	0.14	0.28
	14	0.56	0.56	0.56	0.56	0.56	0.42	...	0.28	0.14

При генерации имитируемого полного времени доставки к детерминированной составляющей издержек времени (табл. 7) была добавлена аддитивная случайная составляющая, равномерно распре-

деленная на интервале [0; 0.2] часа. В итоге затраты второй фазы доставки заказов клиентам для любых пар доставки приняли значения, приведенные в таблице 8.

Табл. 8. Средние издержки времени на доставку одного заказа из i -го РС клиентам j -го региона

g_{ij}^1 , час	i									
	1	2	3	4	5	6	...	13	14	
j	1	0.34	0.43	0.43	0.49	0.62	0.92	...	0.65	1.22
	2	0.48	0.33	0.30	0.36	0.42	0.67	...	0.82	1.02

	13	1.04	1.25	1.10	0.88	0.66	0.59	...	0.17	0.38
	14	0.81	1.10	0.72	0.95	0.79	0.78	...	0.30	0.19

Поскольку таблица 8 отражает издержки времени на один заказ – g_{ij}^1 (а в каждом временном интервале количество заказов, доставляемых в каждый из 14 регионов, различно), то и таблица полных издержек (g_{ij}) на доставку заказов всем клиентам по второй фазе доставки будет различной для разных временных интервалов. Формировать эту таблицу следует умножением элементов столбцов таблицы 8 на элементы количества заказов соответствующего региона (в текущем временном интервале).

Решение задачи.

Приведенные выше постановка задачи и совокупность исходных данных составляют все необходимые элементы

для моделирования процесса диспетчирования, т.е. оптимального управления размещением партий (фур) заказов в пунктах развоза (фаза 1) для дальнейшей их доставки конечным клиентам (фаза 2).

В работе были вычислены оптимальные значения развоза $\{x_{ij}, y_i\}$ для всех 12 временных интервалов доставки. Приведем результаты расчетов для одного из интервалов – 7-часового (с максимальным числом заказов, а значит и фур – их 12). Для него число заказов соответствует 4-ой строке таблицы 4, а издержки второй фазы доставки (g_{ij}) приведены в таблице 9.

Табл. 9. Средние издержки времени на доставку всех заказов из i -го РС клиентам j -го региона в 7-часовом временном интервале

g_{ij} , час	i									
	1	2	3	4	5	6	...	11	12	
j	1	184	237	233	266	340	500	...	494	487
	2	287	197	180	218	253	403	...	609	401
	3	284	186	106	237	390	399	...	546	802
	4	204	428	434	95	356	288	...	585	296
	5	518	293	346	239	177	190	...	425	397
	6	248	220	195	272	330	121	...	423	492
	7	319	563	604	255	218	299	...	383	422
	8	509	305	342	240	291	185	...	227	257
	9	365	319	303	337	451	375	...	277	385
	10	408	316	666	355	587	520	...	412	292
	11	315	586	330	367	341	353	...	108	195
	12	607	564	563	295	475	474	...	397	199
	13	687	825	726	581	437	393	...	409	226
	14	537	730	482	630	528	516	...	363	424

Задача (1)–(5) была решена в среде MS Excel 2010 с помощью надстройки «Поиск решений», где в качестве метода решения был выбран симплекс-метод.

Ограничения (4) задачи о разме-

щении для 7-часового интервала были сформированы на основе соответствующих строк (для 7-го часа) таблиц 4 и 5, а минимизируемая целевая функция – на основе таблиц 6 и 8. Результаты решения

задачи о размещении для 7-часового интервала представлены в таблицах 10 и 11.

Табл. 10. Решение задачи о размещении для 7-часового интервала (1-я фаза)

<i>i</i>	1	2	3	4	5	6	...	13	14	Сумма
<i>y_i</i>	1	1	1	1	0	1	...	0	0	12

Табл. 11. Решение задачи о размещении для 7-часового интервала (2-я фаза)

<i>x_{ij}</i>		<i>i</i>									Сумма
		1	2	3	4	5	6	...	11	12	
<i>j</i>	1	1	0	0	0	0	0	...	0	0	1
	2	0	1	0	0	0	0	...	0	0	1
	3	0	0	1	0	0	0	...	0	0	1
	4	0	0	0	1	0	0	...	0	0	1
	5	0	0	0	0	0	0	...	0	0	0
	6	0	0	0	0	0	1	...	0	0	1
	7	0	0	0	0	1	0	...	0	0	3
	8	0	0	0	0	0	0	...	0	0	1
	9	0	0	0	0	0	0	...	0	0	1
	10	0	0	0	0	0	0	...	0	0	0
	11	0	0	0	0	0	0	...	1	0	1
	12	0	0	0	0	0	0	...	0	1	1
	13	0	0	0	0	0	0	...	0	0	0
	14	0	0	0	0	0	0	...	0	0	0
Сумма		1	1	1	1	1	1	...	1	1	

Из полученного оптимального решения для 7-часового интервала следует, что диспетчер должен отправить фуры во все РС, кроме 5, 10, 13 и 14. Причем фуры 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 11, 12 следует отправить для дальнейшего развоза в свои РС (т.е. в РС, развозящие заказы клиентам своего региона), а в 7-й РС направить и фуры, которые предназначены для клиентов 5 и 10 регионов для последующего развоза транспортными средствами 7-го региона. Таково оптимальное решение (т.е. решение, обеспечивающее минимум совокупных издержек по доставке всей совокупности заказов всем клиентам ИГМ в 7-часовом временном интервале).

Аналогично можно построить решение и для всех других временных интервалов развоза заказов.

Алгоритм диспетчирования доставки заказов конечным клиентам ИГМ, путем сведения к задаче о размещении производства, показал на данных, близких к реальным, что:

1. Решив задачу о размещении, получим оптимальный план развоза, с помощью которого диспетчер ЦС сможет:

а. по оптимальному вектору $\bar{y} = [y_1 \ \dots \ y_m]^T$, состоящему из булевых переменных, определить, в какие пункты развоза (РС) следует направить партии заказов;

б. по оптимальной матрице $X = \|x_{ij}\|_{mn}$, состоящей из булевых переменных, определить заказы какого (каких) региона/регионов вкладывать в фуру, направляемую для развоза клиентам из конкретного РС (см. строки таблицы 11 и других аналогичных).

2. Приведенная задача предназначена для решения ее 12 раз в сутки ежедневно с учетом постоянно обновляемых данных о загрузках транспортной сети, объемах заказов клиентов, парке фур и малотоннажных автомобилей и других обновляемых данных.

Литература

1. Емельянов А.А. Имитационное моделирование экономических процессов / А.А. Емельянов, Е.А. Власова, Р.В. Дума. М.: Финансы и статистика, 2006. 368 с.
2. Модели и методы теории логистики / Под ред. В.С. Лукинского. СПб.: Питер, 2003. 176 с.
3. Таха Х.А. Введение в исследование операций: Пер. с англ. – М.: Изд. дом Вильямс, 2005. 912 с.
4. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.utkonos.ru/> (дата обращения: 30.05.2013).
5. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://maps.yandex.ru/-/CVVCAEiZ> (дата обращения: 30.05.2013).

УДК: 338.242

Проблемы развития корпоративных отношений

В.Л. Mashkov, аспирант кафедры Управления,
А.К. Семенов, д.э.н., профессор кафедры Управления, заслуженный деятель науки РФ.
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассматривается система корпоративных отношений: субъекты, их интересы, функции и взаимодействие. Раскрываются противоречия субъектов корпоративных отношений и предлагаются методы их разрешения через институты делегирования, представительства, систему сдержек и противовесов в структуре управления.

Система, противоречия, субъекты, институты корпоративных отношений, управление.

Problems of development of corporate relations

V.L. Mashkov, post-graduate student department of Management,
A.K. Semenov, doctor of economics, professor of management,
honored worker of science of the Russian Federation.
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article considers the system of corporate relations: actors, interests, functions and interaction. Reveal the contradictions of the subjects of the corporate relations and proposed methods of their resolution through the institutions of delegation, representative offices, the system costs and balances in the management structure.

System, contradictions, subjects, institutes of corporate relations, management.

Возникнув в начале 19 века, сегодня корпоративные структуры являются основной формой предпринимательства в индустриальных экономически развитых странах. Корпоративные межотраслевые группы контролируют свыше половины торгово-промышленного оборота этих стран, им принадлежит до 80% патентов на новейшие технические и технологические разработки.

Смысл термина «корпорация» означает создание самостоятельного субъекта экономических отношений, созданного путем объединения капиталов для достижения общих целей. Эти цели могут иметь

различный характер и в некоторой степени определяют вид корпорации. Исходя из вышеизложенного, корпоративным объединением можно считать взаимосоединение юридических и (или) физических лиц для достижения некоторой цели и представляющих самостоятельный субъект права. Таким образом, возникло новое юридическое лицо, созданное объединением лиц – корпорация. Как правило, корпоративные отношения предусматривают долевую собственность участников и осуществление управленческих функций наемными профессиональными менеджерами.

С более общих позиций корпорация являет собой предпринимательскую организацию, имеющую развитую организационную структуру, большой спектр видов деятельности, крупную долю рынка и органы профессионального управления.

Исходя из сложившихся моделей управления корпорациями, можно выделить следующие гипотезы:

1. Согласно континентальной системе права корпорация – это юридическое лицо, коллективное образование, основанное на добровольно объединенных капиталах и осуществляющее некую социально-полезную деятельность [2]. То есть определение юридического лица и корпорации фактически идентичны. Следовательно, корпорации присущи следующие черты: наличие юридического лица; институциональное разделение функций управления и собственности; коллегиальное принятие решений собственниками или наемным менеджментом [3].

В понятие «корпорация» помимо акционерных обществ могут включаться полные и командитные товарищества, хозяйственные объединения (холдинги, концерны, ассоциации), коллективные, арендные предприятия, производственные и потребительские кооперативы, а также государственные предприятия и организации, объединения, осуществляющие культурную, просветительскую, религиозную, хозяйственную или иную социально-полезную деятельность, не приносящую прибыль.

2. Конкурирующая гипотеза (по англосаксонской системе права), ограничивающая круг предпринимательских объединений, включаемых в понятие «корпорация» до введения открытых акционерных обществ, основывается на том, что основными чертами корпорации являются: юриди-

ческая самостоятельность общества, ограниченная ответственность акционеров, централизованное управление, а также возможность передачи другим лицам акций, принадлежащих индивидуальным инвесторам [4].

Корпоративный бизнес отличается по своей форме от деятельности единичных предприятий и партнерств:

1) неполной ответственностью – акционеры не отвечают по обязательствам и долгам корпорации (потери могут составить сумму их инвестиций в компанию);

2) простотой перехода прав на акции при их реализации;

3) стабильностью своего существования, так как переход акций из рук в руки не подрывает целостность корпорации.

Для обозначения разных форм интеграции, экономической взаимосвязи и кооперирования коммерческих организаций в экономической литературе используется понятие «предпринимательское объединение», поскольку целью их создания является извлечение прибыли.

Такие объединения не обладают статусом юридического лица и представляют собой совокупность организаций и (или) индивидуальных предпринимателей, совместно сотрудничающих в сфере предпринимательства для достижения согласованных целей, созданную как на добровольной основе, так и под экономическим контролем одного участника над другими. Следовательно, по способу организации предпринимательские объединения являются организациями, созданными по корпоративному принципу. Корпоративное объединение не является юридическим лицом и представляет собой форму интеграции юридических лиц.

Приведем некоторые критерии классификации корпоративных объединений:

Табл. 1. Классификация корпоративных объединений

Классификационный признак	Виды корпоративных объединений
По территориальному охвату	Локальные; региональные (ФПГ, объединения); отраслевые; национальные; международные (ФПГ); глобальные.

По целям создания	Коммерческие; некоммерческие.
По характеру собственности	Частные; государственные; частно-государственные; кооперативные.
По способу организации	Добровольный; принудительный.
По правовому положению	Публичные; частные (непубличные).
По принципу построения	Вертикально-интегрированные; горизонтально-интегрированные; диверсифицированные; смешанные.
По организационно-правовым формам	Полные товарищества; простые товарищества; коммандитные товарищества; холдинги; хозяйственные товарищества; хозяйственные общества; производственные кооперативы; потребительские кооперативы; союзы; финансово-промышленные группы; общества с ограниченной ответственностью; открытые акционерные общества; закрытые акционерные общества; ассоциации; некоммерческие партнерства; федеральные, региональные, муниципальные общественные и политические организации и объединения; автономные некоммерческие организации; публично-правовые компании; благотворительные, религиозные, просветительские институты.
По принадлежности капитала и контролю	Национальные; иностранные; смешанные; совместные (межгосударственные ТНК).
По экономическому содержанию	Пулы; конгломераты; консорциумы; картели; синдикаты; концерны; ассоциации; союзы; альянсы; тресты; холдинги; публично-правовые компании; финансово-промышленные группы.
По типу хозяйственного взаимодействия	Финансовые; технические; материальные; информационные.

Наиболее часто встречающейся формой корпоративных структур в России являются *холдинги*. **Холдинги** фигурируют не только в стратегических отраслях, естественных монополиях и крупном бизнесе, но даже в среднем и малом бизнесе. Малый и средний бизнес в настоящее время состоит не только из автономных хозяйствующих субъектов, но и из созданных на основе принципа участия и экономического контроля групп хозяйственных обществ. Холдинги сочетают в себе гибкость и мобильность мелких самостоятельных организаций и масштаб деятельности крупных объединений. Сохранение структуры холдинга обеспечивается общим управлением действиями входящих в него участников, исходя из формулы: «децентрализация операций при централизации контроля», что обуславливает устойчивость и синергетический эффект объединения в целом.

Холдинг представляет из себя форму предпринимательского объединения, состоящего из группы организаций, основанной на отношениях экономического контроля, участники которой, сохраняя

свою юридическую самостоятельность, фактически подчиняются головной организации, которая, являясь центром этого объединения, в силу владения преобладающей долей участия в уставном капитале, договора или иных обстоятельств прямо или косвенно оказывает определяющее влияние на других участниками объединения [5].

Другими словами, холдинг – это группа компаний, где управляющая компания владеет контрольным пакетом акций других компаний входящих в группу и выполняет по отношению к ним контрольные функции. Таким образом, образуется группа компаний, основанных на участии в капитале, где у ведущей организации есть возможность контролировать зависимые и дочерние компании.

Сущность холдинга как корпоративного объединения определяется следующими признаками:

– состоит из формально самостоятельных юридических лиц, решения которых определяет холдинговая компания, как центр интегрированной системы;

– это корпоративное объединение, обладающее признаками организационного единства и выступающее на рынке консолидированно;

– осуществляет согласованную политику в сфере интересов своих участников;

Холдинги являются объединениями организаций связанных отношениями экономического контроля, но не теряющих своей юридической самостоятельности. Сами холдинги не являются юридическими лицами и не подлежат государственной регистрации.

К объединениям горизонтального типа (равноправным, основанным на добровольной кооперации) относятся договорные формы объединений: союзы (ассоциации), простые товарищества, некоммерческие партнерства.

Финансово-промышленные группы (ФПГ), в зависимости от формы их создания, могут быть отнесены к той или иной группе. ФПГ, представляющие собой объединение основной (материнской) и дочерних компаний, являются объединениями вертикального типа, основанными на экономическом подчинении и контроле. ФПГ, образованные по договору путем объединения ресурсов и учреждения ведущей компании, относятся к объединениям горизонтального типа.

Субъекты корпоративных отношений, их интересы и взаимодействие

Акционеры – инвесторы акционерной собственности, получающие доход от компании лишь в форме дивидендов, а также за счет продажи своих акций в случае высокого уровня их котировок. Они заинтересованы в высокой прибыльности компании и высоком курсе ее акций. Как правило, непосредственно не контактируют с менеджментом компании и другими заинтересованными субъектами.

Из всех субъектов они подвергаются самым высоким рискам:

1) потеря дохода в случае, если деятельность компании, по каким-то причинам, не приносит прибыли;

2) получение компенсации только после удовлетворения требований всех других участников корпоративных отношений в случае банкротства компании.

Обычно, они диверсифицируют свой капитал в несколько компаний, поэтому инвестиции в одно конкретное общество не являются главным (единственным) источником дохода.

Имеют возможность воздействовать на менеджмент компании двумя путями:

1) голосованием на общем собрании акционеров, через избрание состава совета директоров и одобрения или неодобрения деятельности менеджмента;

2) продажей своих акций, воздействуя этим на их курс, а также создавая условия для поглощения компании акционерами, противостоящими действующему менеджменту.

В акционерных компаниях с большим числом держателей мелких пакетов акций, акционеры передают свои права по управлению обществом наемным управленцам. Функции владения и управления компаниями, таким образом, разделяются, при этом интересы владельцев и управляющих зачастую не совпадают. Более того, интересы мажоритарных и миноритарных акционеров также могут сильно различаться.

Основными участниками корпоративных отношений в акционерных обществах являются владельцы и управленцы акционерной собственностью. Взаимоотношения между этими группами зависят от ряда условий: размера пакетов акций, находящихся в руках инвесторов и менеджмента, типа собственников, условий и способов их приобретения, и т.д. Крупные собственники, непосредственно участвующие в управлении компании, заинтересованы в ее прибыльности и укреплении ее долгосрочных позиций в данном бизнесе. Для других крупных акционеров (например, банков), более выгодны сами коммерческие отношения с корпорацией, чем получаемые ими дивиденды. Эти ак-

ционеры заинтересованы не только в повышении финансовой эффективности компании (нормы прибыльности, повышении курса акций), но и в углублении двухсторонних отношений с ней. Группа институциональных инвесторов (акционеров), представленных инвестиционными фондами, заинтересована в успешном росте финансовых показателей компании и соответственно в повышении стоимости акций. Есть различия и в интересах миноритариев – мелкие держатели акций заинтересованы в росте курсовой стоимости дивидендов, а владельцы облигаций в долговременной финансовой устойчивости фирмы.

В обычной ситуации все субъекты корпоративных отношений заинтересованы в прибыльности компании и ее стабильности – в этом заключается общность их интересов. На практике, можно выделить наиболее существенные различия между ними:

Управленцы (наемные менеджеры) – свой основной доход получают в виде заработной платы, при этом другие формы вознаграждения играют меньшую роль. Привязка величины вознаграждения менеджеров к уровню дивидендов на акции или курсу акций их компаний не была эффективна. Менеджеры зависят от совета директоров, заинтересованы в устойчивом развитии предприятия, снижении рискованной нагрузки, в продлении своих контрактов с компанией. Непосредственно взаимодействуют с большим числом разнообразных субъектов отношений, проявляющих интерес к работе фирмы (служащие компании, кредиторы, клиенты, поставщики, представители власти и пр.) и вынуждены принимать во внимание их интересы.

Служащие (работники) компании – непосредственно контактируют с менеджментом, находятся от него в зависимости, имеют крайне ограниченное влияние на принятие управленческих решений. Прежде всего, заинтересованы в устойчивости компании и сохранении своих рабочих мест.

Партнеры компании – постоянные потребители продукции, посредники, юридические консультанты, поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий. Заинтересованы в устойчивости и платежеспособности компании, ее успешном функционировании в данной сфере бизнеса. Ведут непосредственную работу с менеджментом.

Кредиторы – получают фиксированную прибыль в соответствии с договором между ними и компанией. Особо заинтересованы в устойчивости компании и гарантиях возврата предоставленных кредитных средств. Не склонны поддерживать высоко прибыльные, но чреватые серьезными рисками проекты. Диверсифицируют свои вложения между несколькими компаниями.

Органы власти – заинтересованы в устойчивой работе компании, своевременной и в полном объеме выплате налогов, создании рабочих мест, принятии участия в реализации социальных программ. Влияют на работу компании с помощью правовых, экономических и социальных мер. Играют дисциплинирующую роль как внешние заинтересованные стороны. Взаимодействуют непосредственно с ведущими менеджерами компании и представителями совета директоров.

Как видно, субъекты корпоративных отношений по-разному взаимодействуют друг с другом, имея несовпадающие интересы. Правильно выстроенная схема корпоративного управления способна минимизировать возможное негативное влияние этих разногласий на деятельность компании.

Корпоративное управление охватывает различные заинтересованные стороны корпоративных отношений, каждая из которых преследует свои собственные интересы. В этом случае, корпоративное управление представляет собой процесс регулирования взаимоотношений между внутренними субъектами корпорации с целью достижения консенсуса между ними и снижения риска возникновения корпора-

тивных конфликтов. Формирование системы корпоративного управления подразумевает выявление участников этого процесса, мотивов, которыми они руководствуются, и основных механизмов их взаимодействия друг с другом. В связи с этим возникает необходимость обеспечения соответствующих норм и правил, регулирующих эти отношения и направленных на разрешение противоречий связанных с корпоративной собственностью и учётом интересов различных групп акционеров.

Взаимодействие экономических интересов вышеуказанных субъектов и правовых институтов, регламентирующих это взаимодействие, является одной из основных проблем корпоративного управления. При сбалансированной правовой системе большинство собственников соблюдают действующее законодательство. В свою очередь неустойчивая правовая система не может предупредить возникновение противоречий интересов субъектов корпоративных отношений и сама может стать причиной конфликтов.

Согласованность целей, ожиданий и действий заинтересованных сторон возможна при наличии института корпоративного управления, содержащем информацию о доступном наборе альтернатив, а также о наилучшем варианте решения проблемы. Институт в сфере корпоративного управления определяется как коллективная деятельность, призванная контролировать индивидуальную деятельность [6]. Он предусматривает установление правил, регулирующих хозяйственную деятельность субъектов корпоративных отношений, а также формирование механизмов, направленных на обеспечение соблюдения данных правил и способствующих координации их поведения.

Развитие системы корпоративного управления с целью согласования интересов корпоративных субъектов сводится к следующим направлениям:

- установление и изменение правил ведения корпоративными субъектами предпринимательской деятельности;
- создание института несудебного регулирования на основе соглашения между корпоративными субъектами, коллективно устанавливающими нормы и правила поведения, и контролирующими их выполнение;
- развитие культуры контракта, в основе которого лежат отношения доверия между контрагентами;
- введение системы стимулирования корпоративных субъектов не только путём вознаграждений и поощрений, но и применением санкций в случае нарушения установленных норм.

Конфликт интересов следует понимать как ситуацию, при которой интересы участников корпоративных отношений не совпадают с интересами компании или других участников этих отношений. **Суть конфликта интересов** состоит не в самом нарушении корпоративного интереса в пользу индивидуального или группового, а в ситуации возникновения выбора между интересом корпорации и иными интересами [7].

Первый тип конфликтов связан с действиями управленческого аппарата компаний приводящим к нарушениям прав собственников – акционеров. Основной причиной возникновения этих конфликтов являются личные цели менеджмента, часто не совпадающие с интересами самой компании. Подобные конфликты возможны в условиях распыленности акций предприятия среди большого количества миноритарных акционеров, не обладающих управленческим опытом и знаниями своих прав, как субъектов корпоративного управления, что приводит к бесконтрольности деятельности менеджмента компании. Конфликты между акционерами и менеджерами АО чаще всего возникают по поводу эффективности управления компанией и добросовестности действий менеджеров. Столкновение интересов акционе-

ров и менеджмента относятся к межсубъектным конфликтам.

Второй тип конфликтов – внутри субъектные противоречия, это несовпадение интересов мажоритарных и миноритарных акционеров. Как правило, это конфликты по поводу использования прибыли предприятия.

Мажоритарии, действуя в своих интересах, склонны к совершению сделок, противоречащих интересам АО (например: о невыплате дивидендов, о выводе активов общества, о проведении дополнительной эмиссии без учета мнения мелких акционеров).

Корпоративные конфликты наносят государству серьезный экономический ущерб. В постоянную практику вошли судебные процессы по различным нарушениям в ходе проведения собраний акционеров, непредставлению или искажению информации для акционеров о деятельности компании, совершению управленческим аппаратом незаконных сделок по выводу активов компании т.д.

Сегодня российское законодательство располагает достаточным количеством нормативных актов, способных управлять конфликтными ситуациями, однако, идеальных законов нет, все они имеют свои недостатки, что само по себе является причиной возникновения конфликтов и затрудняет их решение. В качестве примера можно привести федеральный закон от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» [1]. Принятие этого нормативного акта существенно укрепляет соблюдение законности на рынке ценных бумаг, так как ныне существовавшие в законодательстве о ценных бумагах запреты реально оснащены мерами принуждения, следствием чего станет их несомненное соблюдение участниками рынка.

Как категория права конфликт интересов обозначает противоречие между интересами, защищенными правом и должны быть удовлетворены действиями другого уполномоченного принципалом

лица (поверенного, агента, директора, доверительного управляющего), и личными интересами этого уполномоченного [8].

Предотвращение конфликтов внутри корпоративных структур является весьма актуальной задачей, достичь этого можно следующими путями:

- ввести в состав совета директоров представителей крупных партнеров АО;
- четко разграничить полномочия субъектов корпоративного управления;
- определить и конкретизировать персональную ответственность каждого субъекта корпоративного управления;
- внедрять правовую культуру среди субъектов корпоративных отношений;
- создать систему подготовки кадров управляющих и членов совета директоров АО;
- посредством внутренних инструментов контроля поднять результативность деятельности советов директоров АО;
- внести в тексты договоров с членами совета директоров полную юридическую ответственность за деяния в области корпоративного управления, повлекшие негативные последствия для общества;
- привлечь в совет директоров внешних (независимых) директоров (в том числе зарубежных) и представителей трудовых коллективов;
- социально ориентировать деятельность компании (включая экологический аспект и работу с профсоюзом);
- обеспечить прозрачность компании, ее публичность (опубликование данных разного рода, в том числе решений общего собрания акционеров, стратегию развития, текущие отчеты для инвесторов, открытие данных мажоритарных акционеров и декларации о доходах менеджмента).

Как показывает мировой опыт, большинство убытков акционерам причинялось в результате предоставления недостоверной финансовой информации. Часть этих нарушений может быть следствием

решений совета директоров, другая вызвана недобросовестными действиями аудитора или оценщика. Исходя из этого, материальную заинтересованность субъектов управления целесообразно дополнить материальной ответственностью за нанесение ущерба имиджу или имуществу корпорации вследствие неквалифицированного и (или) недобросовестного выполнения ими своих функций. Предупреждение и разрешение конфликтов интересов обеспечивается также системой стимулирования основанной на показателях, которые формируются в результате деятельности каждого субъекта управления. Стимулирование акционеров (в зависимости от капитализации компании) – доход на капитал. Менеджеров (по показателям рентабельности) – от показателей эффективности их деятельности. Работников – от их оперативной производительности. Объем вознаграждения должен быть определен в разумных пределах и зависеть от показателей, напрямую влияющих на исполнение задачи конкретным субъектом.

Разрешение конфликтов происходит в процессе взаимодействия субъектов управления и достижения баланса их интересов. Это взаимодействие может осуществляться с помощью различных институтов. Важнейшим из них является четкое распределение полномочий и их делегирование. За каждым субъектом управления должны быть закреплены те функции, которые не могут быть выполнены другими субъектами управления.

За общим собранием акционеров закрепляется: реализация основного права акционеров - осуществления контроля над деятельностью компании. Общее собрание акционеров позволяет обществу информировать собственников о результатах работы, политике компании, привлекать их к обсуждению и принятию решений по важнейшим вопросам. Утверждает основные направления и программы развития, заслушивает годовые отчеты.

За советом директоров общества закрепляется: определение стратегии раз-

вития компании и осуществление контроля за работой ее менеджеров, оценка выполнения годовых планов, разработка прогнозов. При этом совет директоров действует исключительно в интересах компании и всех ее акционеров, иными словами характер обязанностей членов совета директоров носит фидуциарный характер. Прежде всего, это означает обязанность при принятии решений учитывать весь комплекс интересов общества и избегать действий, приводящих к конфликтным ситуациям.

За правлением общества (дирекцией) закрепляются: функции непосредственного управления компанией, оно создается по решению общего собрания акционеров и (или) совета директоров. Главной задачей деятельности исполнительных органов является обеспечение эффективной и устойчивой работы компании. Менеджмент общества несет ответственность за убытки, причиненные компании в результате его действий или бездействия. Высший менеджмент, как и совет директоров, должен действовать в интересах общества и всех его собственников [10].

Сфера управления трудового коллектива охватывает, прежде всего, трудовые отношения, качество продукции и услуг. Трудовым коллективом, совместно с администрацией устанавливается продолжительность и распорядок рабочего дня, планируются отпуска, разрабатывается и совершенствуется система стимулирования, безопасность труда, обеспечение качества продукции и труда. Члены трудового коллектива осуществляют также консультативные функции при принятии решений, вносят предложения по совершенствованию деятельности предприятия [9].

Еще одним институтом взаимодействия является система представительства, включающая участие представителей трудового коллектива в работе комитетов и комиссий созданных советом директоров. В условиях экономической стабильности рабочий персонал предприятий малоактивен, что дает ложное представление о его лояльности работодателям. Кризис-

ные явления последних лет служат катализатором активности трудовых коллективов, все чаще проявляется активность их членов, выражающаяся в попытках проведения переговоров с администрацией и собственниками акционерных обществ, а в случае их срыва проведении ряда протестных мероприятий.

В работе современных корпораций для предотвращения внутри субъектных противоречий между инвесторами и управленцами, а также между управленцами и трудовым коллективом активно используется *институт сдержек и противовесов*. Это понятие включает, в частности, внедрение в совет директоров независимых экспертов, а в состав некоторых комитетов представителей персонала предприятия. Независимый директор призван выступать в роли арбитра при рассмотрении корпоративных конфликтов, исполнять роль стратега при перспективном планировании политики компании, являться противовесом исполнительным органам власти и контролером деятельности менеджмента внутри компании. Институт независимых директоров – один из множества элементов современных экономических отношений, его эффективность зависит от развития внешних условий функционирования хозяйствующих субъектов: корпоративного законодательства, судебной системы, стандартов бухгалтерского учета и т.д. [11].

Корпоративные акционеры главным образом заинтересованы в том, чтобы независимый директор информировал инвесторов о делах внутри компании, осуществляя внешние функции, а менеджмент ожидает от независимого директора участия в развитии компании, новых эффек-

тивных идей. Внешний директор не должен быть связан с крупным контрагентом, с аудитором компании и не преследовал в своей деятельности политических целей. Совет директоров, состоящий только из лиц, не являющихся членами правления, не сможет в должной мере защитить интересы акционеров. Изначально независимые директора представляли интересы только миноритарных акционеров, но после того, как собственники поняли, что у них нет гарантий реальной прозрачности бухгалтерии их компаний и надежной защиты от нечистоплотной деятельности топ-менеджмента они представляют интересы всех акционеров. В обязанности независимых директоров также входит неукоснительное соблюдение Кодекса корпоративного управления и Кодекса поведения независимых директоров. Связи и авторитет независимых директоров способствуют упрочению репутации компании у зарубежных игроков, повышаются ее публичность, прозрачность и как следствие капитализация. Приглашение в состав советов зарубежных практиков и экспертов, улучшает имидж отечественных компаний. В случае добросовестного выполнения своих обязанностей независимый директор становится гарантом предотвращения и объективного разрешения разного рода конфликтов интересов.

Учитывая специфику российской корпоративной практики управления, совет директоров должен иметь в своем составе действительно независимых профессиональных контролеров, с одновременным формированием ряда внутренних органов – комиссий, подотчетных только самим акционерам и включающим наблюдателей из числа персонала компании.

Литература

1. Федеральный закон от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» (с изм. и доп. от 26.04 и 06.12.2007). Консультант плюс.
2. Шейн В.И., Жуплев А.В., Володин А.А. Корпоративный менеджмент: опыт России и США/М., «Новости», 2000. С.41, 280.
3. Петров Ю. Реформа корпоративных институтов и создание социального рыночного хозяйства// Российский экономический журнал №4, 2000. С.61.
4. Robert C. Clarko. Corporate Low. Little, Brown&co.1986, Boston.
5. Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление М., 2006.

-
6. Шаванс Б. Типы и уровни правил в организациях, институтах и системах// Вопросы экономики. – 2003. – №6. – С.4-21.
 7. Корпоративные конфликты. Причины их возникновения и способы преодоления / Под ред. А.С. Семенова, Ю.С. Сизова. – М., 2002.;
 8. Кирилловых А.А. Корпоративное право: Курс лекций. – М., 2009. – 116с.
 9. Семенов А.К. Человеческий капитал рыночного управления//Вопросы региональной экономики. – 2012. – №1(10) – С.106.
 10. Мельников В.А., Семенов А.К. Взаимодействие органов управления в кооперативной организации// Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2012. – № 6. С.12-18.
 11. Вульф М. «Капитализм: изъяны управления» //Ведомости, 26.11.2002.