



Красноярский
Государственный
Университет

Научный журнал

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ
И РЕШЕНИЯ



Экономический
факультет

Красноярск 2004

№ 2

Научный журнал

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ
И РЕШЕНИЯ**

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Е.Б. Бухарова,
И.С. Пыжев,
Н.Г. Шишацкий

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

А.В. Григорьев,
Д.В. Еремеев,
Е.В. Зандер,
С.В. Кропачев,
А.М. Лепихин,
А.А. Новоселов,
Е.Н. Почекутова,
И.С. Пыжев,
В.М. Соколов,
И.С. Ферова,
Н.Г. Шишацкий

Экономические проблемы и решения:

Научный журнал. № 2/Краснояр. гос.
ун-т — Красноярск, 2004. — 162 с.

Редактор

И.А. Вейсиг

Корректор

Т.Е. Бастрыгина

Оригинал-макет обложки

С.А. Серебренников, Н.Н. Соболев

Компьютерная верстка

И.В. Пыжева

Подписано в печать 30.12.2004 г.

Формат 60x84/8

Бумага тип.

Печать офсетная.

Уч.-изд. л. 14,0

Тираж 1000 экз.

Заказ

Свидетельство о регистрации ПИ
№16-0474 , выданное 19 января 2004 г.
Средне-Сибирским межрегиональным
территориальным управлением
МПТР РФ.

Учредитель Красноярский
государственный университет©
При перепечатке материалов и ис-
пользовании их в любой форме ссы-
лка на журнал обязательна.

ISSN 1811-7880

Электронная версия журнала размещена www.ian.krasu.ru/science/public/eps
Адрес редакции и издателя: 660041, г. Красноярск, пр. Свободный, 79.

КрасГУ, экономический факультет.

Отпечатано в Издательском центре КрасГУ
660041, г. Красноярск, пр. Свободный, 79.

Содержание

| | |
|---|------------|
| ПРОИЗВОДСТВО ТОВАРОВ И УСЛУГ | 5 |
| <i>Глушков А.Н.</i> Подход к повышению эффективности управления промышленными предприятиями в современный период (на примере ЗАО «Фирма «Культбытстрой» Красноярского края) | 6 |
| <i>Зандер Е.В.</i> Моделирование уровня добавленной стоимости как показателя эффективности переделов алюминиевой промышленности | 21 |
| <i>Кожина Т.В., Берестов А.А.</i> Проблемы отражения информации по налогу на прибыль в бухгалтерском учете | 37 |
| <i>Ферова И.С.</i> Кластерные принципы организации производственного взаимодействия | 52 |
| <i>Чапурин С.А.</i> Некоторые аспекты приложения теории стационарных случайных процессов к управлению ликвидностью коммерческого банка | 65 |
| <i>Шилина О.Н., Кактояков Д.И.</i> Проблемы формирования эффективных распределительных логистических систем в хлебопекарной отрасли | 75 |
| РЫНКИ ТОВАРОВ И УСЛУГ | 91 |
| <i>Альянов К.А.</i> Государственный заказ как инструмент управления ресурсами государственного развития (на примере Красноярского края) | 92 |
| <i>Витковская Л.К.</i> О предмете исследования социальной ответственности корпорации | 104 |
| <i>Золотухина Г. И., Леонидова А.И.</i> Управление системой малых предприятий субъекта Федерации в условиях рыночной экономики | 113 |
| <i>Каячев Г.Ф.</i> Особенности и перспективы развития финансовых рынков Красноярского края | 122 |
| <i>Пыжев И.С., Изаков И.А.</i> Использование неинституционального подхода к моделированию распределения прав собственности в акционерном обществе | 133 |
| <i>Таюрская Е.А.</i> Теоретические основы оценки формирования государственной политики с позиции образовательного подхода | 142 |
| <i>Черных М. Н.</i> Анализ правовых оснований осуществления деятельности по страхованию обществами взаимного страхования | 151 |
| АННОТАЦИИ | 159 |
| ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ | 162 |

Производство товаров и услуг



1

Подход к повышению эффективности управления промышленными предприятиями в современный период (на примере ЗАО «Фирма «Культбытстрой» Красноярского края)

Аннотация

Данная статья посвящена проблемам выработки механизмов эффективно-го управления промышленными предприятиями комплекса промышленности строительных материалов, действующих на территории Красноярского края. В современной конкурентной среде выживаемость и эффективность работы предприятий именно этого комплекса в конечном счете обеспечат решение одной из наиболее важных социально-экономических задач — жилищной.

Ключевые слова

Эффективность управления, промышленное предприятие, конкурентоспособность, промышленность строительных материалов, механизм управления, потребители продукции промышленности строительных материалов, потенциал отрасли.

В современный период смены масштаба и характера конкуренции, которая приобретает международный характер, остро встал вопрос об обеспечении устойчивого развития России. Важнейший фактор, обеспечивающий устойчивое развитие страны — повышение эффективности и конкурентоспособности промышленных предприятий.

Для повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий, вхождения их в мировые экономические процессы как значимых субъектов необходимы эффективные средства управления. Современная экономическая теория в первую очередь ориентируется на философию нового управления, выдвигающую на первый план необходимость использования новых технологий анализа и ориентации на запросы рынка, учета требования потребителей.

Предприятия производства строительных материалов достаточно широко представлены на российском рынке товаров и услуг и являются важным сегментом промышленности, оказывающим существенное влияние на решение социальных проблем российских граждан, в первую очередь, жилищных. Эффективность функционирования этой отрасли напрямую связана с обеспечением качества жизни российских граждан. Поэтому в современный период становится актуальным вопрос о разработке современного организационно-экономического механизма управления промышленными предприятиями.

Для разработки такого механизма необходимо решить следующие задачи: — провести анализ подходов к повышению эффективности управления промышленными предприятиями;

— оценить уровень обеспечения эффективного управления промышленными предприятиями и уровень их конкурентоспособности в современных условиях;

— охарактеризовать состояние отраслей промышленности края;

— провести анализ рынков, на которых представлена продукция отрасли ПСМ;

— разработать подход к определению наиболее значимых мероприятий и разработать сами мероприятия по повышению эффективности управления промышленными предприятиями.

В данной статье автор делает попытку решить эти задачи, в результате чего будет предложена модель повышения эффективности управления промышленными предприятиями.

Исследователи выделяют три группы ситуаций состояния хозяйственных систем, которые считаются определяющими в выборе механизмов их управления. В основе классификации ситуаций лежит структура механизма экономического взаимодействия производителей и потребителей и принятия решений.

Первая — «централизованно-плановая экономика», предполагающая централизованную систему обеспечения процесса производства и взаимодействия потребителей с производителями.

Вторая — «стационарная рыночная экономика», при которой процесс производства и устойчивое взаимодействие потребителей с производителями осуществляются на основе налаженных механизмов спроса и предложения, стабильной кредитно-денежной и других систем.

Третья группа ситуаций возникает в «нестационарной или переходной экономике», когда процесс производства и взаимодействие потребителей с производителями осуществляется при нестабильной структуре «правил игры», непрерывных существенных изменениях законодательного, организационного и иного обеспечения.

Россию и, в том числе, Красноярский край можно отнести в настоящий период к третьей группе ситуаций — «нестационарная или переходная экономика», и это указывает на особенности построения системы эффективного управления промышленными предприятиями.

По виду значений ряд российских ученых различают целевую (функциональную), технологическую и экономическую (ресурсную) эффективность.

Под *целевой эффективностью* понимают степень соответствия или несоответствия функционирования исследуемой системы ее целевому назначению. Обычно полагают, что главной целью деятельности предприятия, особенно коммерческого, является прибыль. По уровню прибыли, по тенденции увеличения или снижения этого показателя можно дать оценку эффективности управления предприятием. Таким образом, следуя концепции целевой эффективности, если точно оценить соответствие цели реальным действиям менеджмента, то полученный результат и будет наиболее точным критерием эффективности управления.

Однако, как отмечают ученые, исследование целевой эффективности носит субъективный характер, поскольку главной целью деятельности предприятия может быть в определенный момент не прибыль, а, например, объем выпускаемой продукции и т.д.

Под *технологической эффективностью* понимают степень интенсивности

использования ресурсов предприятия с точки зрения соотношения объемов выпуска различных видов продукции и размеров затраченных ресурсов. Эта характеристика может измеряться в общем случае векторными показателями типа отдачи различных видов ресурсов или выпуска различных видов продукции в натуральном выражении на единицу затраченного ресурса.

Понятие *экономической эффективности* опирается на учет платежеспособного спроса, предъявляемого тем или иным рынком в соответствии с полезностью продукта, и связанные с этим процессом рыночные цены. К показателям экономической эффективности обычно относят прибыль, добавленную стоимость, удельные затраты на единицу стоимости реализации продукции и т.п., которые рассчитывают с использованием среднерыночных цен.

Большая часть авторов рассматривает проблематику управления предприятиями в рамках проблематики стратегического управления, что, на наш взгляд, наиболее точно отражает существующее положение дел относительно темы развития предприятий.

Анализ существующих в зарубежной и российской экономической теории подходов к исследованию проблем эффективности показал следующее.

Во-первых, эффективность управления — категория сложная и многогранная и, чаще всего, включает следующие компоненты: эффективность самого процесса управления (организационный вектор), эффективность организации производственного процесса (производственный вектор), эффективность деятельности персонала (вектор «человеческие ресурсы»).

Во-вторых, возможность и характер повышения эффективности деятельности российских промышленных предприятий обуславливается как совокупностью постоянно действующих факторов, так и рядом особенностей современного этапа экономического развития России.

В-третьих, результатом эффективной системы управления является эффективность производства, обеспечивающая достижение стоящих перед управленцем целей при наименьших затратах. По мнению автора, сегодня в стране сложилось два подхода к организации управления. Один подход ориентирован, в основном, на совершенствование деятельности и формируется от достигнутого уровня состояния функционирующей системы.

Второй подход прямо противоположен. Его суть состоит в том, что сначала формируется идеальный образ, к которому стремится предприятие, определяется комплекс мер, а затем конкретный план достижения этого образа. Первый тип управления автор называет нестратегическим (тактическим), второй — стратегическим.

Стратегический подход коренным образом изменяет систему управления, включая процесс постановки целей, инфраструктуру принятия управленческих решений, подготовку управленческого персонала и исполнителей, рабочих того или иного предприятия.

При стратегическом подходе к управлению на первый план выдвигается:

- 1) *необходимость анализа рынка и ориентация на запросы, требования потребителей;*
- 2) *ориентация на долгосрочные цели предприятия и плановый тип использования ресурсов;*
- 3) *ориентация на современные подходы в работе с персоналом.*

Отечественные исследователи процессов, происходящих в промышленности, считают, что залогом успешного функционирования предприятий в усло-

виях рыночной экономики является опора не на механизмы ценообразования, а, как было отмечено ранее, на инновационный механизм. Некоторые отечественные ученые к середине 90-х годов выделили три основных направления повышения жизнеспособности промышленности.

Примитивизация производства, позволяющая удешевить продукцию и сохранить промышленную базу с минимальными затратами. Этот путь стихийно уже реализуется многими предприятиями. Главное его достоинство — сохранение рабочих мест. Однако он обуславливает долговременный массовый ввоз в страну зарубежной высокотехнологичной продукции в обмен на невозполнимые ресурсы.

Использование современных технологий промышленно развитых стран, в результате чего происходит освоение в России международно признанных стандартов, повышение квалификации персонала, совместный с иностранными компаниями выход на российский и зарубежный рынки. Очевидны и недостатки такого подхода: зависимость отечественной промышленности от зарубежных технологий и заведомое отставание на длительный срок (минимум 10-15 лет).

Создание «прорывных» инновационных комплексов. Это означает переход от исследований по широкому кругу проблем к отбору приоритетных направлений в технологической инновационной деятельности (ТИД) и концентрации на них существенной части весьма ограниченных ресурсов, к поддержке небольших коллективов ученых, разработчиков и инновационных структур, ориентированных исключительно на рынок высоких технологий и соответствующей продукции. В результате становится возможным получение совершенно новых отечественных разработок, позволяющих создать рынки новых товаров и услуг.

Анализируя подходы к эффективности управления предприятиями, которые предлагают современные ученые, автор статьи считает возможным выделить следующие основные векторы повышения эффективности управления предприятий:

- производственный,
- организационный,
- «человеческие ресурсы».

Для характеристики состояния отраслей промышленности в Красноярском крае и определения места отрасли ПСМ предлагается использовать метод региональных коэффициентов с введением представления об отраслевых коэффициентах локализации. Отраслевые коэффициенты локализации показывают, какие отрасли относительно слабее или сильнее представлены в региональном промышленном комплексе и вычисляются по следующей формуле.

$$LQ = \left(\frac{e_1}{e} \right) / \left(\frac{E_1}{E} \right),$$

где: e_1 — региональная занятость в отрасли;

e — полная региональная занятость;

E_1 — национальная занятость в рассматриваемой отрасли;

E — полная национальная занятость.

Рассмотрим, какая ситуация складывается в промышленном комплексе

Красноярского края (табл. 1). Видно, что наибольшее значение доли в общем объеме промышленного производства в крае принадлежит цветной металлургии, она же лидирует и по количеству занятого в работе населения. На втором месте по доле в общем объеме промышленного производства — энергетика, которая включает электроэнергетику и топливную промышленность, на третьем — машиностроение и металлообработка. Именно эти отрасли по данному показателю можно отнести к базовым. Промышленность строительных материалов в настоящее время относится к третьей группе отраслей.

Таблица 1

Характеристики состояния отраслей промышленности в Красноярском крае на основании соотношения доли отрасли в промышленном производстве к доле занятых в 2002 г.

| Отрасли промышленности | Доля отрасли в промышленном производстве, % | Доля занятых в отрасли, % | Отношение доли отрасли в промышленном производстве к доле занятых |
|---|---|---------------------------|---|
| Электроэнергетика | 5,3 | 9,5 | 0,6 |
| Топливная промышленность | 2 | 5,9 | 0,3 |
| Черная металлургия | 0,2 | 1,7 | 0,1 |
| Цветная металлургия | 78,9 | 37,3 | 2,1 |
| Химическая и нефтехимическая промышленность | 1,3 | 2,6 | 0,5 |
| Машиностроение и металлообработка | 3,7 | 15,5 | 0,2 |
| Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность | 3,3 | 15,5 | 0,2 |
| Промышленность строительных материалов | 0,9 | 2,7 | 0,3 |
| Легкая промышленность | 0,2 | 1,3 | 0,2 |
| Пищевая промышленность | 3,1 | 5,3 | 0,6 |
| Мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность | 0,6 | 0,5 | 1,2 |

Наибольшее значение доли занятых в отрасли среди всех отраслей промышленности у тех же самых отраслей, хотя у энергетики, занимающей второе место по объему производства, лишь третье — по числу занятых. Отношение доли объема производства к доле занятости показывает, что на первом месте — цветная металлургия, далее — мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность, электроэнергетика и пищевая.

Расчеты позволили разделить отрасли промышленности края на три группы в зависимости от уровня сравнительной эффективности деятельности отрасли. Например, лесная отрасль обладает высоким потенциалом, однако имеет низкий уровень эффективности деятельности. Вероятно, это происходит вследствие того, что в настоящее время в этой отрасли не осуществляется глубокая переработка древесины (табл. 2).

Группировка основных отраслей промышленности Красноярского края по уровню сравнительной эффективности (на основании расчета отношения доли отрасли в промышленном производстве края к доле занятых в данной отрасли)

| Уровни | Группировка отраслей по уровню |
|---------|---|
| Высокий | Цветная металлургия, мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность |
| Средний | Электроэнергетика, пищевая промышленность, химическая и нефтехимическая промышленность |
| Низкий | Топливная промышленность, промышленность строительных материалов, машиностроение и металлообработка, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, легкая промышленность, черная металлургия |

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что промышленность строительных материалов сегодня занимает небольшую долю в промышленности края. Однако темпы ее роста за последние годы, позволяют сделать вывод о том, что рынок строительных материалов имеет тенденцию к расширению. В этих условиях первоочередным должен быть вопрос укрепления конкурентных позиций местных производителей строительных материалов.

В Красноярском крае функционирует около 30 официально зарегистрированных предприятий ПСМ.

Основными тенденциями функционирования отечественной отрасли производства строительных материалов в современный период являются следующие:

1. Российская промышленность строительных и отделочных материалов формируется большей частью за счет средних и малых предприятий. За годы реформ в промышленности строительных материалов практически ликвидирована монополия государства на собственность. Удельный вес государственных предприятий составил в 2000 г. всего 2,5% от общей численности, в том числе находящихся в федеральной собственности — 1%. Частные предприятия и предприятия, находящиеся в смешанной собственности, производят 89% продукции.

2. Основную долю продукции, производимой российскими предприятиями, составляют стеновые и нерудные материалы, местные вяжущие, конструкции из бетона, полимерные материалы.

3. Сегментация рынка потребителей продукции отрасли ПСМ привела к изменениям в структуре самого производственного сектора, который представлен сегодня как крупными строительными трестами, так и небольшими бригадами отделочников и частных лиц.

4. Отмечается тенденция к увеличению экспорта ряда высокотехнологичных строительных материалов (цемента, асбеста, стекла листового, линолеума), при этом доля экспорта от общего объема выпуска составляет 4-6 %, однако доля импорта в общем объеме продаж на внутреннем рынке не превышает 6-10 %. При общем повышении качества выпускаемых отечественных стро-

Недостаточно эффективные механизмы внедрения в промышленное производство наукоемких и высокотехнологичных разработок, неразвитость инновационной деятельности в промышленности

Отсутствие единой системы подготовки и переподготовки кадров для отрасли ПСМ

Низкий уровень инвестиций в основной капитал

Недостаточная эффективность действующих механизмов финансового, научно-технологического, кадрового воспроизводства, защиты имущественных и производственных интересов товаропроизводителей

Рост цен на грузоперевозки, связанный с ростом цен на нефтепродукты

Высокий уровень ресурсоемкости выпускаемой продукции

Недостаточное содействие со стороны органов управления развитию деловых возможностей, в том числе через интенсивное расширение межрегионального и международного сотрудничества

Отсутствие инфраструктуры развития

Высокий уровень износа оборудования и недостаточность собственных средств промышленных предприятий для их обновления

Неэффективная работа высшего руководства

Отсутствие комплексной системы поддержки малого предпринимательства на федеральном, региональном и муниципальном уровнях

Отсутствие системы маркетинга

Неразвитость налоговых и кредитно-финансовых механизмов, стимулирующих развитие малых и средних предприятий

Обозначения

Проблемы, разрешимые на межотраслевом уровне

Проблемы, разрешимые на уровне отрасли

Проблемы, разрешимые на уровне предприятия

Отставание технического уровня большинства предприятий отрасли от современных требований

Рис.1. Три уровня проблем на предприятиях ПСМ

ительных материалов доля продукции, сопоставимой с импортной (в общем объеме производства), по разным строительным материалам существенно различается.

Можно отметить, что настоящая ситуация характеризуется напряжением, вызванным противоречием между огромными потенциальными возможностями рынка и нынешним состоянием отрасли производства промышленных материалов.

Все проблемы, существующие на предприятиях ПСМ, разделены автором исследования на три уровня:

- проблемы, разрешимые на уровне предприятия;
- проблемы, разрешимые на уровне отрасли;
- проблемы, разрешимые на межотраслевом уровне.

Ранжирование проблем по уровням представлено на рис. 1.

Обратимся к анализу системы управления на конкретном предприятии отрасли ПСМ — ЗАО «Фирма «Культбытстрой».

Закрытое акционерное общество «Фирма «Культбытстрой» — правопреемник Красноярского завода «Культбытстрой», который был введен в строй в 1958 г. За время своего существования предприятие освоило производство полного ассортимента стеновых панелей для крупнопанельного домостроения, а также сборных железобетонных изделий (свай, многопустотных плит перекрытия, лестничных маршей, фундаментных блоков, перемычек, плит заборов и малых архитектурных форм). За последние годы на предприятии освоили выпуск десятков новых наименований изделий, технологию изготовления ограждающих конструкций, рам балконов и лоджий, нового вида эффективного утеплителя, изделий с повышенными теплозащитными свойствами, производство изделий тоннельной отделки для строительства красноярского метрополитена.

Из продукции завода построено более 60% жилья в Красноярске, а также многие объекты г. Красноярска: Театр оперы и балета, здание городской администрации, Красноярский цирк, Культурно-исторический центр, Большой концертный зал, спортивные сооружения на острове Отдыха, редакционно-издательский комплекс и многое другое.

В середине 90-х годов на предприятии обозначился кризис, обусловленный изменившимися внешними и внутренними условиями. Предприятие испытывало ряд трудностей, которые были связаны с неритмичностью производственного процесса, сложностью в сбыте продукции, низким качеством продукции, снижением объемов производства.

Весь комплекс проблем, возникших на предприятии, ранжирование проблем по типу и уровню их разрешения, а также предложенные варианты разрешения проблем представлены в табл. 3.

Таблица 3

Ранжирование проблем в ЗАО «Фирма «Культбытстрой», возникших к середине 90-х годов, и предложенные варианты их решения

| Проблемы | Тип проблем | Уровень решения проблем | Варианты решения проблем |
|---|------------------------|---|--|
| 1. Отсутствие общей стратегии развития ЗАО | Организационный | Предприятие ЗАО | — Разработать механизм стратегического развития ЗАО — Сформировать организационную и правовую основы процессов реструктурирования ЗАО |
| 2. Снижение объемов производства при наличии спроса | Организационный | Предприятие ЗАО | — Обеспечить уход от затратного механизма формирования цены на продукцию и услуги — Корректировать цены до уровня, приемлемого для потребителя продукции ЗАО |
| 3. Неэффективная работа высшего руководства | «Человеческие ресурсы» | Предприятие ЗАО и межотраслевой уровень | — Перейти на командный принцип работы — Подготовить резерв высшего руководящего состава — Подготовить энергичных мастеров на участках и в цехах |
| 4. Отсутствие у персонала навыков работы в ситуации конкуренции | «Человеческие ресурсы» | Предприятие ЗАО и межотраслевой уровень | — Обучать персонал в соответствии с конкретными задачами развития |
| 5. Отсутствие эффективной службы маркетинга | Организационный | Предприятие ЗАО | — Сформировать маркетинговую стратегию, разработать систему маркетинговых исследований, осуществить функциональное распределение в маркетинговой службе — Осуществить поиск, разработку и продвижение продуктов, дающих устойчивую прибыль |
| 6. Отсутствие системы в разработках новых изделий | Организационный | Предприятие ЗАО | — Обеспечить режим постоянного поиска идей и заинтересованности в созидании нового — На основании маркетинговых исследований поставить инженерно-техническому центру четкие цели — Отказаться от консерватизма в мышлении — Повысить информированность всего коллектива — Отказаться от существующей практики финансирования исследований и разработок по остаточному принципу |

| | | | |
|---|------------------------|-----------------|--|
| 7. Отсутствие эффективной мотивации труда работников-инноваторов | «Человеческие ресурсы» | Предприятие ЗАО | <ul style="list-style-type: none"> — Осуществить внутреннее страхование рисков работников — инноваторов от возможного допущения ошибок — Зафиксировать порядок и этапность принятия, оценки и реализации идей — Повысить моральное и материальное стимулирование инноваторов — Повысить качество обмена информацией «снизу-вверх» — Ликвидировать непонимание и неприятие новых идей отдельными руководителями — Использовать потенциал отдельных руководителей — Реформировать существующую систему мотивации труда в ОАО с учетом индивидуальных функций каждого работника — Сформировать систему управления персоналом — Сформировать корпоративную культуру |
| 8. Неэффективность оперативного учета | Организационный | Предприятие ЗАО | <ul style="list-style-type: none"> — Усилить контроль за исполнением принимаемых решений |
| 9. Отсутствие механизма прохождения идей | Организационный | Предприятие ЗАО | <ul style="list-style-type: none"> — Создать творческие группы для поиска новых идей и продуктов — Обеспечить режим постоянного поиска идей и заинтересованности в создании нового — Создать постоянно действующие экспертные группы по совершенствованию систем управления и механизмов взаимодействия в ОАО — Обеспечить условия для творческого труда персонала |
| 10. Несогласованность работы служб, узкая специализация, неясность проблемы в целом | Организационный | Предприятие ЗАО | <ul style="list-style-type: none"> — Сформировать систему делегирования полномочий и ответственности по всем уровням руководства |
| 11. Неэффективность производственного процесса | Производственный | Предприятие ЗАО | <ul style="list-style-type: none"> — Сформировать строительные подразделения для создания единого производственного цикла «под ключ» |

Все вышеперечисленные проблемы фирмы разделены на три части: проблемы организационного типа, проблемы производственного типа и проблемы, связанные с человеческим ресурсом, а также выделяется три уровня их решения: межотраслевой уровень, уровень отрасли и уровень предприятия.

Поскольку процесс формирования стратегии предприятия находится в прямой зависимости от типов рынков, на которых оно действует, то предлагается следующая взаимоувязка типов рынков, типов продуктов и стратегий предприятия в последние десять лет (табл. 4.).

Таблица 4

*Типы рынков, продуктов и стратегий предприятия
ЗАО «Фирма «Культбытстрой»*

| Типы рынков | Основные продукты ЗАО | Стратегии ЗАО |
|------------------------------------|---|--|
| Зрелый рынок | В начале 90-х годов — производство железобетона | Оптимизация издержек при производстве железобетона |
| Растущий (стабилизирующийся) рынок | С конца 90-х годов — квартира, искусственный камень | Комплексная стратегия развития ЗАО по трем основным векторам: — организационный — производственный — развитие человеческих ресурсов |

Зрелый рынок в отрасли ПСМ предполагал разделение производства продукции железобетонных изделий и строительства, которое использует эти изделия. Изменение стратегии ЗАО состояло в переходе от продукта, который производился узкоспециализированным предприятием, к новому продукту — квартире, что означало выход на новый рынок — рынок производства и продажи жилья. Эта новая стратегия обеспечивалась за счет изменений в схеме управления, появления новых структур, подразделений (появления маркетинговых служб, новых должностей, форм повышения квалификации персонала, то есть посредством создания инфраструктуры развития предприятия).

Стратегия ЗАО «Фирма «Культбытстрой» состояла в захвате и укреплении позиций на рынке производства железобетонных изделий посредством вхождения на рынок строительства и продажи жилья. Кроме этого как элемент стратегии, была выбрана ориентация на производство искусственного камня.

Одной из ключевых идей в стратегии является создание единого производственного цикла. В Красноярском крае идею комплексности стало активно применять сначала ЗАО «Фирма «Культбытстрой», затем ЗАО «Монолитстрой». Ее суть заключается в такой системе управления, которая позволяет согласовать производственный процесс (производство железобетона) со строительным (строительство объектов) и обеспечивать производство «под ключ». Именно идея комплексности, обеспечивающая оптимизацию производственного процесса — крупномасштабная инновация в производстве строительных материалов и, по мнению автора, ключевая для повышения эффективности деятельности ЗАО «Фирма «Культбытстрой».

Стратегия управления ЗАО «Фирма «Культбытстрой» содержит несколько взаимосвязанных этапов (рис. 2).

Задачей *первого этапа* является анализ ситуации на фирме, соотнесение возможностей предприятия с внешними условиями, с зарубежным и российским опытом, выбор стратегии управления (фаза А).

На *втором этапе* определяется совокупность мероприятий по повышению эффективности управления (фаза Б).

На *третьем* — осуществляется оценка и контроль (фаза В).

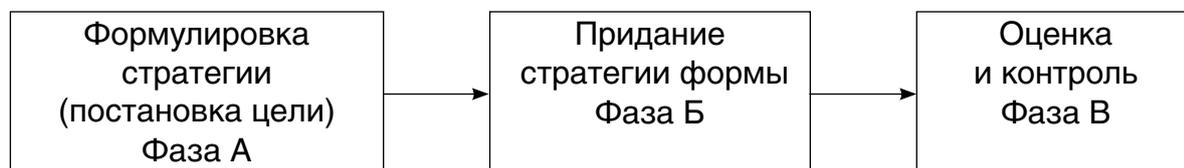


Рис. 2. Фазы стратегического планирования на ЗАО «Фирма «Культбытстрой»

Мероприятия по повышению эффективности управления ЗАО «Фирма «Культбытстрой» распределяются по трем векторам: производственному, организационному и вектору «человеческие ресурсы».

Мероприятия производственного вектора:

1. Создание единого производственного цикла по линии «производство строительных материалов — строительство».
2. Создание гибкой (многопрофильной) элементной базы для оперативной перенастройки технологической линии.
3. Введение службы ОТК.

В рамках этого вектора была поставлена задача перейти от позиции «производство железобетона» к позиции «производство «под ключ»».

Мероприятия организационного вектора:

1. Создание специального подразделения — строительно-монтажного управления, которое, наряду с заводом, организует единый производственный и технологический цикл. Создание своего строительного управления позволило фирме начать строительство жилых домов серии 111-97 из своих панелей «под ключ».
2. Создание на ЗАО инфраструктуры развития — совокупности правовых, организационных, институциональных условий, которые обеспечивают непрерывный производственный цикл и высокое качество продукции ЗАО. В рамках этого вектора была поставлена задача перейти от позиции администрирования к позиции развивающейся организации.

Мероприятия вектора «человеческие ресурсы»:

1. Создание системы подготовки персонала.
2. Создание системы мотивации персонала.

В рамках вектора «человеческие ресурсы» поставлена задача перейти от «работы с кадрами» к «управлению человеческими ресурсами».

Введение изменений в систему управления позволило ЗАО «Фирма «Культбытстрой» приступить к строительству жилых домов «под ключ», освоить полный цикл строительно-монтажных работ от проектирования до сдачи гото-

вого дома в эксплуатацию. В результате резко возросло количество построенных и сданных в эксплуатацию жилых домов, что оказало позитивное влияние на социально-экономическую ситуацию в краевом центре.

Организационно-экономический механизм повышения эффективности управления ЗАО «Фирма «Культбытстрой» включает в себя следующие этапы управленческой деятельности (рис. 3).

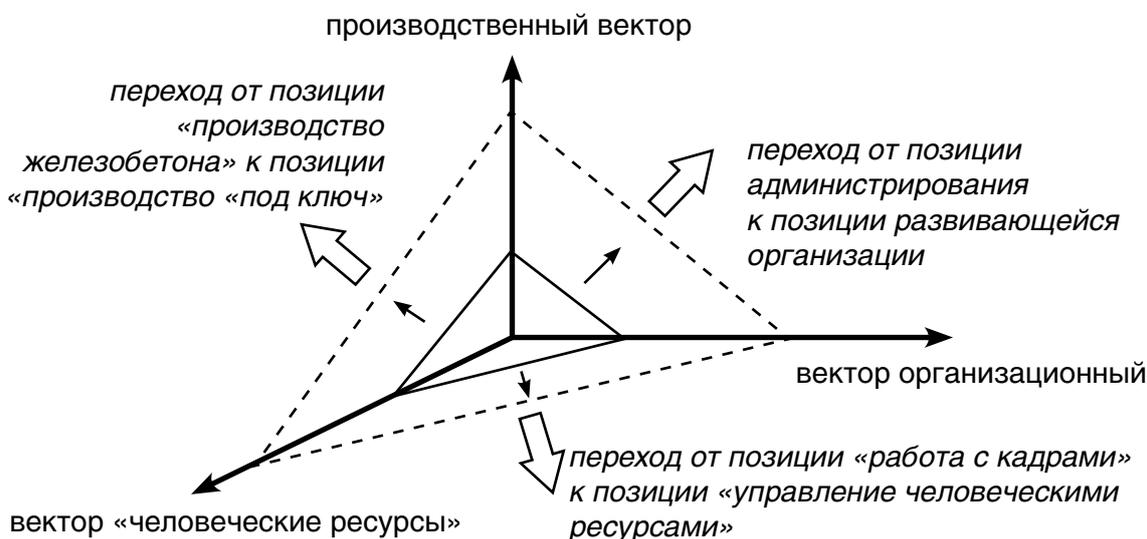


Рис. 3. Направления изменений в системе управления на ЗАО «Фирма «Культбытстрой»

Первый — анализ рынка производства строительных материалов и смежных с ним рынков для определения перспектив роста и оценки собственных возможностей ЗАО по вхождению в эти рынки, укреплению своих позиций на них, а также анализ существующих подходов, концепций управления для выбора адекватной новым рынкам стратегии управления. По результатам анализа — подготовка информационной базы о существующих рынках и подходах к управлению.

Второй — определение стратегической позиции предприятия и стратегии ЗАО. Стратегия выбирается в соответствии с новой стратегией на рынке продуктов, с учетом стратегии конкурирующих фирм и внешних макроэкономических факторов, влияющих на эффективность деятельности фирмы.

Третий — определение нововведений для реализации стратегической позиции и стратегии по трем векторам: организационному, производственному и «развитие человеческих ресурсов».

Четвертый — разработка показателей эффективности стратегии.

Таким образом, развитие промышленного предприятия — сложный, многофакторный процесс. Ключевым пунктом в этом процессе является обеспечение системной связи между изменениями в стратегии предприятия (стратегический фактор развития), в структуре управленческой деятельности на предприятии (тактический фактор развития), в производственной деятельности предприятия (оперативный или текущий фактор развития).



Рис.4. Изменения на ЗАО «Фирма «Культбытстрой»

Для ЗАО «Фирма «Культбытстрой» изменения в стратегической позиции предприятия, в структуре управленческой деятельности, в производственном процессе были связаны с объединением завода по производству железобетонных изделий со строительными участками, что привело к снижению транзакционных издержек предприятия и за счет этого — к занятию более выгодной рыночной ниши.

Подводя итог, следует отметить, что дальнейшее повышение эффективности управления ЗАО возможно при реализации различных сценариев отрасли ПСМ в масштабах страны. Оптимистический сценарий состоит в том, что обозначенные направления деятельности будут реализованы на межотраслевом, отраслевом уровнях и уровне предприятия одновременно. При пессимистическом сценарии на межотраслевом и отраслевом уровнях не будет происходить изменений («подвижек») в ситуации в ближайшие годы. Соответственно, группа промежуточных сценариев связана с частичной реализацией выделенных направлений.

Для повышения эффективности управления промышленными предприятиями необходимы специальные организационно-экономические мероприятия трех уровней. Масштаб этих мероприятий задается не иерархической вертикалью, а определенными видами работ, обеспечивающими включенность субъектов всех уровней управления промышленностью, научно-исследовательских коллективов и реальных практиков в выработку и реализацию стратегически важных решений в области управления промышленностью.

На первом (межотраслевом) уровне — это мероприятия по концептуальному и нормативно-правовому обеспечению работ, которые включают разработку общих подходов к стратегии управления территориями. На взгляд автора, они должны осуществляться совместными усилиями федеральных, региональных центров стратегических разработок и исследовательско-разработческих структур отраслей и предприятий.

На втором (отраслевом) уровне — это организационно-экономические механизмы реализации стратегий. Разработка этих механизмов может осуществ-

вляться профессиональными ассоциациями разных отраслей промышленности.

На третьем уровне (предприятия) — это практические действия по созданию устойчиво воспроизводящегося стиля «работы по-новому», доведение этой практики до технологии. На уровне предприятия осуществляется освоение новых технологий и модернизация организационно-управленческого контура работ на предприятии для достижения более высоких показателей эффективности и конкурентоспособности предприятия в целом.

Список литературы

1. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. / М. Портер. — М.: Вильямс, 2002. — 496 с.
2. Ильдеменов С.В. Инновационный менеджмент / С.В.Ильдеменов, А.С.Ильдеменов, В.П. Воробьев. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 208 с.
3. Губанова Е. С. Обоснование и выбор приоритетов инвестирования в экономике региона / Е.С. Губанова. — Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2002. — 104 с.
4. Глушков А.Н. Стратегия промышленного предприятия ПСМ. Развитие инновационного потенциала отечественных предприятий и формирование направлений его стратегического развития / А.Н. Глушков // Сборник материалов 2-й Всероссийской научно-практической конференции, ноябрь, 2004. — С. 32-34
5. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / Под ред. Г.Б. Клейнера. — М.:Наука, 2001.

*Евгения Викторовна Зандер,
кандидат экономических наук, доцент,
Красноярский государственный университет*

Моделирование уровня добавленной стоимости как показателя эффективности переделов алюминиевой промышленности

Аннотация

Данная статья посвящена рассмотрению проблем, касающихся оценки степени зависимости результатов деятельности предприятий различных переделов алюминиевого комплекса России от изменений, происходящих на внешнем рынке. Проведено эконометрическое моделирование уровня добавленной стоимости как функции отклика на изменение валютного курса, количественно доказана необходимость приоритетного развития алюминиевых предприятий глубокой внутриотраслевой переработки.

Ключевые слова

Алюминий, бокситы, глинозем, изделия из алюминия, передел, добавленная стоимость, алюминиевый комплекс России, моделирование, валютный курс рубля по отношению к доллару.

Российский алюминий занимает заметное место в мировом производстве (табл. 1), но куда важнее его особая роль для страны, ведь продажи алюминия — следующий после нефти и газа источник доходов бюджета. Почти вся алюминиевая промышленность консолидирована сегодня в двух корпорациях — «Русский алюминий» и СУАЛ-Холдинг. В отличие от других подотраслей металлургии производство алюминия в России практически не испытало падения — заводы сумели быстро переориентироваться на внешние рынки, и с 1994 г. объемы выплавки стабильно росли.

Таблица 1

Крупнейшие производители алюминия (страны)

| Государство | Производство в 1992 г. (млн т) | Производство в 2002 г. (млн т) | Изменение (%) |
|-------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------|
| Китай | 1,1 | 3,8 | +245 |
| Россия | 2,7 | 3,35 | +24 |
| США | 4,042 | 2,7 | -33 |
| Канада | 1,972 | 2,7 | +37 |
| Австралия | 1,236 | 1,8 | +46 |

Источник: U.S. Geological Survey

В условиях долгосрочной тенденции падения цен российская алюминиевая отрасль получила важные конкурентные преимущества — почти самую низ-

кую в мире цену на электроэнергию (на втором месте после ЮАР), дешевую рабочую силу, невысокие транспортные тарифы. В настоящий момент еще одним преимуществом служит и предельно высокая концентрация капитала в отрасли, поделенной между двумя корпорациями — «Русский алюминий» и СУАЛ-Холдинг. Однако преимущества эти не навсегда. Уже четыре года тарифы на электроэнергию и грузоперевозки растут, а значит, формируется долгосрочная тенденция к сокращению рентабельности бизнеса.

Российские предприятия из-за географической удаленности от источников сырья и районов потребления теряют на каждой тонне алюминия более 250 долларов, поэтому рост транспортных тарифов оказывается для них особенно болезненным. Грузопоток «Русского алюминия» только по территории России за год составляет более 25 млрд тонно-километров, в то время как у двух других крупнейших мировых производителей алюминия, Alcoa и Alcan, этот показатель почти в десять раз меньше.

Ограничены собственные возможности отечественных предприятий в обеспечении сырьем. Россия обладает незначительными запасами бокситов — около 400 млн т, что составляет менее 1% от мировых, и качество их относительно низкое. Для производства глинозема используются и нефелиновые руды, но собственного сырья в стране все равно не хватает. Однако Россия относится к числу стран с достаточно быстрыми темпами роста производства глинозема: с 5,7% в 1999 г. до 6,3% в 2001 г. Увеличилась обеспеченность российских заводов собственным сырьем за счет введения в строй новых мощностей по добыче бокситов в Коми и Гвинее.

Еще одним слабым местом российских предприятий является преимущественная ориентация на изготовление продукции низких переделов — первичного алюминия в чушках, а не его проката. И из-за этого у отечественных компаний, по сравнению с западными крупнейшими предприятиями, наблюдается прямая зависимость от ценовой конъюнктуры. В настоящее время отчетливо проявляется намерение российских производителей переходить на высокие переделы алюминия. «Русский алюминий» к 2009 г. планирует довести долю продукции с высокой добавленной стоимостью до 50% от общего объема производства, аналогичные цели имеет и СУАЛ-Холдинг. За 6 месяцев 2003 г. продукции из алюминия было выпущено больше чем за весь 2002 г. Но доля высоких переделов все же гораздо ниже мировых показателей, а рост производства продукции из алюминия связан в основном с внутренним рынком. Западные же конкуренты всячески препятствуют экспорту из России этой продукции.

Рассмотрим подробнее ситуацию с производством продукции различных переделов в алюминиевом комплексе России.

На фоне общего спада объемов промышленного производства можно сказать, что российская алюминиевая промышленность без особых потерь прошла период затянувшейся перестройки экономики страны. В последние годы уровень производства глинозема и первичного алюминия превышает соответствующие объемы 1990 г. (табл. 2). Если до 1994 г. шло падение объемов производства — до уровня в 1994 г. от 1990 г.: 64 % по глинозему и 92,2 % по алюминию, то затем имел место стабильный рост выпуска. Объем производства глинозема составил в 2003 г. 3230 тыс. т, или 164,1 % от уровня 1994 и 105,1 % от уровня 1990 г. Объем производства первичного алюминия в 2003 г. был 3477 тыс. т — 130,3 % от уровня 1994 г. и 119,3 % от уровня 1990 г.

Исключением считается выпуск полуфабрикатов и изделий из алюминия, что связано с острой для алюминиевой промышленности России проблемой внутреннего рынка. На рубеже 1990-х годов Россия потребляла около 2 млн т алюминия в год, а в 2003 г. — около 500 тыс. т Экспорт алюминия нелегированного на рубеже 1990-х годов составлял около 700 тыс. т, в основном в страны СЭВ, союзные республики СССР; лишь сравнительно небольшие объемы экспортировались в страны Запада. Экспорт изделий из алюминия за пределы России составлял около 500 тыс. т.

Таблица 2

*Динамика производства глинозема и алюминия в России, тыс. т**

| Год | Глинозем | Первичный алюминий |
|------|----------|--------------------|
| 1990 | 3074 | 2915 |
| 1991 | 2697 | 2734 |
| 1992 | 2718 | 2727 |
| 1993 | 2571 | 2704 |
| 1994 | 1968 | 2668 |
| 1995 | 2254 | 2790 |
| 1996 | 2277 | 2841 |
| 1997 | 2265 | 2836 |
| 1998 | 2466 | 3003 |
| 1999 | 2687 | 3146 |
| 2000 | 2889 | 3247 |
| 2001 | 3091 | 3302 |
| 2002 | 3131 | 3347 |
| 2003 | 3230 | 3477* |

*) Состояние и перспективы мирового и внутреннего рынков цветных, редких и благородных металлов. Информационно-аналит. обзор. Вып.1 Глиноземное сырье и первичный алюминий.-М.: ИАЦОО «ИН-ФОМЕТГЕО», 2002; Продолжение следует. Итоги 2003 г. и состояние внутреннего рынка алюминия/И. Прокопов // Металлоснабжение и сбыт.-2004.-№2.-С. 20-23.

В табл. 3-4 приводятся основные характеристики экспорта, импорта и внутреннего потребления алюминиевой продукции в России за последние годы. Динамика экспорта за 2000-2002 гг. позволяет сделать вывод о начинающейся тенденции медленного, но стабильного сокращения экспорта первичного алюминия — товара с невысокой добавленной стоимостью (табл. 3). Если производство первичного алюминия увеличилось в 2002 г. по сравнению с 2000 г. на 100 тыс. т. (табл. 1), или на 3,1 %, то объем экспорта уменьшился на 286 тыс. т, или на 11,2 %. Однако в 2003 г. экспорт первичного алюминия вновь вырос, причем опережающими темпами по сравнению с объемами производства. Соответственно в 2001 и 2002 гг. снижались объемы экспорта и другой алюминиевой продукции, за исключением первичных алюминиевых сплавов.

Если рассматривать табл. 3-4 в комплексе, то следует обратить внимание на снижение объемов экспорта алюминия в полуфабрикатах и изделиях при одновременном росте импорта этой продукции и росте внутреннего потребления алюминия (почти в полтора раза в 2003 г. по сравнению с 2000 г.). Рост внутреннего потребления напрямую связан с оживлением в промышленности и строительстве в России, но объемы потребления остаются относительно

небольшими. Объемы экспорта нелегированного алюминия составляли от 68 % (2002 г.) до 79 % (2000 г.) от объемов производства первичного алюминия. Из 450 тыс. т. произведенного в стране в 2002 г. вторичного алюминия было экспортировано 394 тыс. т, или 87,5 %.

Таблица 3

Экспорт российской алюминиевой продукции, тыс т^{*)}

| Наименование продукции | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. | | 2003 г. оценка |
|---|---------|---------|---------|-------------|----------------|
| | | | тыс. т. | % к 2000 г. | |
| Алюминий нелегированный | 2562 | 2539 | 2276 | 88,8 | 2480 |
| Алюминиевые сплавы первичные | 97 | 110 | 119 | 122,7 | н.д. |
| Алюминий в полуфабрикатах и изделиях, в т.ч. фольга | 485 | 474 | 432 | 89,1 | 419 |
| Сплавы алюминиевые вторичные | 535 | 446 | 394 | 73,6 | н.д. |
| Лом и отходы | 107 | 5 | 3 | 2,8 | н.д. |
| Всего | 3786 | 3574 | 3224 | 85,2 | 3500 |

Таблица 4

Импорт алюминиевой продукции в Россию, тыс. т^{*)}

| Наименование продукции | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. | | 2003 г. оценка |
|---|---------|---------|---------|-------------|----------------|
| | | | тыс. т. | % к 2000 г. | |
| Алюминий нелегированный | 119,5 | 47,5 | 4,0 | 3,3 | н.д. |
| Алюминиевые сплавы первичные | 33,7 | 21,5 | 28,6 | 84,9 | н.д. |
| Алюминий в полуфабрикатах и готовой продукции | 69,8 | 107,8 | 95,2 | 136,4 | н.д. |
| Итого алюминий | 223,0 | 176,8 | 127,8 | 57,3 | 139 |
| Глинозем, включая гидрат | 3816 | 3726 | 3636 | 95,3 | 3600 |

^{*)} Прокопов И. Перспективы алюминия: основные тенденции/ И.Прокопов // Металлы Евразии.-2003.-№4.-С. 65-67; Прокопов И. Продолжение следует. Итоги 2003 г. и состояние внутреннего рынка алюминия/И.Прокопов//Металлоснабжение и сбыт.-2004.-№2.-С. 20-23.

За счет чего же снизился объем потребления алюминия в России в начале XXI в. по отношению к соответствующим показателям 1990 г.? Около 500 тыс. т в год, или 24 % внутреннего рынка, приходилось на ВПК и авиацию, которые почти полностью прекратили потребление алюминия. Так, в 1990 г. было выпущено около сотни пассажирских самолетов, а в 1999 г. — 4, в 2002 г. — 9 самолетов. Вторая статья сокращения потребления алюминия — спад в тяжелой индустрии. На действующих машиностроительных предприятиях объемы производства значительно сократились, новые крупные предприятия

не строятся. Наконец, сократилось в России производство бытовых товаров из отечественного сырья. Прирост их выпуска обеспечивается в последние годы за счет закупки комплектующих и сборки. Это также привело к потере рынка алюминиевой продукции более чем на 10 %.

В структуре экспорта алюминиевой продукции (табл. 3) преобладает продукция, не являющаяся продукцией глубокой внутриотраслевой переработки и характеризующаяся небольшой добавленной стоимостью. В связи с этим напрашивается вывод о том, что на мировой рынок изделий из алюминия российские производители пока не вышли.

Рассмотрим причины, по которым Россия в рамках мирового разделения труда оказалась на позиции производителя первичного алюминия.

Достаточно быстрый рост развития экономики в ведущих и новых индустриальных странах после нефтяных кризисов, то есть во второй половине 1980-х годов и в 1990-х годах, привел к соответствующему росту потребления алюминия. При этом в странах с рыночной экономикой в 1980-1990-х годах рост потребления значительно опережал рост производства. Это вызвало создание устойчивого дефицита и импорт металла в больших объемах (табл. 5). Данные табл. 5 позволяют рассчитать, что в 1987-1991 гг., то есть до распада СССР, страны с рыночной экономикой обеспечивали в среднем собственные потребности в первичном алюминии на 98,3%, а в отдельные годы — не ниже 96,3%. В 1992-1996 гг. обеспеченность в среднем составляла 89,1 %, а в 1994-1995 гг. она упала до 83 %. Начиная с 1997 г. ситуация стабилизируется: средняя обеспеченность стран с рыночной экономикой за 1997-2003 гг. — 88,5%, разброс в отдельные годы по уровню обеспеченности — от 87,0 до 89,3%, нетто-импорт — от 1,99 до 2,45 млн т.

Таким образом, индустриально развитые страны с начала 1990-х годов оказались крайне заинтересованы в импорте первичного алюминия из России. Естественно, что с технических позиций расширение мощностей по производству алюминия для них не было неразрешимой задачей. Но использование оказавшегося избыточным в России алюминия позволяло им выигрывать время и экономить средства. Сэкономленные инвестиции пошли в отрасли высоких технологий, применяющие алюминий как сырье для собственного производства.

Важную роль сыграл и следующий фактор. Среди всех звеньев технологической цепочки производства цветных металлов и металлопроката именно металлургический передел является наиболее энергоемким и наиболее вредным с позиций экологии. Одновременно он требует наличия работников высокой квалификации. Рост цен на энергоносители в 1970-1980-х годах и повышение требований по охране окружающей среды стали основными причинами ограничений на прирост металлургических мощностей в индустриально развитых странах. В то же время те страны, которые мы традиционно относим к развивающимся, будучи основными производителями руд и концентратов, еще не смогли достаточно развить металлургический передел. Здесь сказались и нехватка энергетических мощностей, в первую очередь по выработке электроэнергии, и недостаток квалифицированных кадров. Именно по указанным причинам металлургическая переработка глинозема и была любезно предоставлена России в рамках международного разделения труда.

В отечественной литературе часто поднимается вопрос о том, что экспортировать надо не первичные металлы, а металлопродукцию глубокой перера-

ботки. Причина такого вывода кроется в том, что предприятия, производящие продукцию высоких переделов, менее зависят от ценовой конъюнктуры мирового рынка.

Таблица 5

Производство и потребление первичного алюминия в странах с рыночной экономикой в 1987-2003 гг., тыс. т^{)}*

| Год | Производство | Потребление | Баланс | % обеспечения за счет собственного производства |
|------|--------------|-------------|--------|---|
| 1987 | 12900 | 13400 | -500 | 96,3 |
| 1988 | 13450 | 13700 | -250 | 98,2 |
| 1989 | 14463 | 14778 | -315 | 97,9 |
| 1990 | 14604 | 14970 | -366 | 97,6 |
| 1991 | 15132 | 14950 | 182 | 101,2 |
| 1992 | 14530 | 15645 | -1115 | 92,9 |
| 1993 | 15120 | 15369 | -249 | 98,4 |
| 1994 | 14348 | 17310 | -2962 | 82,9 |
| 1995 | 14655 | 17544 | -2889 | 83,5 |
| 1996 | 15578 | 17466 | -1888 | 89,2 |
| 1997 | 16193 | 18615 | -2422 | 87,0 |
| 1998 | 16530 | 18522 | -1992 | 89,2 |
| 1999 | 17200 | 19310 | -2110 | 89,1 |
| 2000 | 17632 | 20113 | -2481 | 87,7 |
| 2001 | 16980 | 19006 | -2026 | 89,3 |
| 2002 | 17545 | 19765 | -2220 | 88,8 |
| 2003 | 18048 | 20497 | -2449 | 88,1 |

^{*)} Соколов В.М. Образование и распределение горной ренты в цветной металлургии/ В.М Соколов, А.В.Соколов. — Новосибирск: Изд-во СО РАН, филиал «Гео», 2001; БИКИ.-2003.-№137, 29 нояб.

Сформированную выше гипотезу относительно более низкой зависимости предприятий, производящих металлопродукцию глубокой переработки, от ценовой конъюнктуры, попробуем подтвердить результатами статистического анализа и моделирования показателя добавленной стоимости по группам предприятий российского алюминиевого комплекса, относящимся к различным переделам.

В качестве исходных данных использовалась статистическая информация из бизнес-справочника «Металлургия России» (выпуски I-V за 1996-2001 гг.)

Все предприятия алюминиевого комплекса были разделены на следующие технологические переделы: I — добыча бокситов, II — производство глинозема, III — производство алюминия, IV — производство алюминиевых полуфабрикатов. Показатель добавленной стоимости рассчитан как совокупность затрат на оплату труда, отчислений на социальные нужды, амортизационных отчислений и чистой прибыли. При проведении расчетов учитывались статистические данные не по всему кругу металлургических предприятий России в связи с отсутствием официальных данных по ряду лет для некоторых предприятий, поэтому в качестве исследуемой выборки мы вынуждены были ограничиться такими предприятиями:

I передел (производство бокситов) — Северо-Онежский бокситовый рудник, предприятие «Севуралбокситруда»;

II передел (производство глинозема) — Ачинский глиноземный комбинат, АО «Бокситогорский глинозем», Пикалевское производственное объединение «Глинозем»;

III передел (производство первичного алюминия) — Братский алюминиевый завод, Волгоградский алюминиевый завод, Красноярский алюминиевый завод, Надвоицкий алюминиевый завод;

IV передел (производство изделий из алюминия) - Беклокалитвинское металлургическое производственное объединение (МПО), Каменск-Уральский металлургический завод (КУМЗ), производственное объединение «Михалюм».

Оговоримся также, что в указанный период исследования (1996 - 2001 гг.) активно шел процесс формирования холдингов «Русский алюминий» и СУАЛ, поэтому при проведении статистических расчетов не учитывалась принадлежность того или иного предприятия выборки к конкретной промышленной группе. Кроме того, начиная с 2001 г. официальная статистическая отчетность по алюминиевым предприятиям публикуется только в целом по соответствующему холдингу без выделения входящих туда предприятий, что не позволяет сформировать статистическую выборку достаточного для исследования объема.

При анализе структуры добавленной стоимости отчетливо проявились существенные различия данного показателя для различных переделов. При этом на большинстве предприятий размер чистой прибыли имеет отрицательное значение, что может быть связано с сознательным занижением показателя для уменьшения налоговых отчислений. Для более точного и объективного анализа все отрицательные значения чистой прибыли были приняты за нулевое значение, после чего структура добавленной стоимости была пересчитана.

Для анализа добавленной стоимости проанализируем средние, максимальные и минимальные ее значения (в расчете на одного работающего) в каждой группе.

Таблица 6

Сравнительная характеристика уровня добавленной стоимости (ДС) по различным переделам алюминиевой отрасли, руб./чел.

| Передел | Среднее значение ДС | Минимальное значение ДС | Год | Максимальное значение ДС | Год |
|---------|---------------------|-------------------------|------|--------------------------|------|
| I | 67068 | 63 | 1999 | 121547 | 2001 |
| II | 67958 | 28669 | 1997 | 102017 | 2001 |
| III | 133780 | 51197 | 1996 | 251433 | 2001 |
| IV | 24234 | 11418 | 1996 | 46410 | 2000 |

На переделе по добыче бокситов средняя добавленная стоимость составила 67068 руб./чел. Минимальная добавленная стоимость по данному переделу зафиксирована в 1999 г. — 63 руб./чел., соответственно максимальный уровень добавленной стоимости равен 121547 руб./чел. (в 2001 г.).

На переделе по производству глинозема средняя добавленная стоимость

составила 67958 руб./чел. (при минимальном уровне 28669 руб./чел. в 1997 г. и максимальном — 102017 руб./чел. в 2001 г.).

В группе предприятий, занимающихся производством алюминия, средняя добавленная стоимость составила 133780 руб./чел. Минимальная добавленная стоимость зафиксирована в 1996 г. (51197 руб./чел.), максимальная — 25-1433 руб./чел. в 2001 г.

На переделе по производству алюминиевых полуфабрикатов средняя добавленная стоимость равнялась 4234 руб./чел. при минимальном уровне в 1996 г. — 11418 руб./чел. и максимальном в 2000 г. — 46410 руб./чел.

Сравнивая группы предприятий между собой, можно сделать вывод, что наибольшее значение средней добавленной стоимости наблюдается в III группе предприятий (производство алюминия) — 133780 руб./чел., наименьшее — в IV группе (производство алюминиевых полуфабрикатов) — 24234 руб./чел.

Рассмотрим структуру показателя «добавленная стоимость». Для выявления тенденций в ее динамике проводилось сравнение структуры добавленной стоимости в каждой группе предприятий (отдельно за каждый год исследуемого периода), а также анализировалась динамика этой структуры за 5 лет по переделам.

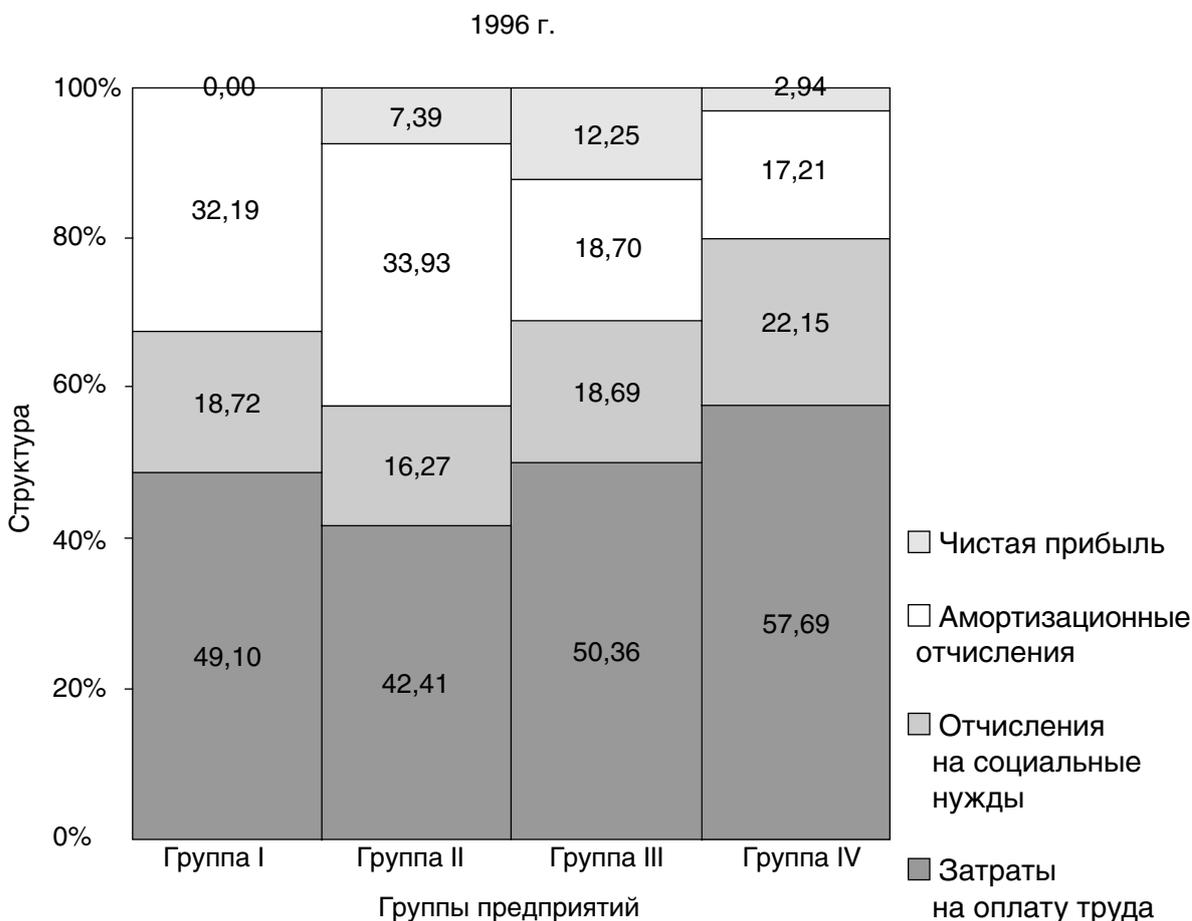


Рис.1. Структура добавленной стоимости в 1996 г.

В 1996 г. наибольшая величина вклада чистой прибыли в добавленную стоимость отмечается в III группе предприятий (производство алюминия) — 12,25 %, а наименьшая — в I группе (добыча бокситов) — 0% (рис. 1).

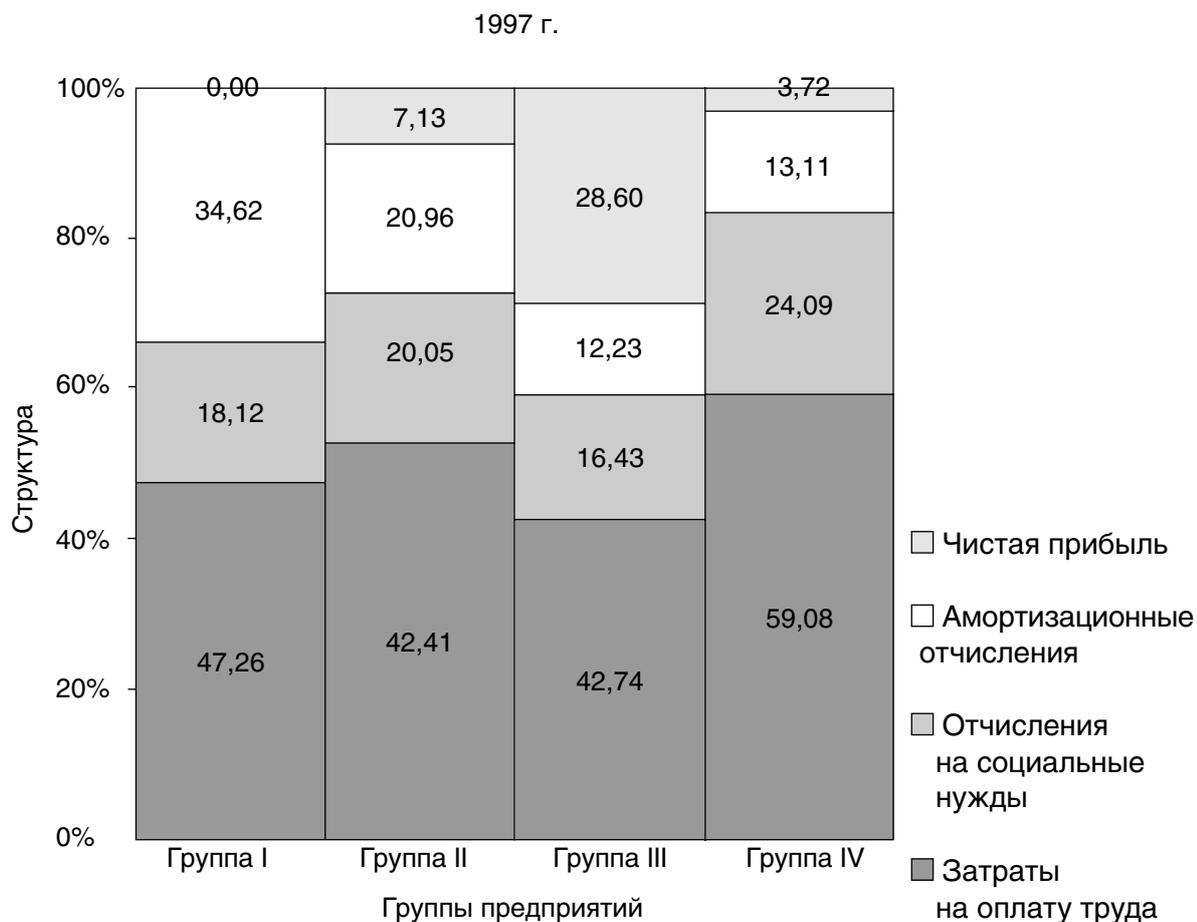


Рис.2. Структура добавленной стоимости в 1997 г.

В 1997 г. ситуация сохраняется — наибольший вклад в структуру добавленной стоимости чистая прибыль приносит группе предприятий по производству алюминия — 28,6%, а наименьшую — предприятиям передела по добыче бокситов (рис. 2).

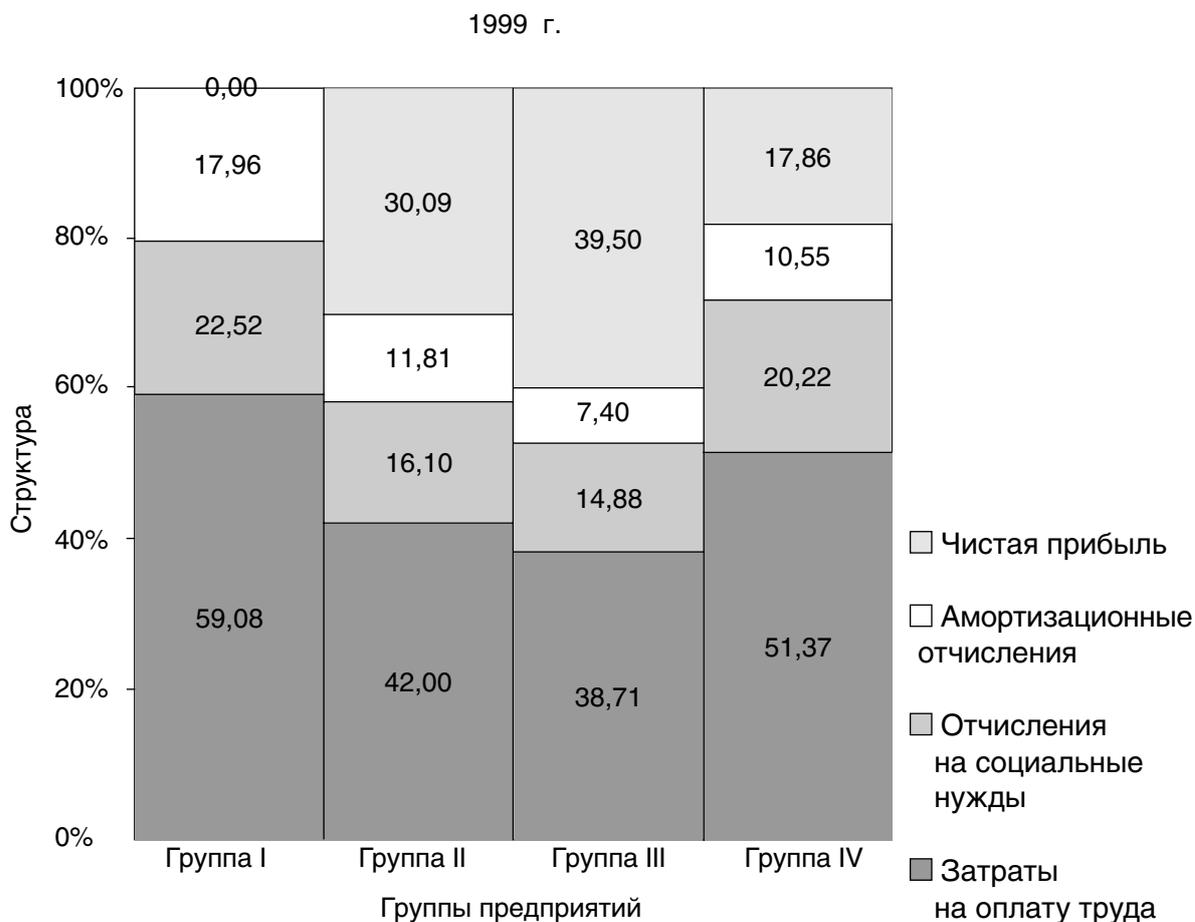


Рис.3. Структура добавленной стоимости в 1999 г.

В 1999 г. картина начинает меняться: близки значения доли чистой прибыли в структуре добавленной стоимости по переделам производства глинозема и алюминия, существенно вырастает доля чистой прибыли в структуре добавленной стоимости прокатного передела (рис. 3).

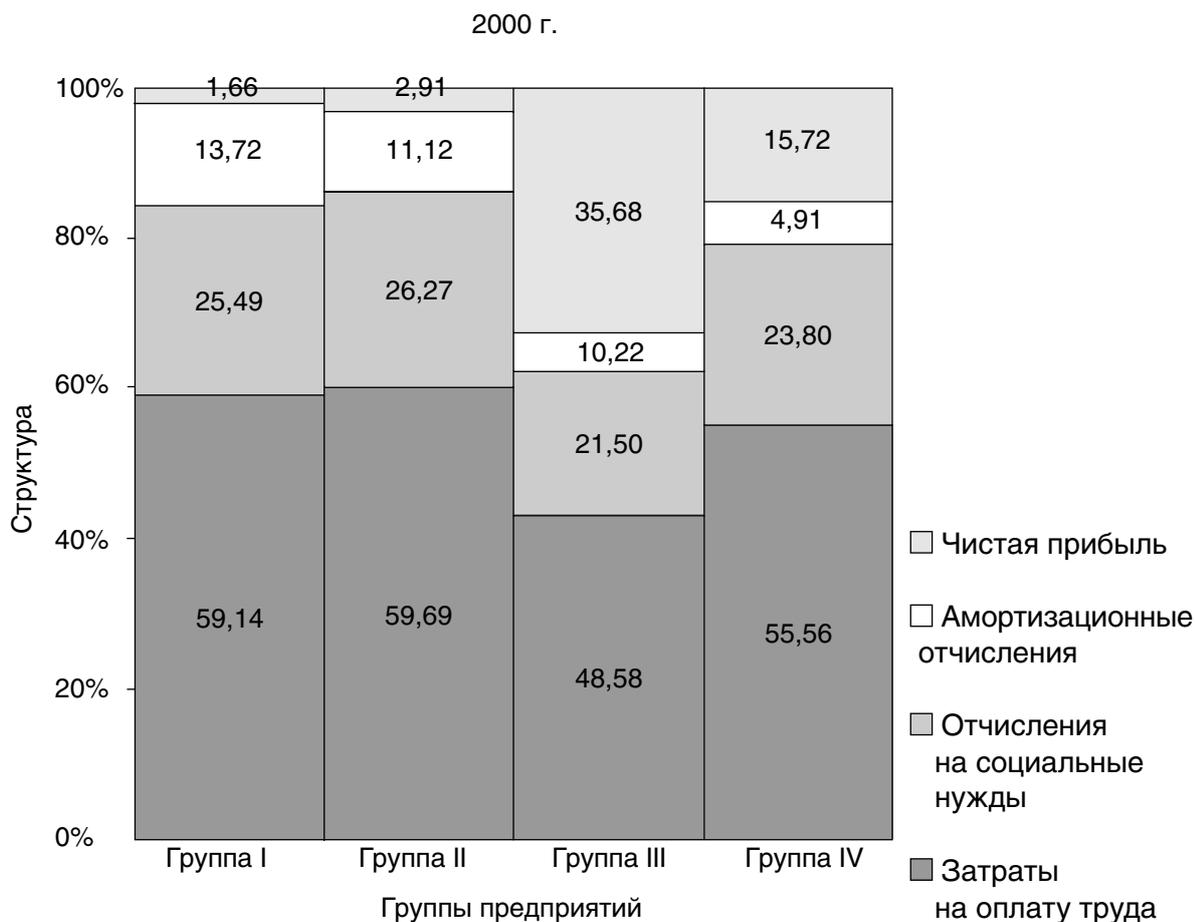


Рис.4. Структура добавленной стоимости в 2000 г.

В 2000 г. вновь по доле чистой прибыли лидирует III группа предприятий — 35,68%, положительна тенденция в сохранении достаточно высокого уровня доли чистой прибыли в структуре добавленной стоимости продукции прокатного дивизиона (рис. 4).

В 2001 г. сохраняется ситуация предыдущего года (рис. 5).

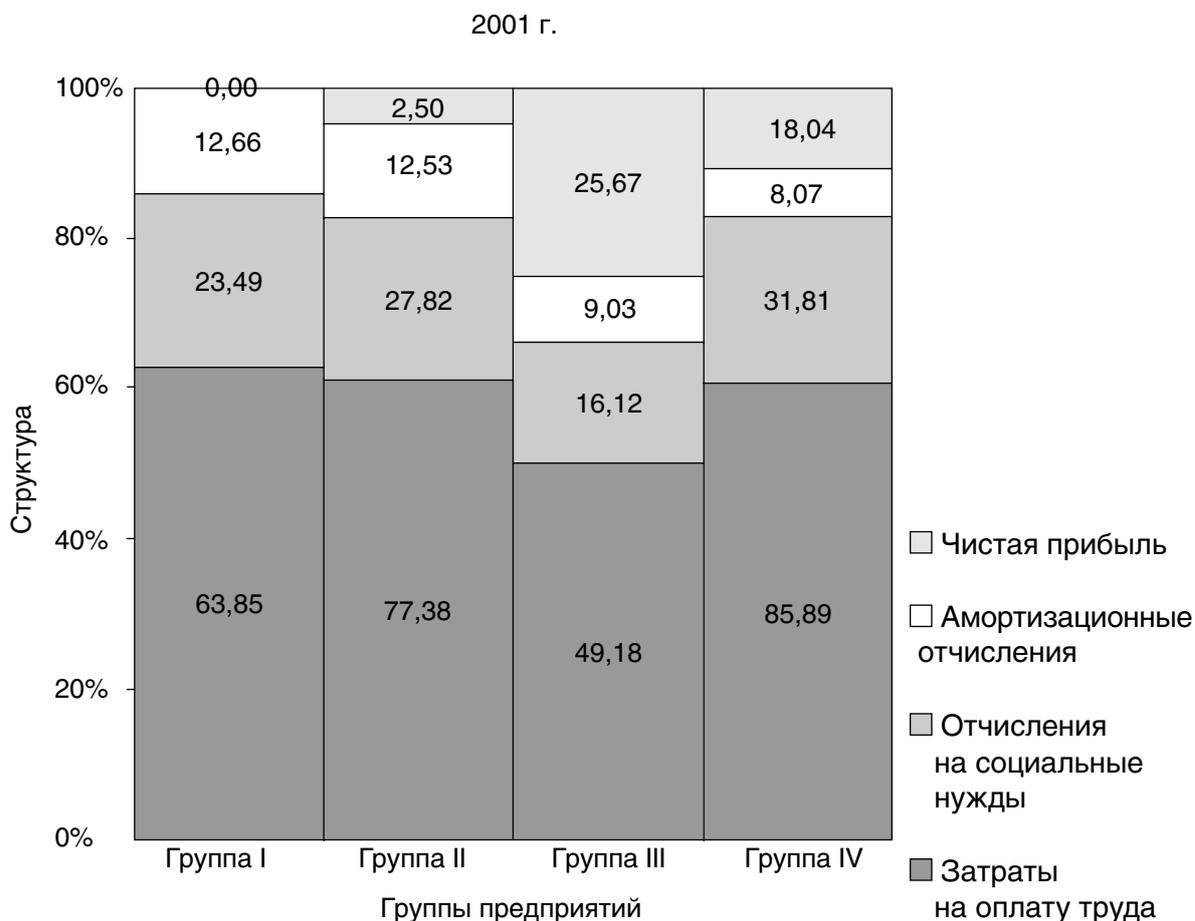


Рис.5. Структура добавленной стоимости в 2001 г.

Теперь рассмотрим отдельно динамику изменения структуры добавленной стоимости по каждому переделу за 5 лет.

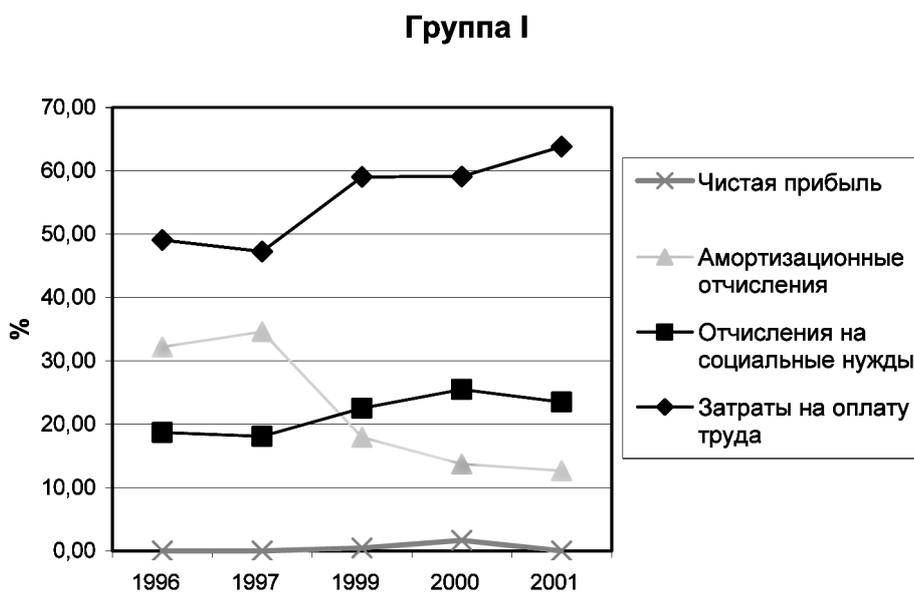


Рис.6. Динамика изменения структуры добавленной стоимости на предприятиях, добывающих бокситы

На предприятиях, добывающих бокситы, доля чистой прибыли очень мала. За исследуемый период существенно снижается доля амортизационных отчислений в добавленной стоимости (что, по-видимому, характеризует процесс

существенного старения основных фондов) и растет доля составляющих, связанных с оплатой труда (рис. 6).

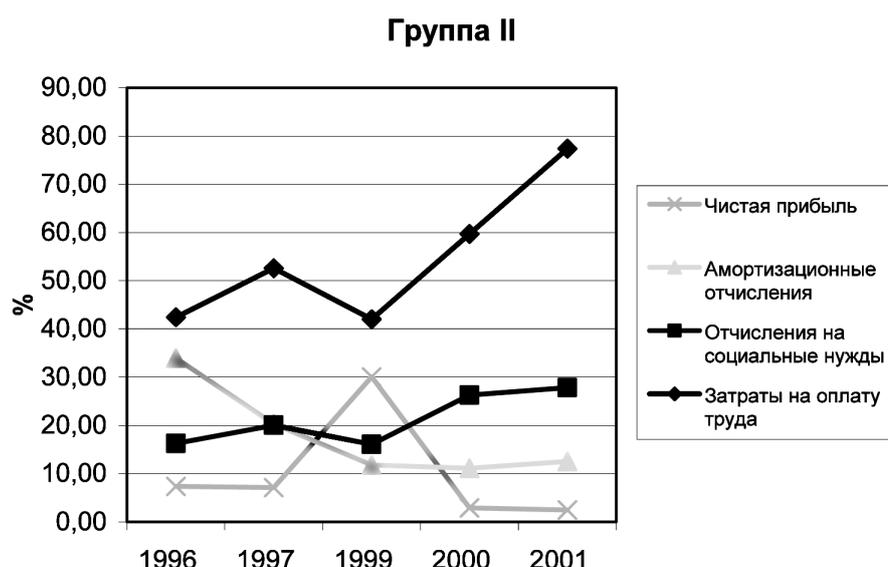


Рис.7. Динамика изменения структуры добавленной стоимости на предприятиях, производящих глинозем

На предприятиях II передела (производство глинозема) доля чистой прибыли постепенно уменьшалась с 1996 по 2001 г., продемонстрировав при этом резкий скачок в 1999 г., когда она выросла более чем в 4 раза по сравнению с предыдущим годом. Динамика изменения долей добавленной стоимости, связанных с амортизационными отчислениями и оплатой труда, аналогична ситуации, сложившейся в переделе по производству бокситов (рис. 7).

По предприятиям, производящим первичный алюминий, доля чистой прибыли в структуре добавленной стоимости выросла. Доли затрат на оплату труда и социальные нужды существенно снизились к 1999 г., что, по-видимому, связано с проведением политики снижения издержек производства, однако в дальнейшем доля затрат на оплату труда выросла до уровня начального периода исследования (рис. 8).

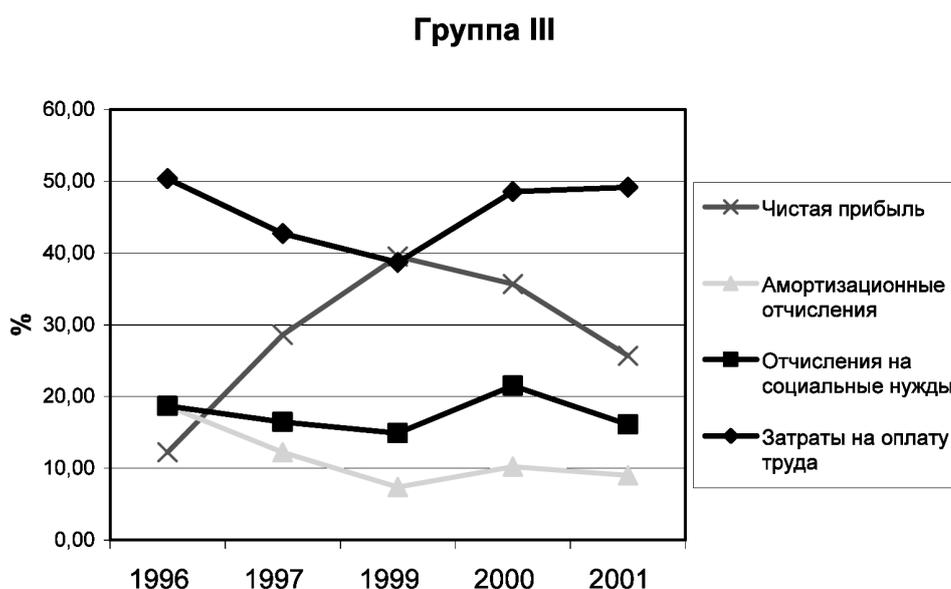


Рис.8. Динамика изменения структуры добавленной стоимости на предприятиях, производящих алюминий

Группа IV

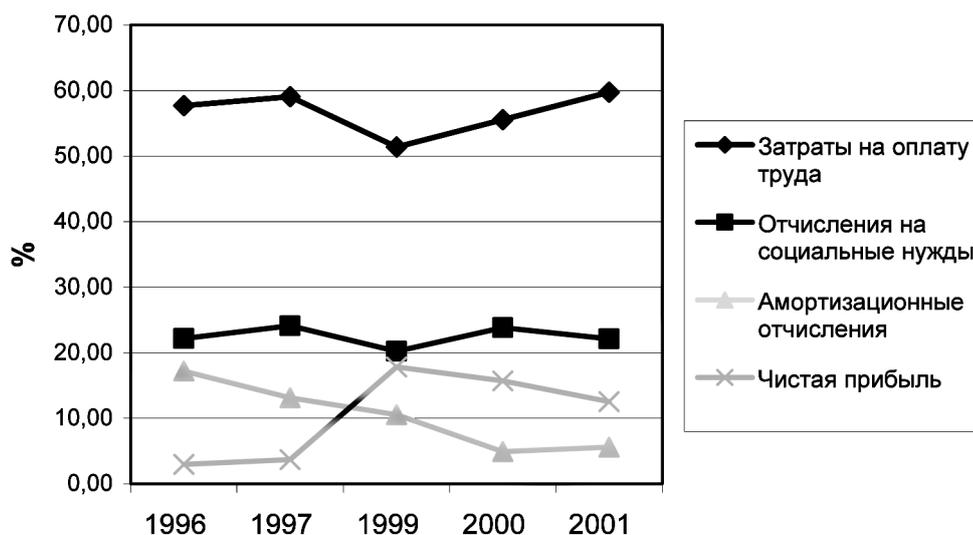


Рис.9. Динамика изменения структуры добавленной стоимости на предприятиях, производящих алюминиевые полуфабрикаты

На переделе по производству алюминиевых полуфабрикатов доля чистой прибыли в структуре добавленной стоимости увеличивается, демонстрируя максимум в 1999 г., затем эта доля постепенно начинает снижаться при одновременном увеличении доли затрат, связанных с оплатой труда.

Для исследования влияния внутренних и внешних факторов на эффективность российской алюминиевой промышленности была построена эконометрическая модель. Первоначально концепция эконометрической модели формулировалась следующим образом: объем добавленной стоимости (выбранный в качестве показателя, интегрированно оценивающего эффективность) представляется как статистическая функция таких факторов, как цена алюминия на Лондонской бирже металлов, валютный курс рубля по отношению к доллару, индекс инфляции оптовых цен в промышленности России. Моделирование проводилось по отдельным переделам алюминиевой промышленности для выявления факторов, имеющих наиболее существенное влияние на величину добавленной стоимости.

По переделу предприятий, добывающих бокситы, наиболее тесная связь проявилась между показателем добавленной стоимости и валютным курсом рубля по отношению к доллару (выборочный парный коэффициент корреляции равен 0,871 при соответствующем уровне значимости $p=0,001$).

В результате построения эконометрических моделей формирования добавленной стоимости как отклика на поведение валютного курса рубля для предприятий передела по добыче бокситов наиболее адекватной была признана линейная регрессионная модель следующего вида: $Y=25060,16+2696,621X_2$, где Y — объем добавленной стоимости (руб.), X_2 — валютный курс рубля по отношению к доллару (руб./долл.). Объясняющая способность этой модели достаточно высока ($R^2 = 73\%$; $F=25,167$; $p=0,00103$).

По переделу предприятий, производящих глинозем, наиболее тесная связь также проявилась между показателем добавленной стоимости и валютным курсом рубля по отношению к доллару (выборочный парный коэффициент корреляции равен 0,886 при соответствующем уровне значимости

$p=0,000$). Эконометрическая модель, описывающая поведение добавленной стоимости по переделу производства глинозема, имеет следующий вид: $Y=8283,076+3092,505X_2$, где Y — объем добавленной стоимости (руб.), X_2 — валютный курс рубля по отношению к доллару (руб./долл.). Объясняющая способность этой модели также достаточно высока ($R^2 = 77 \%$; $F=47,296$; $p=0,0001$).

По переделу предприятий, производящих алюминий, также подтверждается предположение о сильной статистической связи между показателем добавленной стоимости и валютным курсом рубля по отношению к доллару (выборочный парный коэффициент корреляции равен $0,721$ при соответствующем уровне значимости $p=0,000$). Эконометрическая модель, описывающая поведение добавленной стоимости по переделу производства алюминия, имеет следующий вид: $Y=15709,6+6467,339X_2$, где Y - объем добавленной стоимости (руб.), X_2 — валютный курс рубля по отношению к доллару (руб./долл.). Объясняющая способность этой модели достаточно высока ($R^2 = 50 \%$; $F=24,924$; $p=0,00005$).

В завершение приведем результаты статистического анализа и моделирования по прокатному дивизиону алюминиевой промышленности. Наиболее существенным фактором воздействия на объем добавленной стоимости остается валютный курс рубля по отношению к доллару (выборочный парный коэффициент корреляции равен $0,626$ при соответствующем уровне значимости $p=0,013$). При эконометрическом моделировании наиболее адекватной оказалась линейная модель: $Y=7578,429+820,3704X_2$ (здесь Y — объем добавленной стоимости (руб.), X_2 — валютный курс рубля по отношению к доллару (руб./долл.). Объясняющая способность модели несколько ниже, чем по предыдущим переделам, однако уровень ее статистической надежности достаточен для практического использования: $R^2 = 34 \%$; $F=8,3556$; $p=0,01263$. Вероятно, для предприятий глубокой переработки существенными становятся другие факторы, например спрос на внутреннем и внешнем рынках, величина товарных запасов, качество производимой продукции, ее цена и др., информация по которым регистрируется недостаточно достоверно и имеет приближенный характер, в силу чего становится невозможным использовать ее для статистического моделирования.

При рассмотрении всей совокупности предприятий (без выделения специфических технологических переделов) результаты статистического анализа и моделирования таковы: подтверждается тесная статистическая зависимость величины добавленной стоимости и валютным курсом рубля по отношению к доллару (выборочный парный коэффициент корреляции равен $0,525$ при соответствующем уровне значимости $p=0,000$). Надежность данной связи повышается в силу существенного увеличения объема исследуемой выборки. При эконометрическом моделировании наиболее адекватна линейная модель: $Y=13557,91+3805,274X_2$ (здесь Y — объем добавленной стоимости (руб.), X_2 — валютный курс рубля по отношению к доллару (руб./долл.). Характеристики данной модели таковы: $R^2 = 26 \%$; $F=23,943$; $p=0,00001$.

Напомним, что в нашем исследовании объектом выступала добавленная стоимость предприятий алюминиевой промышленности. Задачей исследования было доказательство факта более сильной зависимости эффективности деятельности предприятий низких переделов (и, соответственно меньшей зависимости предприятий высоких переделов) от внешних факторов. В ре-

зультате исследования выявлено, что уровень добавленной стоимости существенно зависит от валютного курса на всех рассматриваемых предприятиях. Однако сила этого влияния, выражающаяся в величине оценки параметра при факторе, по разным переделам существенно отличается. Рассмотрим подробнее эконометрические модели, построенные по различным переделам:

$Y = 25060,16 + 2696,621X_2$ — передел по добыче бокситов;

$Y = 8283,076 + 3092,505X_2$ — передел по производству глинозема;

$Y = 15709,6 + 6467,339X_2$ — передел по производству алюминия;

$Y = 7578,429 + 820,3704X_2$ — передел по производству алюминиевых полуфабрикатов.

Сравнивая оценки параметров при факторе «Валютный курс рубля по отношению к доллару», можно сделать вывод, что наиболее сильное влияние курс доллара оказывает на формирование добавленной стоимости предприятий, производящих первичный алюминий (оценка параметра при факторном показателе равна 6467,339). На уровне готовой продукции его влияние меньше всего (оценка - 820,3704), следовательно, для алюминиевой промышленности наиболее выгодным будет развитие именно этого передела, т.к. это обеспечит независимость от влияния внешних факторов, таких как изменение валютного курса.

Таким образом, результаты статистического моделирования подтверждают гипотезу о необходимости развития переделов более глубокой переработки металла. Применительно к крупным алюминиевым холдингам, действующим в России, это должно проявляться в выработке стратегии развития и реконструкции в первую очередь тех предприятий, которые занимаются производством готовой продукции из алюминия. Причем речь идет именно о производстве продукции глубокой внутриотраслевой переработки. В настоящее же время российские алюминиевые предприятия экспортируют в основном алюминиевую проволоку, которая на рынке дешевле первичного алюминия (доля проволоки в общем объеме экспорта изделий из алюминия за период 1999-2002 гг. в среднем составила 38,5 %).

Список литературы

1. Зандер Е.В. Алюминиевая промышленность России на мировом и внутреннем рынках/Е.В.Зандер, В.М.Соколов // ЭКО. — 2003. — № 12. — С.20-38.
2. *Металлургия России: Бизнес-справочник. Ч.1,2,3.* — М.: Рейтинговое агентство «Эксперт РА», 1997-2002.
3. Рубанов И. Логика алюминиевой монополии/И.Рубанов, Д.Сиваков//Эксперт. — 2003 г. — № 43. — С.106-110.
4. Соколов В.М. Алюминиевая промышленность России в рыночных условиях/ В.М.Соколов, М.А. Ягольницер, Е.В.Зандер и др.; Под ред. акад. В.В.Кулешова. — Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1997.

Проблемы отражения информации по налогу на прибыль в бухгалтерском учете

Аннотация

Приведение российских стандартов учета к Международным стандартам финансовой отчетности продолжается. Начиная с 2003 года в отчетности российских организаций должна быть раскрыта информация о расчетах по налогу на прибыль, порядок отражения которой установлен Положением по бухгалтерскому учету 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль». В данной статье освещаются проблемы применения ПБУ 18/02 на практике и предлагаются возможные варианты их решения.

Ключевые слова

Отражение в учете налога на прибыль, условный расход по налогу на прибыль, текущий налог на прибыль, постоянные разницы, постоянные налоговые обязательства, вычитаемые временные разницы, отложенные налоговые активы, налогооблагаемые временные разницы, отложенные налоговые обязательства.

С момента выделения налогового учета в отдельную обособленную систему бухгалтеры предприятий всех организационно-правовых форм столкнулись с невозможностью определения суммы налога на прибыль по данным бухгалтерского учета. Усугубляет положение огромное количество неясностей, противоречий и нераскрытых аспектов в 25 главе Налогового кодекса РФ. Поэтому необходимость конвертации и взаимосвязи данных бухгалтерского и налогового учета превратилась в первоочередную.

Первым попытку сближения бухгалтерских и налоговых данных предпринимает Минфин РФ, результатом чего и стало появление в ноябре 2003 года ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль». Казалось бы, одна из главных задач решена, но... не в этот раз. Отсутствие на сегодня методических указаний по использованию данного положения создает трудности в его практической реализации, а многочисленные и разнообразные статьи и семинары консалтинговых фирм тем более не определяют его единообразного применения. И, как следствие, такая забота Минфина не принесла радости всему бухгалтерскому сообществу, так как работы не только не уменьшится, а, наоборот, увеличится. Это связано, прежде всего, с исчислением новых показателей, таких как постоянные и временные разницы, вычитаемые временные разницы и налогооблагаемые временные разницы, постоянное налоговое обязательство.

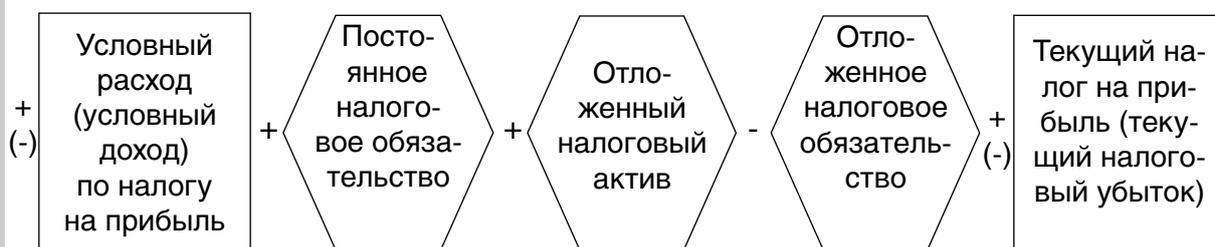
Применение ПБУ 18/02 должно было позволить отразить в бухгалтерском учете и отчетности:

— взаимосвязь прибыли (убытка), определенной в соответствии с нормативными актами по бухгалтерскому учету, и налоговой базы по налогу на прибыль,

определенной в соответствии с законодательством о налогах и сборах;
 — различие между условным расходом (условным доходом) по налогу на прибыль и текущим налогом на прибыль (текущим налоговым убытком);
 — не только сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет, или сумму излишне уплаченного и (или) взысканного налога, причитающейся организации, либо суммы произведенного зачета по налогу в отчетном периоде, но и суммы, способные оказать влияние на величину налога на прибыль последующих отчетных периодов.

Эти задачи обеспечивают выполнение требований полноты, ясности и достоверности отчетности, а также основополагающего принципа бухгалтерского учета – принципа временной определенности факторов хозяйственной деятельности (п.6 ПБУ 1/98 «Учетная политика», п.10 ПВБУ РФ №34н). На соблюдении и во исполнение этих принципов построены международные стандарты бухгалтерского учета и, в частности, МСФО 12 «Налоги на прибыль». Раскрытие информации о различии налога на бухгалтерскую и налогооблагаемую прибыль в мировой практике считается необходимым (см. например, п.81 МСФО 12). Это осуществляется в интересах инвесторов и собственников, которые, по полученным данным, смогут судить об оптимизации менеджерами компании налоговой политики, а также о будущем налоговом бремени компании.

Реализацией поставленных задач стала следующая методика, предложенная Минфином:



Таким образом, налог на прибыль, исчисленный на основании данных бухгалтерского учета, должен быть равен налогу на прибыль, исчисленному по данным налогового учета (т.е. в соответствии с требованиями главы 25 НК РФ). Текущий налог на прибыль (текущий налоговый убыток) за каждый отчетный период должен признаваться в бухгалтерской отчетности в качестве обязательства, равного сумме неоплаченной величины налога (п.22 ПБУ 18/02).

Рассмотрим более подробно левую часть уравнения. Величина, находящаяся как произведение бухгалтерской прибыли (убытка), сформированной в отчетном периоде, и ставки налога на прибыль, установленной законодательством о налогах и сборах и действующей на отчетную дату, называется условным расходом (условным доходом) по налогу на прибыль (п.20 ПБУ 18/02).

Условный расход (условный доход) по налогу на прибыль отражается в бухгалтерском учете независимо от суммы налогооблагаемой прибыли (убытка), на обособленном субсчете по учету условных расходов (условных доходов) по налогу на прибыль к счету по учету прибылей и убытков (п.20 ПБУ 18/02). На счетах бухгалтерского учета операция по формированию условного расхода может отражаться следующим образом:

Дт 90/9 – Кт 99/П(У) 10 000 руб. – определение финансового результата от продаж за месяц;

Дт 91/9 – Кт 99/П(У) 2 000 руб. – финансовый результат от прочих операций за месяц;

Дт 99/УР – Кт 68/Расчет НП 2 880 руб. $=(10\,000+2\,000)*0,24$ – отражение условного расхода по налогу на прибыль за месяц.

В случае, если у организации за истекший месяц сложился отрицательный финансовый результат, то отражается условный доход:

Дт 99/П(У) – Кт 90/9 10 000 руб. – определение финансового результата от продаж за месяц;

Дт 91/9 – Кт 99/П(У) 2 000 руб. – финансовый результат от прочих операций за месяц;

Дт 68/ Расчет НП – Кт 99/УД 1 920 руб. $=(10\,000-2\,000)*0,24$ – отражение условного дохода по налогу на прибыль за месяц.

Если остальные элементы – постоянное налоговое обязательство, отложенный налоговый актив и отложенное налоговое обязательство – будут равны нулю, то условный расход по налогу на прибыль будет равен текущему налогу на прибыль. Ситуация усложняется, когда получается условный доход по налогу на прибыль, так как убыток не облагается налогом на прибыль. Поэтому, чтобы текущий налоговый убыток был равен нулю, включается механизм формирования постоянного налогового обязательства, отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства. Эти процессы мы рассмотрим далее. Отрицательная величина в правой части уравнения может сигнализировать о суммах излишне уплаченного и (или) взысканного налога, причитающегося организации, либо о произведенных в процессе учета ошибках.

Следующий элемент уравнения – постоянное налоговое обязательство. Проанализируем причины его возникновения и отражение в бухгалтерском учете. Разница между условным расходом (условным доходом) по налогу на прибыль и текущим налогом на прибыль (текущим налоговым убытком) состоит из постоянных и временных разниц (п.3 ПБУ 18/02). Под постоянными разницами понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) отчетного периода и исключаемые из расчета налоговой базы по налогу на прибыль как отчетного, так и последующих отчетных периодов (п.4 ПБУ 18/02). Постоянные разницы отчетного периода отражаются в бухгалтерском учете обособленно (в аналитическом учете соответствующего счета учета активов и обязательств, в оценке которых возникла постоянная разница) (п.6 ПБУ 18/02). Примерный перечень случаев возникновения постоянных разниц приведен в табл. 1.

Таблица 1

Причины возникновения постоянных разниц в части расходов

| № п/п | Наименование расходов | Не учитываются в целях налогообложения согласно следующему |
|-------|---|--|
| 1 | Превышение фактических расходов, учитываемых при формировании бухгалтерской прибыли (убытка), над расходами, принимаемыми для целей налогообложения, по которым предусмотрены ограничения, в частности: | |
| 1.1 | Проценты по долговым обязательствам | ст.269 НК РФ |
| 1.2 | Компенсационные начисления работникам в связи с повышением цен, суммы выплаченных подъемных, суточных, полевого довольствия и рациона, компенсации за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей и мотоциклов | п.25, 37, 38 ст.270 НК РФ |
| 1.3 | Оплата дополнительных отпусков | п.24 ст.270 НК РФ |
| 1.4 | Расходы на НИОКР, не давшие положительного результата | п.36 ст.270, ст.263 НК РФ |
| 1.5 | Оплата услуг нотариусов | п.39 ст.270 НК РФ |
| 2 | Расходы, связанные с передачей на безвозмездной основе имущества (товаров, работ, услуг, имущественных прав), исключая: | п.16 ст.270 НК РФ |
| 2.1 | Расходы обслуживающих производств и хозяйств градообразующих организаций | ст.275.1 НК РФ |
| 2.2 | Некоторые расходы, формально осуществляемые на безвозмездной основе, но являющиеся элементом оплаты труда | п.4,5 ст.255 НК РФ, п.25,26 ст.270 НК РФ и т.п. |
| 3 | Убыток, связанный с появлением разницы между оценочной стоимостью имущества при внесении его в уставный (складочный) капитал другой организации и стоимостью, по которой это имущество отражено в бухгалтерском балансе у передающей стороны | п.1 ст.277 НК РФ |
| 4 | Убыток, перенесенный на будущее, который по истечении определенного времени согласно законодательству о налогах и сборах уже не может быть принят в целях налогообложения как в отчетном, так и в последующих периодах | ст.283 НК РФ |
| 5 | Иные аналогичные расходы. К данной категории относятся расходы, удовлетворяющие одновременно следующим критериям: 1) признаются расходами (уменьшают финансовый результат) отчетного периода в бухгалтерском учете 2) не признаются расходами в целях налогообложения ни в отчетном периоде, ни в дальнейшем | ст.270 НК РФ |

В соответствии с п.7 ПБУ 18/02 произведение постоянной разницы на ставку налога на прибыль, установленную законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и действующую на отчетную дату, формирует постоянное налоговое обязательство. Постоянные налоговые обязательства отражаются в бухгалтерском учете в том отчетном периоде, в котором возникает постоян-

ная разница, на счете учета прибылей и убытков (субсчет «Постоянное налоговое обязательство») в корреспонденции с кредитом счета учета расчетов по налогам и сборам. На счетах бухгалтерского учета возникновение постоянных разниц и постоянного налогового обязательства может отражаться (пример):

Дт 71/... – Кт 51 1 000 руб. — выданы суточные 2000 руб. на 10 дней,
 Дт 71/.../ПР – Кт 51 1 000 руб. 1 000 руб. сверх норм, установленных законодательством РФ, должна быть отражена в учете обособлена, например аналитика ведется по подотчетным лицам, а затем по налоговым последствиям (ПР – постоянная разница);

Дт 99/ПНО – Кт 68/Расчет НП — отражено постоянное налоговое обязательство.
 $240 \text{ руб.} = (2\,000 - 1\,000) * 0,24$

В формировании постоянных разниц участвуют и доходы, которые учитываются при формировании бухгалтерского финансового результата, а при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль не признаются. Однако примеров таких ситуаций и их отражение в ПБУ 18/02 не приводится (табл. 2).

Таблица 2

Причины возникновения постоянных разниц в части доходов, не учитываемых при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль

| № п/п | Наименование доходов | Не учитываются в целях налогообложения согласно следующему |
|-------|---|--|
| 1 | Доходы в виде сумм кредиторской задолженности налогоплательщика перед бюджетами разных уровней. Это долги, списанные и (или) уменьшенные иным образом в соответствии с законодательством РФ или по решению Правительства РФ | пп.21 п.1 ст.251 НК РФ |
| 2 | Доходы в виде сумм процентов, полученных в соответствии с требованиями статей 78, 79, 176 и 203 НК РФ из бюджета (внебюджетного фонда). Это проценты, начисляемые (выплачиваемые) организации бюджетом в случае задержки с возвратом излишне уплаченного (взысканного) налога, несвоевременным возмещением суммы НДС и т.д. | пп.12 п.1 ст.251 НК РФ |
| 3 | Доходы в виде сумм, полученных от переоценки имущества организации, и т.п. | ст.251 НК РФ |

По нашему мнению, их можно отражать, используя способ «красное сторно», например:

Дт 58/.../ПР – Кт 91/1 5 000 руб. – в составе операционных доходов организации отражена сумма дооценки ценных бумаг, имеющих рыночную стоимость;
 Дт 01/.../ПР – Кт 91/1 20 000 руб. – дооценено основное средство по состо-

янию на 01.01.2003 г. Дооценка равна сумме уценки, проведенной в предыдущие отчетные периоды и отнесенной на счет прибылей и убытков в качестве операционных расходов;

Дт 99/ПНО – Кт 68/Расчет НП (-6 000) руб.=(20 000+5 000)*0,24 – отражено уменьшение постоянного налогового обязательства за счет доходов, не учитываемых для целей налогообложения.

Следует отметить, что из определения постоянных разниц исключены доходы, принимаемые для налогообложения прибыли и не отражаемые в бухгалтерском учете. Такие ситуации хоть и редки, но в жизни встречаются (табл. 3).

Таблица 3

Причины возникновения постоянных разниц в части доходов, учитываемых при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль

| № п/п | Наименование доходов | Учитываются в целях налогообложения согласно следующему |
|-------|--|---|
| 1 | Доходы от получения на безвозмездной основе услуг и не подлежащих отражению в бухгалтерском учете имущественных прав. Такие поступления подлежат включению в налоговую базу, однако законодательством по бухгалтерскому учету их отражение на счетах не предусматривается (отражаются на забалансовых счетах) | п.8 ст.250 НК РФ |
| 2 | Доходы в случае существенного превышения рыночной цены над ценой реализации. Речь идет о сделках, в результате которых реализация имущества организации происходит по ценам ниже рыночных более чем на 20%. Таким образом, доход от таких сделок, для целей налогообложения, должен быть пересчитан по рыночным ценам. | ст. 40 НК РФ |

Мы считаем, что в таких ситуациях, когда возникают постоянные разницы и не отражаются в учете, их следует отразить на забалансовом счете:

Дт 066 4 000 руб. – учтен доход, возникший в результате значительного отклонения рыночной цены от цены реализации, и для налогообложения такая сделка пересчитана в соответствии со ст. 40 НК РФ (рыночная цена – 12000 руб.; цена реализации – 8 000 руб.);

Дт 99/ПНО – Кт 68/Расчет НП 960 руб.=(12 000 – 8 000)*0,24 – отражено постоянное налоговое обязательство. Данная проводка должна быть документально подтверждена расчетом.

Следующая проблема в определении постоянного налогового обязательства связана с изменением норм расходов в течение налогового периода. Главой 25 НК РФ для нормирования расходов применяются показатели выручки, расходов на оплату труда и др. В отношении отдельных видов расходов, принимаемых для целей налогообложения прибыли, для которых предусмотрены ограничения, базы для исчисления предельной суммы определяются нарастающим итогом с начала налогового периода (п.3 ст.318 НК РФ). Таким образом, в течение года постоянные разницы изменяются, следовательно, будет изменяться и постоянное налоговое обязательство. Примеры таких

«условно-постоянных разниц» приведены в табл. 4.

Таблица 4

*Причины возникновения условно-постоянных разниц
в части нормируемых расходов*

| № п/п | Наименование расходов | Не учитываются в целях налогообложения согласно следующему |
|-------|---|--|
| 1 | Представительские расходы. Не учитываются в целях налогообложения расходы, превышающие 4% расходов налогоплательщика на оплату труда | п. 2 ст. 264 НК РФ |
| 2 | Расходы на виды рекламы, не указанные в абз.2-4 п.4 ст.264 НК РФ. Не учитываются в целях налогообложения расходы, превышающие 1% выручки от реализации, определяемой в соответствии со ст.249 НК РФ, то есть фактически включающей, в том числе, и доходы от реализации основных средств и прочего имущества и имущественных прав | п.4 ст.264 НК РФ |
| 3 | Расходы на добровольное страхование и негосударственное пенсионное обеспечение работников. Не учитываются в целях налогообложения расходы, превышающие установленные п.16 ст.255 НК РФ пределы | п.16 ст.255 НК РФ |
| 4 | Расходы в виде отчислений в научные фонды по перечню, утвержденному Правительством РФ. Не учитываются в целях налогообложения расходы, превышающие 0,5% доходов (валовой выручки) налогоплательщика. Базовый показатель в данном случае, по мнению авторов, аналогичен применяемому при расчете норматива по рекламным расходам. Перечень указанных фондов на данный момент, к сожалению, не утвержден | п.3 ст.262 НК РФ |

На счетах бухгалтерского учета «условно-постоянные разницы» и «условно-постоянное налоговое обязательство» могут отражаться (пример):

Дт 26 (44)/... – Кт 41,10,60,69,70,71,76 и т.п. 12 000 руб.

Дт 26 (44)/.../ПР – Кт 41,10,60,69,70,71,76 и т.п. 3 000 руб. — отражены представительские

расходы организации (фуршеты, банкеты) и возникшая постоянная разница, так как расходы на оплату труда в данном отчетном периоде составили 300 000 руб., а представительские расходы осуществлены в сумме 15 000 руб. (для налогообложения прибыли принимаются только 4% от расходов на оплату труда, т.е. 12 000);

Дт 99/ПНО – Кт 68/Расчет НП 720 руб. – отражено постоянное налоговое обязательство в отчетном периоде;

Дт 26 (44)/... – Кт 41,10,60,69,70,71,76 и т.п. 14 000 руб. – отражены предста-

вительские расходы организации в следующем отчетном периоде, расходы на оплату труда в данном периоде – 400 000 руб., а нарастающим итогом (за два отчетных периода) расходы на оплату составили 700 тыс. руб. (300 тыс. руб.+400 тыс. руб.);

Дт 26 (44)/... – Кт 26 (44)/.../ПР 2 000 руб. – отражено уменьшение постоянной разницы в связи с увеличением расходов на оплату труда, представительские расходы организации нарастающим итогом 29 000 руб. (для налогообложения прибыли принимаются только 4% от расходов на оплату труда, т.е. $700\,000 \cdot 0,04 = 28\,000$), а постоянная разница нарастающим итогом 1 000 руб. = $29\,000 - 28\,000$ (т.е. сальдо по Дт 26 (44)/.../ПР);

Дт 99/ПНО – Кт 68/Расчет НП (-480 руб.) – сторнировано, отраженное ранее, постоянное налоговое обязательство в следующем отчетном периоде ($480 \text{ руб.} = 2\,000 \cdot 0,24$).

Некоторые могут посчитать, что такие условно-постоянные налоговые обязательства следует отражать на счетах учета отложенных налоговых активов и обязательств, но, по нашему мнению, более правильно отразить их так же, как в предложенном примере (с использованием способа «красное сторно»). Отражение условно-постоянных налоговых обязательств в составе отложенных налоговых активов и обязательств может исказить информацию о них в отчетности организации.

На этом проблемы отражения информации по налогу на прибыль в бухгалтерском учете не исчерпываются. Рассмотрим временные разницы, которые формируют отложенные налоговые активы и обязательства. В соответствии с п. 10 ПБУ 18/02 временные разницы в зависимости от характера их влияния на налогооблагаемую прибыль (убыток) подразделяются:

- на вычитаемые временные разницы;
- на налогооблагаемые временные разницы.

Причины возникновения временных разниц приведены в табл. 5.

Вычитаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка) приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен уменьшить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах (п.11 ПБУ 18/02). Налогооблагаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка) приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен увеличить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах (п.12 ПБУ 18/02). Временные разницы отчетного периода отражаются в бухгалтерском учете обособленно (в аналитическом учете соответствующего счета учета активов и обязательств, в оценке которых возникла вычитаемая временная разница или налогооблагаемая временная разница) (п.13 ПБУ 18/02).

Остановимся более подробно на вычитаемых временных разницах, производство которых на ставку налога на прибыль дает величину отложенного налогового актива. Под отложенным налоговым активом понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах (п.14 ПБУ 18/02). Организация признает отложенные налоговые активы в том отчетном периоде, когда возникают вычитаемые временные разницы, при условии существования вероятности того, что она получит налогооблагаемую прибыль в последующих отчетных

Причины возникновения временных разниц

| Вычитаемые временные разницы | Налогооблагаемые временные разницы |
|--|---|
| Применение разных способов расчета амортизации в бухгалтерском и налоговом учете | |
| Применение разных правил оценки НЗП, готовой продукции, продукции, отгруженной, но не реализованной в целях бухгалтерского и налогового учета | |
| <p>Отнесение к расходам убытка в специальном порядке, предусмотренном главой 25 НК РФ, в частности:</p> <ul style="list-style-type: none"> — безрезультатных расходов на освоение природных ресурсов (п.2 ст.261 НК РФ); — расходов на НИОКР (п.2 ст.261 НК РФ); — убытки от реализации амортизируемого имущества (п.3 ст.268 НК РФ); — убытки по деятельности, связанной с использованием обслуживающих производств и хозяйств (ст. 275.1 НК РФ); — убытки по операциям с ценными бумагами (п.10 ст.280 НК РФ); — убытки по договору финансирования под уступку права требования, после наступления срока платежа (ст. 279 НК РФ) | <p>Применение разных правил формирования резерва по сомнительным долгам (п.4 ст.266 НК РФ)</p> <p>Различные методы признания процентных доходов. В бухгалтерском учете исходя из принципа допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности, а в налоговом учете – по кассовому методу (по дисконтному векселю, выписанному покупателем товара; по дисконтному векселю третьих лиц, полученному от покупателей)</p> <p>Признание выручки от продажи продукции (товаров, работ, услуг) в виде доходов от обычных видов деятельности отчетного периода для целей бухгалтерского учета, исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности, а для целей налогообложения — по кассовому методу</p> |
| Убыток, перенесенный на будущее, неиспользованный для уменьшения налога на прибыль в отчетном периоде, но который будет принят в целях налогообложения в последующих отчетных периодах | Излишне уплаченный налог, сумма которого не возвращена в организацию, а принята к зачету при формировании налогооблагаемой прибыли в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах |
| Наличие кредиторской задолженности за приобретенные товары (работы, услуги) при использовании кассового метода в налоговом учете | Отсрочки или рассрочки по уплате налога на прибыль |
| Применение разных способов признания коммерческих и управленческих расходов в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг в отчетном периоде для целей бухгалтерского и налогового учета | |

периодах (п.14 ПБУ18/02). Отложенные налоговые активы отражаются в бухгалтерском учете на отдельном синтетическом счете по учету отложенных налоговых активов. Для этих целей приказом Минфина №38н от 07.05.2003 введен счет 09 «Отложенные налоговые активы». В аналитическом учете отложенные налоговые активы должны учитываться дифференцированно по видам активов, в оценке которых возникла вычитаемая временная разница (п.14 ПБУ18/02). Следовательно, к счету 09 «Отложенные налоговые активы» можно открыть следующие субсчета:

09/01 — «Отложенные налоговые активы, возникшие по основным средствам»;

09/02 — «Отложенные налоговые активы, возникшие по нематериальным активам»;

09/03 — «Отложенные налоговые активы, возникшие по управленческим расходам»;

09/04 — «Отложенные налоговые активы, возникшие по коммерческим расходам»;

09/05 — «Отложенные налоговые активы, возникшие по продажам»;

09/06 — «Отложенные налоговые активы, возникшие по прочим доходам и расходам»;

09/07 — «Отложенные налоговые активы, возникшие по переносимым убыткам»;

09/08 — «Отложенные налоговые активы, возникшие из-за кредиторской задолженности» и др.

Для отражения на счетах бухгалтерского учета возникновения вычитаемой временной разницы и отложенного налогового актива воспользуемся примером.

Организация «Альфа» 13 апреля 2003 года приняла к бухгалтерскому учету объект основных средств на сумму 120 000 руб. со сроком полезного использования 5 лет. Ставка налога на прибыль составила 24 процента. В бухгалтерском учете организация осуществляет начисление амортизации путем применения способа уменьшаемого остатка, а налогообложения прибыли — линейным методом. При составлении бухгалтерской отчетности и налоговой декларации по налогу на прибыль за 2003 год организация «Альфа» получила следующие данные:

| Содержание хозяйственной операции | В бухгалтерском учете (руб.) | Для налогообложения прибыли (руб.) | На счетах бухгалтерского учета отражается проводкой |
|---|------------------------------|------------------------------------|--|
| Принят к бухгалтерскому учету объект основных средств 13 апреля 2003 г. со сроком полезного использования 5 лет | 120 000 | 120 000 | Дт 01- Кт 08 |
| Сумма начисленной амортизации за 2003 год | 32 000 | 16 000 | Дт 20 (25)/...- Кт 02/... 16 000 руб. Дт 20 (25)/...- Кт 02/ВВР 16 000 руб. |
| Балансовая стоимость объекта основного средства на 1 января 2004 года | 88 000 | 104 000 | |

Вычитаемая временная разница при определении налоговой базы по налогу на прибыль за 2003 год была 16 000 руб.=32 000 руб. - 16 000 руб. Отложенный налоговый актив при определении налоговой базы по налогу на прибыль за 2003 год составил 3 840 руб.=16 000*0,24 и отражается проводкой:

Дт 09/01 – Кт 68/Расчет НП 3 840 руб.

Если развивать это событие во времени, то получим следующие данные:

| Отчетный год | Остаточная стоимость в бухгалтерском учете, руб. | Амортизационные отчисления в бухгалтерском учете, руб. | Остаточная стоимость в налоговом учете, руб. | Амортизационные отчисления для налогообложения прибыли, руб. |
|--------------|--|--|--|--|
| 2003 | 88 000 | 32 000 | 104 000 | 16 000 |
| 2004 | 52 800 | 35 200 | 80 000 | 24 000 |
| 2005 | 31 680 | 21 120 | 56 000 | 24 000 |
| 2006 | 19 008 | 12 672 | 32 000 | 24 000 |
| 2007 | 11 405 | 7 603 | 8 000 | 24 000 |
| 2008 | 9 331 | 2 074 | 0 | 8 000 |

В 2004 году организация будет делать следующие бухгалтерские записи:
 Дт 20 (25)/... - Кт 02/... 24 000 руб. — отражена сумма на-
 Дт 20 (25)/... - Кт 02/ВВР 11 200 руб.=35 200-24 000 численной амортизации
 за 2004 год, в т.ч. вычитаемая временная разница;
 Дт 09/01 – Кт 68/Расчет НП 2 688руб. – отражен отложенный налоговый актив
 (11 200*0,24).

С 2005 года будет происходить списание отложенного актива, т.к. амортиза-
 ция в бухгалтерском учете будет меньше чем в налоговом:
 Дт 20 (25)/... - Кт 02/... 24 000 руб. — отражена сумма на-
 Дт 20 (25)/... - Кт 02/ВВР (-2 880) руб.=21 120-24 000 численной амортиза-
 ции за 2005 год, а также уменьшение вычитаемой временной разницы;
 Дт 68/Расчет НП – Кт 09/01 691 руб. – списан отложенный налоговый актив (2
 880*0,24).

В 2006 году:
 Дт 20 (25)/... - Кт 02/... 24 000 руб. — отражена сумма
 Дт 20 (25)/... - Кт 02/ВВР (-11 328) руб.=12 672-24 000 амортизации, начис-
 ленная за 2006 год и уменьшение вычитаемой временной разницы;
 Дт 68/Расчет НП – Кт 09/01 2 719 руб. – списан отложенный налоговый актив
 (11 328*0,24).

На начало 2007 года вычитаемая временная разница составит 12 992 руб.=
 16 000+11 200-2 880-11 328, а величина отложенного налогового актива —
 3 118 руб.=3 840+2 688-691-2 719. Так как в этом году разница между амор-
 тизацией для налогообложения и бухгалтерского учета равна 16 397 руб.=
 24 000-7 603, то произойдет полное списание вычитаемой временной разницы
 и отложенного налогового актива:
 Дт 20 (25)/... - Кт 02/... 24 000 руб. — отражена сумма амортизации, на-
 Дт 20 (25)/... - Кт 02/ВВР (-12 992) руб. численная за 2007 год, и уменьшение
 вычитаемой временной разницы;

Дт 68/Расчет НП – Кт 09/01 3 118 руб. – списан отложенный налоговый актив (12 992*0,24).

На оставшуюся сумму разницы амортизации 3 405 руб.=16 397-12 992 у организации в 2007 году возникнет налогооблагаемая временная разница и отложенное налоговое обязательство. Теперь, когда мы подошли к отложенному налоговому обязательству, оторвемся от примера.

Величина отложенного налогового обязательства получается в результате произведения налогооблагаемой временной разницы на ставку налога на прибыль (п.15 ПБУ 18/02). Под отложенным налоговым обязательством понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах (п.15 ПБУ 18/02). Отложенные налоговые обязательства отражаются в бухгалтерском учете на отдельном синтетическом счете 77 «Отложенные налоговые обязательства», введенном приказом Минфина №38н от 07.05.2003. При этом в аналитическом учете отложенные налоговые обязательства учитываются дифференцированно по видам активов и обязательств, в оценке которых возникла налогооблагаемая временная разница (п.15 ПБУ 18/02). В связи с этим возникает необходимость к счету 77 «Отложенные налоговые обязательства» открыть следующие субсчета:

77/01 «Отложенные налоговые обязательства, возникшие по основным средствам»;

77/02 «Отложенные налоговые обязательства, возникшие по нематериальным активам»;

77/03 «Отложенные налоговые обязательства, возникшие по отсрочке налога»;

77/04 «Отложенные налоговые обязательства, возникшие по продажам»;

77/05 «Отложенные налоговые обязательства, возникшие по прочим доходам и расходам»;

77/06 «Отложенные налоговые обязательства, возникшие из-за дебиторской задолженности» и др.

Возвращаясь к примеру, можем сказать, что в 2007 году в момент возникновения налогооблагаемой временной разницы записи дополнятся проводками:

Дт 20 (25)/... - Кт 02/НВР (-3 405) руб.=12 992-16 397 — отражено образование налогооблагаемой временной разницы;

Дт 68/Расчет НП – Кт 77/01 817 руб. – отложенное налоговое обязательство (3 405*0,24).

В 2008 году будут сделаны записи:

Дт 20 (25)/... - Кт 02/... 8 000 руб.

— отражена сумма амортизации, начисленная за

Дт 20 (25)/... - Кт 02/НВР (-5 926) руб.=2 074- 8 000
2008 год, в т.ч. налогооблагаемая временная разница;

Дт 68/Расчет НП – Кт 77/01 1 422 руб. – отложенное налоговое обязательство (5 926*0,24).

Если в дальнейшем организация реализует данный объект основных средств, то налогооблагаемая временная разница будет сведена к нулю, а отложенное налоговое обязательство списано:

Дт 01/«Выбытие основных средств» — Кт 01/... 120 000 руб. — списана

первоначальная стоимость объекта основных средств;

Дт 02/... - Кт 01/«Выбытие основных средств» 120 000 руб.

Дт 01/«Выбытие основных средств» - Кт 02/НВР 9 331 руб.=3 405+5 926

— списана амортизация, начисленная по данному объекту основных средств, и налогооблагаемая временная разница;

Дт 91/2 — Кт 01/«Выбытие основных средств» 9 331 руб. — списана остаточная стоимость объекта основных средств;

Дт 77/01 — Кт 68/Расчет НП 2 239 руб.=817+1 422=9 331*0,24 — отложенное налоговое обязательство отражено в составе текущих обязательств по налогу на прибыль. В том случае, если объект будет передан безвозмездно, то в соответствии с требованиями главы 25 НК РФ остаточная стоимость не может быть отнесена на расходы для целей налогообложения прибыли. Тогда отложенное налоговое обязательство в соответствии с п.18 ПБУ 18/02 должно быть списано на счет 99 «Прибыли (убытки)»:

Дт 77/01 — Кт 99/П(У) 2 239 руб.=817+1 422 — отложенное налоговое обязательство списывается на счет учета прибылей и убытков в сумме, на которую по законодательству Российской Федерации о налогах и сборах не будет увеличена налогооблагаемая прибыль, как отчетного, так и последующих отчетных периодов.

Таким образом, мы рассмотрели, как в учете формируются и отражаются элементы уравнения, предложенного Минфином. Процедуры довольно нехитрые и дословно списаны с международного стандарта финансовой отчетности МСФО 12 «Налоги на прибыль». Но все же, на наш взгляд, применение ПБУ 18/02 для исчисления налога на прибыль в бухгалтерском учете не позволяет в полном объеме отразить информацию обо всех различиях в порядке исчисления бухгалтерской и налоговой прибыли.

Прежде всего это связано со смешением группировок затрат по экономическим элементам и статьям калькуляции, установленных главой 25 НК РФ (табл. 6). Законодательно закрепленная группировка расходов, иллюстрированная главой 25 НК РФ, никак не учитывает особенности производственной и хозяйственной деятельности организаций. В бухгалтерском учете, наоборот, затраты по статьям калькуляции определяются организациями самостоятельно, с учетом их производственных особенностей. Именно расходы производственного характера оказывают непосредственное влияние на величину прибыли, будь это налоговый или бухгалтерский учет. Регламентированный налоговый учет, с одной стороны, и гибкий бухгалтерский учет – с другой, ставят под сомнение практическую реализацию ПБУ 18/02.

Во-вторых, дата введения в действие ПБУ 18/02 четко не обозначена, выделение и ведение новых объектов учета – отложенных налоговых активов и обязательств – остались без особого внимания. И, следовательно, при составлении отчетности за 2003 год для определения сумм постоянного налогового обязательства, отложенного налогового актива и обязательства будет использован «котловой» метод, при котором рассчитывается произведение ставки налога и разницы между прибылью бухгалтерской и налоговой. Затем, в лучшем случае, полученный показатель интуитивно разносится по статьям формы №2 «Отчет о прибылях и убытках»: постоянное налоговое обязательство, отложенный налоговый актив и обязательство. Для достоверного отражения информации о расчетах по налогу на прибыль ПБУ 18/02 просто необходимо применять с 2002 года – даты введения в действие главы 25 Налогового кодекса РФ.

Сравнение классификаций затрат в бухгалтерском и налоговом учете

| В целях бухгалтерского учета | Для целей обложения налогом на прибыль |
|---|---|
| <p>▶ Группировка затрат по элементам: Материальные затраты (за вычетом возвратных отходов). Затраты на оплату труда. Отчисления на социальные нужды. Амортизация основных фондов.</p> <p>◀ Группировка затрат по статьям калькуляции:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сырье и материалы. • Возвратные отходы (вычитаются). • Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера. • Топливо и энергия на технологические цели. • Основная зарплата производственных рабочих. • Дополнительная зарплата производственных рабочих. • ЕСН и отчисления в фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве. • Расходы на подготовку и освоение производства. • РСЭО. • Общепроизводственные расходы. • Общехозяйственные расходы. • Потери от брака. • Прочие производственные расходы. • Коммерческие расходы. | <p>Группировка расходов в зависимости от направлений деятельности организации:</p> <p><i>I. Расходы, связанные с производством и реализацией.</i></p> <p>▶ Расходы, связанные с производством и (или) реализацией, подразделяются таким образом:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) материальные расходы; 2) расходы на оплату труда; 3) суммы начисленной амортизации; 4) прочие расходы. <p>◀ Расходы, связанные с производством и реализацией, включают в себя:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) расходы, связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и (или) реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав); 2) расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии; 3) расходы на освоение природных ресурсов; 4) расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки; 5) расходы на обязательное и добровольное страхование; 6) прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией. <p><i>II. Внереализационные расходы</i></p> |

В-третьих, учет отложенных налоговых активов и обязательств никак не позволит сформировать налоговую базу по налогу на прибыль в разрезе показателей налоговой декларации, так как для формирования информации по видам доходов и расходов в соответствии с требованиями главы 25 НК РФ требуется отдельная налоговая система.

Подводя итог вышеизложенному, можем сказать, что, по нашему мнению, нововведения, принятые Минфином по сближению бухгалтерского и налогового учета, не увенчались успехом, даже если принять во внимание после-

дующие изменения и дополнения. Учетный процесс еще более усложнился, а сформировать показатели, требуемые для отчетности перед налоговыми органами, по данным бухгалтерского учета не удалось. Информация в отчетности о постоянных и отложенных налоговых обязательствах, об отложенных налоговых активах, которые приведут к изменению налоговых отчислений в будущих периодах, не может быть сформирована достоверно в отдельных организациях. Порядок расчета налоговой базы по налогу на прибыль, установленный главой 25 НК РФ, отличается от порядка формирования бухгалтерской прибыли (убытка) гораздо больше, чем это было предусмотрено разработчиками Положения (и, тем более, чем отражено в приведенных примерах, демонстрирующих, как сходятся разные варианты учета). В ПБУ 18/02 столько недоработок, что его применение в существующем виде не позволит не только рассчитать налоговую базу, но и выполнить стоящие перед ним задачи с точки зрения бухгалтерского учета.

Поскольку принятие и введение в действие ПБУ 18/02 является очередным шагом по реализации программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 6 марта 1998 года №283, для более углубленного изучения стандарта необходимо обратиться к МСФО. Нужно отметить, что в Европе налоги на прибыль исчисляются на основании базы, определенной по данным учета, но скорректированной в соответствии с действующим законодательством каждой страны на существующие нормативы отнесения затрат на расходы.

Сравнения ПБУ 18/02 и МСФО-12 «Налоги на прибыль» показали, что нормы, изложенные в ПБУ 18/02, аналогичны МСФО-12. Поэтому применение ПБУ 18/02 должно, по нашему мнению, осуществляться в сравнимых условиях, а именно для исчисления налога на прибыль не требуется ведение системы налогового учета; исчисление базы по налогу на прибыль связано с нормированием доходов и расходов, отраженных в бухгалтерском учете. Такая система налогообложения прибыли применялась в России до 2002 года. И если бы ПБУ 18/02 было принято в соответствии с Планом внедрения положений (стандартов) бухгалтерского учета в практику (от 22 мая 1998 г. N 587-р) в 1999 году, то его применение в практике учета налога на прибыль принесло бы положительный результат. Мы считаем, что реформа Минфина будет успешной лишь в случае изменения действующей системы налогообложения.

Список литературы

1. *Годовой отчет за 2003 год с учетом требований налоговых органов: Практические рекомендации/ О.Г. Лапина. – М.: Акди «Экономика и Жизнь», 2003. – С.784.*
2. *Зарубежные стандарты учета и отчетности/ О.В. Соловьева. – М.: Аналитика-Пресс, 1998. – С. 285.*
3. *Налог на прибыль: взаимосвязь бухгалтерского и налогового учета/ Е. Соболева// Бухгалтерское приложение. 2003. – №51.*
4. *МСФО 12 «Налоги на прибыль» в редакции 1996 года.*
5. *Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» 18/02, утвержденное приказом Министерства Финансов от 19 ноября 2002 г. N 114н.*
6. *Налоговый кодекс РФ часть вторая, в редакции Федерального закона от 23.12.2003 №186-ФЗ.*

*Ирина Сергеевна Ферова,
кандидат экономических наук, доцент,
Красноярский государственный университет*

Кластерные принципы организации производственного взаимодействия

Аннотация

В статье рассматривается политика кластерного развития в современных условиях. Проведен анализ ведущих кластеров за рубежом, показаны возможности применения данного подхода к российским условиям. Сформулированы принципы идентификации кластеров разного типа.

Ключевые слова

Промышленная политика, кластерный подход, технологические сети, производственные цепочки.

На протяжении последнего десятилетия все больший интерес среди специалистов в области экономической географии, а также экономистов и разработчиков экономической политики вызывает тема локальной промышленной агломерации и специализации. Среди множества идей и концепций, возникших в рамках этого нового подхода, наиболее значимыми являются работы Майкла Портера, посвященные кластерам [4,5]. Его теория кластеров стала общепризнанной концепцией в данной области знаний, и кластерная модель Портера используется при разработке экономической политики во всем мире, будучи инструментом повышения конкурентоспособности экономики, региона или страны в целом.

По определению М.Портера, «кластеры — это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций» [4].

Другими словами, **кластер** в общеэкономическом смысле представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских центров, вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга в достижении конкретного хозяйственного эффекта и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и, следовательно, кластера в целом.

Таким образом, одним из признаков промышленного кластера в общей модели производственно-кооперационных и иных взаимодействий субъектов хозяйствования является принцип территориальной локализации.

В отличие от обычных форм кооперационно-хозяйственных взаимодействий малого, среднего и крупного бизнеса, кластерные системы характеризуются следующими особенностями:

- наличием крупного предприятия–лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы;
- территориальной локализацией основной массы хозяйствующих субъектов

- участников кластерной системы;
- устойчивостью хозяйственных связей хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы, доминирующим значением этих связей для большинства ее участников;
- долговременной координацией взаимодействия участников системы в рамках её производственных программ, инновационных процессов; основных систем управления, контроля качества и пр.

Примерами наиболее известных систем кластерного типа служат кооперации компаний: в области компьютерной техники и информационных технологий — в Силиконовой долине (США); связи и телекоммуникаций — в Хельсинки (Финляндия), кинопроизводства — в Голливуде (США), аэрокосмической промышленности — в Московском регионе, а также формирующийся кластер химических производств в Пермской области и др. [6].

Интересным примером кластерной организации группы высокотехнологических отраслей производства считается г. Сосновый Бор (Ленинградская обл.). В настоящее время научно-производственный комплекс города представлен 29 предприятиями и организациями: Ленинградской атомной электростанцией им. В.И. Ленина; 8 государственными научными организациями, в числе которых Научно-исследовательский технологический институт им. А.П. Александрова (НИТИ), Федеральный научно-производственный центр Научно-исследовательский институт комплексных испытаний оптико-электронных приборов и систем (ФНПЦ НИИКИ ОЭП); 16 малыми предприятиями научнотехнической сферы, Ленинградским специализированным комбинатом «Радон» и другими организациями.

Другой важной отличительной чертой кластера в общей модели производственно-кооперационных и иных взаимодействий субъектов хозяйствования является фактор инновационной ориентированности. Кластеры, как правило, формируются там, где осуществляется или ожидается «прорывное» продвижение в области техники и технологии производства и последующего выхода на новые «рыночные ниши». В этой связи многие страны — как экономически развитые, так и только начинающие формировать рыночную экономику — все активнее используют «кластерный подход» в поддержке наиболее перспективных направлений и форм предпринимательской деятельности, в формировании и регулировании своих национальных инновационных систем (НИС).

В программе ОЭСР по НИС промышленные кластеры определяются как производственные сети тесно взаимосвязанных фирм, объединенных друг с другом в производственную цепочку, в рамках которой создается конечный продукт и добавленная стоимость. В некоторых случаях кластеры также включают в себя стратегические альянсы предприятий с университетами, исследовательскими учреждениями, потребителями, технологическими брокерами и консультантами. Определенные таким образом кластеры можно считать инновационными системами прикладного значения [2].

В рамках политики кластерного развития центральное внимание уделяется комплексу взаимосвязей между участниками процесса производства товаров и услуг и субъектами инновационной деятельности. При использовании кластерных систем формируются в том числе и горизонтальные сети, в которых осуществляется сотрудничество крупных и малых фирм, действующих на рынке одного и того же продукта или принадлежащих к одной промышленной группе. Современные кластеры, как правило, являются сетями, охватываю-

щими несколько отраслей и включающими разнообразные фирмы, специализирующиеся на конкретном звене в цепочке создания конкретного конечного продукта. Отсюда еще один признак кластера в общей модели производственно-кооперационных и иных взаимодействий субъектов хозяйствования, а именно четко выраженный фактор лидирующего (интегрирующего) продукта или услуги. Часто этот принцип практически интерпретируется как необходимая роль лидирующего инвестора, «выстраивающего» кластер на базе вновь создаваемых, действующих и реструктурируемых предприятий.

Современная политика стимулирования промышленно-инновационной деятельности использует различные подходы к идентификации промышленных кластеров. В большинстве случаев отрасли промышленности, входящие в кластеры, группируются, исходя из степени межотраслевой циркуляции продукции и знаний и включая:

а) потоки технологий, обусловленные приобретением продуктов и промежуточных товаров в других отраслях, а также взаимодействием между их производителями и пользователями;

б) техническое взаимодействие, выраженное в патентовании, освоении патентов, использовании научных результатов в нескольких смежных отраслях, а также в совместных исследовательских проектах;

в) мобильность персонала между сегментами кластера с целью распространения лучших достижений управления.

Таким образом, теория М. Портера получает свое развитие. Если М. Портер основной идентификации кластеров считает только географическую или территориальную близость, то в настоящее время все больше исследователей склоняется к мысли о многообразии видов кластеров [8].

Какие уроки можно извлечь из имеющегося опыта функционирования промышленных кластеров? В модели кластерной организации наиболее полно учтены меняющиеся формы конкуренции и главные источники конкурентных преимуществ. Кластерный метод позволяет реализовать наиболее важные взаимосвязи в технологиях, навыках, информации, маркетинге и потребительских запросах, которые характерны для целого комплекса фирм и отраслей. Эти взаимосвязи оказывают определяющее влияние на направленность и темпы инноваций, а также на конкурентоспособность конечной продукции.

Не случайно во многих странах кластерный анализ (подход) стал активно использоваться при формировании и осуществлении национальной промышленной политики. Кластерный подход позволяет повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе. Кластерный подход может послужить основой для конструктивного диалога между представителями предпринимательского сектора и государства с целью выявления проблем развития науки и производства, путей наиболее эффективной реализации имеющихся инвестиционных возможностей и необходимых мер государственной политики.

Кластерный подход, как показывает мировая практика, не только служит средством достижения целей промышленной политики (структурные изменения, повышение конкурентоспособности, усиление инновационной направленности и пр.), но и является мощным инструментом для стимулирования регионального развития, которое в конечном итоге может состоять в увеличении занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты различных уровней,

повышении устойчивости и конкурентоспособности региональной промышленности.

Бизнес-сообщество, региональные и муниципальные власти, вузы и НИИ, профессиональные ассоциации и другие заинтересованные стороны могут играть существенную роль в процессе повышения конкурентоспособности региональных отраслевых кластеров. Ключевые факторы успеха при разработке и реализации стратегий развития кластеров — активная позиция лидеров бизнеса, а также продуктивное партнерство между интересами различных предпринимательских групп в регионе. В частности, в июне 2002 г. в Пермской области начался некоммерческий проект «Активация пилотного кластера в Пермской области», реализуемый совместно консалтинговой компанией «Бауман Инновейшн» («Bauman Innovation»), проектом МГТУ им. Баумана «Обзор конкурентоспособности российских регионов» и консалтинговой компанией «Экономик компетитивнесс групп» («Economic Competitiveness Group») при финансовой поддержке USAID и фонда IREX.

Возможности кластерного подхода для решения задач, направленных на подъем экономики отдельных отраслей и регионов, демонстрирует и зарубежный опыт. Так, полностью кластеризованы финская и скандинавская промышленность, даже в США больше половины предприятий работают по такой модели производства — предприятия кластера находятся в одном регионе и максимально используют его природный, кадровый и интеграционный потенциалы. Как правило, продукция кластеров ориентирована на экспорт или импортозамещение. Страны Европейского Союза приняли шотландскую модель кластера, при которой ядром такого совместного производства становится крупное предприятие, объединяющее вокруг себя небольшие фирмы. Существует и итальянская модель — более гибкое и «равноправное» сотрудничество предприятий малого, среднего и крупного бизнеса. Специалисты считают, что для стран с переходной экономикой наиболее подходит именно такая форма кластерной организации производства.

Конкретная отрасль, привлекающая крупные отечественные и иностранные инвестиции, как объект инвестирования не может рассматриваться изолированно и должна развиваться внутри кластера вертикально взаимосвязанных секторов. Крупные и диверсифицированные экономики быстрее повысят конкурентоспособность, если сумеют улучшить состояние отраслей и предприятий-поставщиков. Для удовлетворения возросшего спроса вырастут новые формы распространения и реализации продукции. Становление базовой отрасли послужит толчком к развитию отраслей-поставщиков и отраслей-потребителей, а также сегментов услуг, «принадлежащих» кластеру. Внутри кластеров сильные предприятия могут повышать эффективность производства, только используя стратегии вертикальной интеграции, выражающиеся, в частности, и в приобретении мажоритарных пакетов акций предприятий-смежников, и в оказании им различных форм поддержки (финансовой, технической, управленческой и пр.).

Крупные развитые страны дают много примеров, высвечивающих социально-политическое и экономическое значение кластеров. С началом формирования ключевых промышленных кластеров в ведущих экономиках, как, например, в Германии (химия, машиностроение) и Франции (производство продуктов питания, косметики) в 1950-1960-е годы, целые группы отраслей стали взаимодействовать внутри кластеров, способствуя мультипликативному

эффекту в отношении роста занятости, инвестиций и ускорения трансфертов передовых технологий в национальной экономике.

Американские «ноу-хау» в секторе производства потребительских товаров обеспечили лидерство страны в сельском хозяйстве, производстве упаковки и средствах механизации (отрасли-поставщики) наряду с успехами в области рекламы и финансовом секторе (отрасли-потребители). Японская мощь в секторе бытовой электроники позволила успешно развивать производство чипов памяти и микросхем, в то время как США сохраняли лидерство в изготовлении логических микрокомпонентов, используемых в компьютерах, телекоммуникационном оборудовании и военной электронике.

Высокую конкурентоспособность и стабильность кластерных хозяйственных систем определяют, прежде всего, факторы, стимулирующие распространение новых технологий, характер и структуру взаимодействия науки, образования, финансирования, государственной политики и промышленности. Наиболее жизнеспособные кластеры инновационной активности формируются на основе диверсификации межотраслевых связей. Разнообразие и относительная доступность внутри кластера различных источников технологических знаний и связей облегчает комбинирование факторов производства и становится предпосылкой эффективной инновации. Территориальные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития современного предпринимательства — малого, среднего и крупного.

Задача формирования и укрепления региональных инновационных кластеров в США была поставлена в число важнейших национальных приоритетов в докладе Совета по конкурентоспособности 2001 г. В нем говорится: «В эпоху, когда национальные границы становятся менее важными по мере глобального движения капитала, технологий и таланта, двигатели инноваций, как никогда, приобретают локальный характер».

Ни одна страна не может быть конкурентоспособной во всех сферах. В развитых странах международная конкурентоспособность изначально обреталась и укреплялась в рамках отдельных кластеров. Конкурентоспособность Швеции в целлюлозно-бумажном секторе распространяется на оборудование по деревообработке и производству бумаги, конвейерные линии и некоторые смежные отрасли-потребители (например, производство спичек). Дания разработала специфические промышленные технологии для агробизнеса и пищевой промышленности. Подобным же образом немецкие машино- и автомобилестроители выигрывают от наличия в Германии высокоразвитого производства компонентов для этих отраслей. В Италии специальные кластеры сформировались в промышленных районах, в которых сложились отраслевые комбинации: металлообработка — режущий инструмент, мода — дизайн, кожа — обувь, деревообработка — мебель.

Сегодня в России существует несколько «спонтанных» кластеров, образованных вокруг ключевых отраслей промышленности (химической, нефтегазовой, автомобилестроения, металлургии, машиностроения и судостроения). Но эти структуры (если они пережили кризисные 1990-е годы) еще очень «хрупки» и вряд ли сравнятся с настоящими кластерами с хорошо отлаженной системой множества конкурентоспособных поставщиков и клиентов. России понадобится много времени для создания в ключевых секторах конкурентоспособных на мировом уровне отраслей.

Формирование высокоэффективных индустриальных кластеров значитель-

но ускорилось бы с помощью крупных целевых инвестиций, реализующих названный выше принцип инвестиционного лидера. Богатая сырьевая база – основа для интеграции многих важнейших отраслей, таких как машиностроение, химическая, производство транспортного оборудования, целлюлозно-бумажная и полиграфия.

Кластеры могут формироваться на региональной основе, где наблюдается высокая географическая концентрация взаимосвязанных отраслей (например, машиностроение в Москве и Санкт-Петербурге, автомобилестроение вокруг Тольятти, химическое производство вокруг Москвы, Тулы и Нижнего Новгорода). Это позволит увеличить прилив капитала и технологий при помощи прямых иностранных инвестиций [1].

Другой путь – придание основным экономическим регионам, городам или агломератам статуса особых зон, где иностранным инвесторам предоставят особые льготы, если они будут развивать специфические промышленные кластеры. Прямые иностранные инвестиции могут способствовать созданию в стране здорового соперничества между местными и иностранными фирмами, между отечественными и иностранными инвесторами, что зародит конкуренцию и промышленную модернизацию благодаря новым идеям, профессионализму, разнообразию стратегий и поддержке НИОКР. Как и во многих других случаях, здесь очень важно определиться с компонентой государственной поддержки — что конкретно в пределах ограниченных ресурсов можно выделить для формирования и развития промышленных кластеров.

Промышленный кластер как объект государственной поддержки — это комбинация названного выше «пакетного подхода» к решению задач, связанных с организацией кооперационного взаимодействия малых, средних и крупных предприятий (во взаимосвязи таких форм, как передача или аренда помещений; льготное кредитование переоборудования и дополнительного оборудования производства; поставки оборудования по лизингу/франчайзингу, поддержка инновационной деятельности и технологического трансферта; обучение, консультационное сопровождение и т.п.) с получающими специальную поддержку приоритетами, обозначенными в рамках национальной промышленной политики:

а) территориальной локализации;

б) нацеленности на решение узких производственно-технологических задач, ориентированных на выпуск конечной продукции на уровне, обеспечивающем ее высокую конкурентоспособность на внутренних и внешних рынках.

При формировании кластеров следует иметь в виду существующие внутри них **вертикальные** (поставщик/потребитель) и **горизонтальные** кооперационные и иные хозяйственные связи (общая база потребления производственных и иных ресурсов, единые или, как минимум, полностью совместимые технологии и пр.) на региональном уровне. На первом этапе надо привлекать важнейшие «ноу-хау» и способные к эффективной интеграции различных предпринимательств технологии из других стран. В России необходимо сформировать конкурентоспособные отрасли-поставщики вокруг промышленных «столпов» и секторов экономики (агробизнес, автомобилестроение, кораблестроение, машиностроение, здравоохранение, коммуникации, туризм, образование).

Китаю понадобилось почти 15 лет и огромные внешние инвестиции для создания конкурентоспособных кластеров вокруг ориентированных на экспорт текстильной промышленности, фабрик спорттоваров, одежды, игрушек, посуды и др.

Опыт показывает, что некоторые высококонкурентные ключевые отрасли в результате внутрикластерного взаимодействия в наибольшей мере способствуют развитию сети своих поставщиков и клиентов. Средние и мелкие предприятия формируют сателлитные образования вокруг крупных групп и становятся их поставщиками. Диверсификация ключевых предприятий кластера позволяет создавать все новые отрасли, используя технологии и «ноу-хау» материнских компаний.

В мировой практике появилась тенденция, характерная даже для крупных компаний, – концентрация на главных направлениях с делегированием производства промежуточных продуктов и сферы ключевых услуг другим, в том числе и малым, предприятиям. По этой причине создание кластеров оказывает мощное влияние на малый бизнес, способствуя его промышленно-инновационной ориентации и достижению им качественно нового уровня технологии, организации и управления производством во всех иных сферах хозяйственной деятельности.

Поскольку конкурентоспособность современных экономик связана с наличием тесных связей между их секторами, целесообразно системное формирование кластеров вокруг ключевых отраслей. Они должны включать в себя сферу услуг (современные дистрибьюторские и банковские системы), позволяющую приблизить продукцию и технологии к конечному потребителю.

Один из эффективных способов содействия инновационным процессам — укрепление взаимодействия между фирмами разного профиля, а иногда и между разными видами создателей знания — научными и технологическими НИИ, коммерческими службами некоторых категорий. Создаваемая ныне экономика с высокой интеллектуальной составляющей — это экономика на базе предпринимательских сетей, поскольку она обуславливает сотрудничество между специалистами разных областей, направленное на создание необходимых новых комбинаций. Даже крупным фирмам становится все труднее, да и невыгодно, заниматься всем. Кто пытается преуспеть во всем, рискует оказаться посредственностью во многих областях. Кроме того, с сокращением цикла развития технологии и продуктов сотрудничество должно становиться гораздо теснее, чем раньше, для того чтобы максимально ускорить выход на рынок. Сокращение цикла развития также создает дополнительные стимулы для сотрудничества между фирмами: они имеют возможность разделить на всех возможные риски, а иногда и внедрить родственные изделия и технологии значительно быстрее и на большей территории.

Впрочем, как ни важны мотивации к сотрудничеству и объединению в кластеры, для многих фирм, особенно небольших, организация такого сотрудничества — далеко не простое дело. Малые фирмы, как правило, процветают за счет индивидуализма и предприимчивости. Так что для них слишком тесное сотрудничество с конкурентами, поставщиками или клиентами может представлять реальную угрозу. Вот почему в таких предприятиях сотрудничество, несомненно, требует более высокого уровня стратегического мышления руководителей малых предприятий, чем обычно. Малым фирмам приходится решать, до какой степени они готовы идти на длительное тесное сотрудничество, какие знания придется им вносить со своей стороны, а какие они хотели бы придержать, и все это требует высокого уровня внутренней организации.

Таким образом, сотрудничество становится все более необходимым, но оно же несет с собой известную опасность — возможность утраты если не фор-

мальной самостоятельности, то способности к проведению самостоятельной линии поведения на рынке, к самостоятельному освоению новых продуктов (услуг), новых технологий и пр. Вот почему в целом ряде стран в последние десятилетия приобрели такое значение эффективные «кластерные стратегии», особенно с тех пор, как правительства начали уделять больше внимания сильным отраслям собственной страны и перестали копировать чужие достижения в сфере высоких технологий. Отправной точкой для реалистичной кластерной стратегии служат сильные стороны экономики. Такая стратегия строится на центрах деловой активности, уже доказавших свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке. Но здесь имеются некоторые отличия от традиционных подходов, ориентированных на отдельные секторы. *Во-первых*, подчеркивается взаимосвязь между сильными сторонами, свойственными разным отраслям, например взаимосвязь между некоторыми промышленными или даже сельскохозяйственными и обслуживающими специализациями. *Во-вторых*, (частично в связи с этим), в этих «сильных» кластерах делается упор на активное использование знаний и на усиление конструктивного взаимодействия между разными участниками сети. Это может приводить к новым и перспективным комбинациям (как, например, в области мультимедиа), но такие комбинации всегда строятся на базе уже существующих сильных сторон.

Поскольку каждая страна или каждый регион имеет собственный профиль специализации, в кластерной стратегии основной акцент, как правило, делают на конкуренцию, построенную на дифференциации и специализации. Распространенность кластерных стратегий весьма неравномерна между странами; различна и практика их осуществления. Далеко не всегда используются одни и те же понятия, но большинство стран Европы выработало для себя ту или иную кластерную стратегию. Страны, в наиболее явной форме осуществляющие такую стратегию, — Дания, Нидерланды, фламандский район Бельгии, Квебек (Канада), Финляндия, а также Южная Африка (при новом правительстве). Франция и Италия могут служить примерами стран, в которых издавна практикуется своеобразная кластерная стратегия, хотя и под другим названием.

В настоящее время экспертами описаны семь аспектов (во многих случаях встречающихся в комбинациях), из которых состоят кластеры [9]. Эти же аспекты составляют основу для формирования индивидуализированных стратегий. Наиболее важные из них:

— *географический*: построение пространственных кластеров экономической активности, начиная от сугубо местных (например, садоводство в Нидерландах) до подлинно глобальных (аэрокосмический);

— *горизонтальный*: несколько отраслей/секторов могут входить в более крупный кластер (например, система мегакластеров в экономике Нидерландов);

— *вертикальный*: в кластерах могут присутствовать смежные этапы производственного процесса (аналогично понятиям систем ценностей, сетей поставщиков). В этом вертикальном аспекте важно, кто именно из участников сети является инициатором и конечным воплощением инновационной деятельности в рамках кластера;

— *латеральный*: разные секторы, которые могут иметь общие возможности и способны обеспечивать экономию за счет эффекта масштаба, что приводит к новым комбинациям (например, формирующийся сейчас мультимедийный кластер);

— *технологический*: совокупность отраслей, пользующихся одной и той же технологией (как, например, биотехнологический кластер);

— *фокусный*: кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра-фирмы, разветвленной семьи предприятий, НИИ или учебного заведения;

— *качество предпринимательской сети*: здесь существен не только вопрос о том, действительно ли фирмы сотрудничают, но и то, каким образом им удается делать это так хорошо. Сеть — это далеко не всегда идиллическое собрание фирм, где автоматически стимулируется всяческое обновление. Бывает, что в сетях, напротив, подавляются инновационные процессы и поощряется защитное поведение. Взаимосвязи с поставщиками могут стимулировать инновационные процессы, но они же могут использоваться для перекалывания расходов на партнеров и ущемления их в финансовом отношении. В последнем случае сети не оказываются ни стабильными, ни стимулирующими.

В целом различаются три широких определения кластеров, каждое из которых подчеркивает тот или иной аспект (приоритет) его функционирования [8].

1. Регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным учреждениям индустрии знаний (НИИ, университетам и т. д.).

2. Вертикальные производственные цепочки; довольно узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка «поставщик — сборщик — сбытовик — клиент»). В эту же категорию попадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм.

3. Отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегации (например, «химический кластер») или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации (например, «агропромышленный кластер»).

Если исходить из «принципа филиальности», кластерную стратегию лучше всего проводить, по-видимому, на том уровне, на котором достигается наибольшее преимущество в конкуренции, но при этом на самом низком, по возможности, уровне. Таким образом, для разных уровней подходят местные, региональные, национальные или международные стратегии. Наш опыт показывает: в условиях уже существующих кластеров местного уровня или при наличии «шефства» крупных предприятий над малыми и средними важна адаптация продуктов к местным рынкам или тесное сотрудничество между фирмами и их основными поставщиками (совместная разработка, совместное производство). Если же кластеры носят межнациональный характер (например, аэрокосмическая промышленность) или дают громадную экономию благодаря эффекту масштаба производства (некоторые направления в сфере фундаментальной науки и техники; ряд латеральных «новых комбинаций», крупные показательные проекты, ориентированные на растущий спрос), то приемлем общеевропейский уровень сотрудничества.

Говоря о кластерах, можно выделить две альтернативные стратегии, которые дополняют друг друга [3]:

— стратегии, направленные на повышение использования знаний в существующих кластерах;

— стратегии, направленные на создание новых сетей конструктивного сотрудничества внутри кластеров.

Как уже говорилось выше, усиление интеллектуальной составляющей не только имеет место в сфере чистой техники, но охватывает очень многие об-

ласти знания. Оно, например, имеет отношение также к «конкуренции в предвидении», к созданию новых, привлекательных продуктов и рыночных идей и к формам применения передовых методов управления в разных сферах (на производстве, в параллельном конструировании, материально-техническом снабжении, коллективной работе, организации обучения). Разные признаки, по которым формируются кластеры, тоже привлекают внимание к разным аспектам усиления интеллектуальной составляющей и инновационной деятельности внутри кластеров:

— технологический признак: сохранение и развитие высокой технической квалификации;

— вертикальный, горизонтальный и латеральный признаки: взаимодействие разных действующих лиц в восходящем потоке (тесное взаимодействие с поставщиками, включая всевозможные учреждения индустрии знаний и специализированные коммерческие службы) и в нисходящих потоках (в частности, взаимодействие со сферой спроса — розничной торговлей и конечными клиентами);

— географический, фокусный и вертикальный признаки, а также качество сети имеют отношение к распространению знаний и новшеств среди малых и средних предприятий. Здесь важна и организационная сторона инновационной деятельности. Для стимулирования этой деятельности важно уметь организовывать сети как внутри фирм, так и вне их. Поэтому необходимо побуждать фирмы к тому, чтобы они задумывались о своем стратегическом положении внутри сетей.

Поскольку инновационные процессы в настоящее время все больше приводят к интенсификации интеллектуальной составляющей во всех отраслях производства, кластерный подход предоставляет прекрасную основу для создания новых форм объединения знаний. Благодаря разнообразию видов знания, с которым приходится иметь дело, во многих случаях можно найти роль и для посреднических учреждений. Промышленная политика с ориентацией на кластеры могла бы стимулировать возникновение «новых комбинаций» и косвенным образом поддерживать их, особенно в сфере образования и НИР, а также через внедренческие посреднические центры.

Например, очень важную роль на европейском уровне играют такие программы кооперации, как «Эврика» («Eureka»). Они сводят вместе потенциальных партнеров, не сумевших получить необходимые им дополнительные знания на местном уровне. Разумеется, определенную роль в формировании новых комбинаций играют и крупные показательные программы. Как говорилось выше, европейский уровень особенно уместен и обеспечивает добавленную стоимость в тех случаях, когда кластеры уже носят межнациональный характер или связаны с громадной экономией благодаря эффекту масштаба производства.

Можно выделить целый ряд уже апробированных практикой систем содействия формированию кластеров [6]:

— программы, направленные на объединение деловых людей (иногда в определенной области техники) в расчете на то, что расширение сетей приведет к расширению сотрудничества;

— инициативы по подбору партнеров, например создание баз данных, к которым могут обращаться фирмы, ищущие партнеров по своей сфере деятельности;

— финансирование посреднических (агентских) инициатив: здесь примером

является программа, организованная DTI в Дании и впоследствии распространенная на другие страны;

— шефские инициативы, когда оплачиваются услуги консультантов, чтобы они следили за процессом формирования кластеров с начала до первых шагов сотрудничества. И в этом случае примером может служить инициатива DTI. Во фламандском проекте Платон (Plato), который возник в Бельгии и тоже был распространен на некоторые регионы Нидерландов, крупным фирмам выделяются государственные средства, чтобы они шефствовали над группой более мелких фирм;

— государственное финансирование некоторых кластерных проектов на конкурсной основе. В этом случае представители разных проектов сотрудничества могут подавать заявки на субсидии, причем государственные средства получают (частично) лишь самые лучшие проекты. При такой конкуренции чистый инновационный результат субсидирования может быть весьма высоким.

Однако необходимо подчеркнуть важность осознания самими фирмами этих возможностей кластерных стратегий в рамках собственных стратегий. Государственная власть всех уровней (федерального, регионального) может привлекать внимание к потенциальным опасностям и возможностям, а также в той или иной мере поддерживать инициативы в этом направлении. Она же может оказывать помощь в устранении барьеров на пути сотрудничества, предоставляя консультационные услуги, а также распространяя передовой опыт формирования и функционирования кластерных промышленно-инновационных систем. Фирмам надлежит брать на себя ответственность за те процессы, которые вытекают из этих мероприятий, и их успешное осуществление.

Разработка оптимальной модели промышленного кластера для России – это в значительной мере разработка и реализация мер поддержки инновационных малых предприятий, способных генерировать идеи и на тех или иных условиях предлагать предприятиям (инвесторам)-лидерам не только свою продукцию, изготовленную «по западным лекалам», но и свои инновационные разработки в стадии, близкой к реальной коммерческой реализации.

В мировой практике сложились следующие основные формы стимулирования малых инновационных предприятий, в том числе и в рамках кластерных промышленных систем:

— прямое финансирование (субсидии, займы, которые достигают 50% расходов на создание новой продукции и технологий — Франция, США и другие страны);

— предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);

— целевые дотации на НИР (практически во всех развитых странах);

— создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);

— безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);

— снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей (Австрия, Германия, США и др.);

— отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия);

— бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия).

Острая потребность в основательной переориентации основ экономического развития России с экспорта сырья и топлива на инновационный базис требует самого пристального внимания к этой позитивной мировой практике с целью оценки возможностей ее внедрения в России в самое ближайшее время.

Преимущества кластерного подхода для органов власти (федеральных министерств, региональных администраций и т.п.) состоят в том, что он позволяет комплексно, системным образом рассматривать ситуацию в группе взаимосвязанных предприятий, относящихся к разным отраслям. Кроме того, кластерный подход дает возможность использовать в качестве «стержня» стратегии развития кластера инициативы, выдвинутые и реализуемые лидерами бизнеса, которые, таким образом, гарантированно будут успешно реализованы.

Достижение успеха при развитии кластеров является совместной задачей бизнеса и органов власти соответствующего уровня (федеральной, региональной и муниципальной — в зависимости от масштаба кластера и существующих задач по его развитию); только взаимопонимание и готовность к сотрудничеству между ними гарантируют положительные результаты. Важнейшим элементом кластерного принципа развития региона является установление постоянного диалога всех участников процесса — малых и крупных предприятий, соответствующих властных структур, сервисных и научно-исследовательских организаций, системы профессионально-технического образования, СМИ и др.

Этот подход, пользующийся признанием и активно применяемый для стимулирования экономического развития во многих регионах мира, предоставляет, таким образом, большие возможности для повышения как конкурентоспособности местного бизнеса, так и эффективности экономической политики региональной власти. В настоящее время подход к региональному развитию, основанный на кластерах, начинает входить в практику и в России.

Эффективная реструктуризация бывших «промышленных гигантов» требует глубокого взаимодействия и сотрудничества между крупным и малым бизнесом, властью, вузами, НИИ и т.п., и здесь кластерный подход предоставляет необходимые инструменты и аналитическую методологию. Применение кластерного подхода позволяет достигать расширенного развития малого и среднего предпринимательства.

В качестве примеров потенциальных российских кластеров можно привести авиакосмические кластеры в Москве и Самаре, информационно-телекоммуникационный кластер в Москве, пищевые кластеры в Москве, Санкт-Петербурге и Белгородской области, судостроительный кластер в Санкт-Петербурге и т.п. Кластерный подход хорош еще тем, что, будучи общепринятым в наиболее развитых промышленных странах, способствует достижению большего взаимопонимания с лидерами бизнеса в этих странах, позволяя говорить с ними на одном языке. Например, по информации Итало-российской торговой палаты, итальянцы уже поделили Россию на крупные зоны, где будут осуществляться инвестиции в производство тех или иных товаров. Так, например, Липецкая область для итальянских инвесторов станет зоной производства электробытовых товаров, Екатеринбург — машиностроительной зоной, Санкт-Петербург, Москва и Московская область — зонами производства обуви и мебели. В настоящее время крупные международные компании, как правило, предпочи-

тают инвестировать в те регионы и страны, где уже имеются сложившиеся кластеры в необходимых отраслях или хотя бы есть предпосылки для их формирования.

Таким образом, кластерный подход становится одним из основополагающих принципов формирования промышленной политики, в том числе региональной.

Список литературы

1. Гохберг Л. Национальная инновационная система в России в условиях «новой экономики»/Л.Гохберг // *Вопр.экономики*. — 2003. — №3.
2. Кузнецов Е. Механизмы запуска инновационного роста в России/ Е.Кузнецов//*Вопр.экономики*. — 2003. — №3.
3. Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации: анализ «цепочек» приращения стоимости/ Р.Каплински// *Вопр.экономики*. — 2003. — №10.
4. Портер М. Конкуренция /М. Портер. — СПб., — М., — Киев: Издат. дом «Вильямс», 2002.
5. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. — М.: Междунар. отношения, 1993.
6. Фишер П. Как превратить Россию в привлекательный рынок для потенциальных инвесторов/ П.Фишер// *Вопр.экономики*. — 2002. — №2.
7. Ясин Е. Структурный маневр и экономический рост /Е.Ясин// *Вопр. экономики*.— 2003. — №8.
8. Brown. R. *Clusters, Supply Chains and Local Embeddeness in Fyrstad. European Urban and Regional Studies*.
9. Feser, E.J. *Old and New Theories of Industry Clusters, in Steiner, M. Clusters and Regional Specialisation: On Geography, Technology and Networks, London: Pion.*
10. Feser, E.J. and Bergman, E.M. *National Industry Cluster Templates: A Framework for Regional Clusters Analysis, Regional Studies*.

Некоторые аспекты приложения теории стационарных случайных процессов к управлению ликвидностью коммерческого банка

Аннотация

Данная статья посвящена проблеме определения устойчивой ресурсной базы с использованием статистических методов анализа для различных сроков размещения. Разработан алгоритм, позволяющий определить величину минимального стабильного остатка произвольной срочности, который может быть направлен на проведение активных операций, минимизирующих риск потери ликвидности коммерческого банка

Ключевые слова

Ликвидность, разрыв ликвидности по сроку, стационарность, скорость изменения случайной величины, волатильность, плотность распределения, закон распределения, уровень достоверности.

Проблема ликвидности всегда вызывала интерес, как со стороны акционеров (пайщиков), так и со стороны клиентов. ЦБ РФ также не оставляет эту проблему без внимания (письмо Банка России от 27.07.2000 г. № 139-Т). Кризисы банковской системы подтверждают необходимость профессионального управления банковской ликвидностью.

Ликвидность — способность банка по превращению активов в денежную форму, необходимую для погашения его долговых обязательств при наступлении соответствующих сроков, с сохранением реальной стоимости актива неизменной, а также возможности быстро мобилизовать средства из других источников для погашения долговых обязательств; способность банка приобретать кредитные ресурсы по конкурентной цене.

При управлении ликвидностью коммерческому банку в первую очередь следует решить задачу определения минимально необходимой величины высоколиквидных средств, необходимых для исполнения своих обязательств. При определении данной величины возникает стандартная задача «риск-доходность», заключающаяся, с одной стороны, в необходимости поддержания максимального уровня остатков высоколиквидных средств для недопущения риска потери ликвидности и, соответственно, невозможности в полном объеме в необходимый срок исполнить собственные обязательства, с другой — в размещении максимального количества средств в активы, приносящие доход, что, соответственно, снижает уровень высоколиквидных активов. Несомненно, одним из ограничений для определения минимального уровня ликвидности служат пруденциальные нормы и, в частности, нормативы, устанавливаемые Центральным Банком Российской Федерации в части определения уровня ликвидности. Однако в настоящее время Центральный Банк планирует ослабить контроль за уровнем ликвидности коммерческих банков, предоставив

им большую свободу в управлении риском потери ликвидности. На фоне снижающихся ставок по размещению, сокращению процентного спреда, росту конкуренции внутри банковского сектора проблема управления ликвидностью становится одной из важнейших на сегодняшний день.

При решении данной проблемы очень часто используются стандартные методы контроля за разрывами ликвидности и экспертные оценки.

В общем случае управление ликвидностью сводится к контролю над разрывами ликвидности. Под разрывом ликвидности следует понимать избыток или недостаток пассивов определенной срочности по сравнению с активами в этом же сроке. Как правило, недостаток пассивов наблюдается в более длинных сроках. Величина отрицательных (величина активов по сроку превышает величину пассивов по этому сроку) и положительных разрывов (величина привлеченных и собственных средств, имеющих определенную срочность, превышает размещение на аналогичный срок) равны по абсолютному значению, так как равны суммы активов и пассивов.

Теоретически существует вариант, при котором наблюдается совпадение величины привлеченных и размещенных средств по каждому сроку. Но, несомненно, данная структура баланса не может отражать действительную структуру рынка, а следовательно, банк не может в полном объеме удовлетворить потребности клиентов; к тому же поддержание подобной структуры чрезвычайно проблематично и требует значительных затрат.

Однако управление ликвидностью, опирающееся только на сроки и экспертные оценки, не может быть оптимальным, так как используются, как правило, договорные сроки, которые могут не соответствовать фактическим. Кроме того, для коммерческого банка деньги являются обезличенными, и переход средств от одного клиента к другому может и не привести к оттоку средств из банка, хотя договорной срок окончен. Другим примером могут быть остатки на счетах до востребования. Фактический срок нахождения определенной суммы в банке может составлять и 1 день, и год, хотя договорной срок - «до востребования». Как правило, договорные сроки можно использовать только для тех потоков, которые характеризуются небольшим количеством участников, доля каждого участника велика либо участники неоднородны по своим характеристикам, а количество операций незначительно. Договорные сроки следует применять лишь к депозитам юридических лиц, так называемым VIP-вкладам и различным разовым операциям.

Более точный вариант, не связанный с возможной человеческой ошибкой эксперта, представляет собой статистический анализ потоков средств. В данной статье рассматривается общий подход определения минимальной стабильной составляющей пассивов произвольной срочности на основе статистического анализа потока данного пассива за предшествующий период времени. Соответственно, не сложно определить уровень высоколиквидных активов, необходимых для исполнения обязательств банка, связанных с данным пассивом. Поток пассива представляет собой случайный поток и имеет свои статистические характеристики.

Для первичного анализа используют остатки по соответствующим счетам за определенный период времени.

Введем обозначения:

x_t – остаток на дату t .

В силу того, что остатки могут изменяться только в рабочие дни, логично иг-

норирование выходных дней. В составе баланса выделяются группы пассивов, для которых рабочие дни внутри группы совпадают. Предлагается разделять средства физических и юридических лиц, а также собственные средства банка. Как правило, для работы с юридическими лицами (как и с собственными) выделяется пятидневная рабочая неделя, а для работы с средствами физических лиц – шестидневная.

Значение x_t определяется как остаток на дату $t-1$ скорректированный на приращение dx_t , (приращение за период $(t-1; t)$):

$$dx_t = x_t - x_{t-1}, \quad (1)$$

$$x_t = x_{t-1} + dx_t. \quad (2)$$

Основная задача прогнозирования остатка в некоторый период времени T относительно заданного начального периода времени t сводится к нахождению функции изменения величины остатка (случайной составляющей) и скорости изменения остатка (которая также случайная функция).

В составе приращения выделяются случайная (ds_t) и детерминированная (d_t) составляющие.

Наличие детерминированной составляющей объясняется изменением величины как собственно банковского, так и клиентского бизнеса (если речь идет о юридических лицах) или роста доходов и благосостояния (если речь идет о физических лицах). Здесь выделяются как непрерывный рост, обуславливающий прирост остатков с течением времени, так и циклические изменения, которые приводят лишь к кратковременным увеличениям (уменьшениям) остатков и обусловлены сезонными факторами.

Для очистки приращения от детерминированной составляющей, с целью выделения собственно случайной, удалим влияние тренда (непрерывный рост) и влияние сезонности (циклические колебания).

Поскольку функция остатков в некоторый момент времени t есть сумма изменений (приращений) остатков с определенного начального момента времени до момента времени t и остатка в начальный момент времени, можно выделить случайную и детерминированную составляющую остатков.

В качестве тренда предлагается использовать линейную функцию вида:

$$Tr = k_0 + k_1 * t \quad (3)$$

В силу того, что скорость линейного тренда равна k_1 , а ускорение (вторая производная от времени) — 0, детерминированное приращение за момент времени длительностью t равно $k_1 * t$.

Очищенная от влияния тренда величина остатка определяется следующим образом:

$$x'_t = x_t - k_1 * t, \quad (4)$$

где x'_t — очищенная от влияния тренда величина остатка в период времени t .

Для очищения величины остатков от влияния циклических (сезонных) колебаний используется разложение совокупности остатков по тригонометрическим многочленам (разложение в ряд Фурье). При этом в качестве сезонных колебаний принимаются только те составляющие, полный цикл которых 1 месяц. Функция значений остатков от времени принимается синусоидальной с периодом равным 1 году.

При годовом цикле предполагается, что динамика года i будет иметь место и в году $i+k$, где k — целое число.

При анализе циклов в расчет принимаются только рабочие дни. Здесь, как и было указано ранее, под рабочими днями понимаются дни, в которые могут проводиться операции с данной группой средств. Соответственно, в выходные дни операции проводиться не могут. В результате этого первый рабочий день всегда будет иметь номер 1.

При анализе по годовому циклу используется диапазон длительностью год. Для каждой даты t , если она является рабочим днем, определяется индексная дата ti .

Индексная дата определяется следующим образом:

$$ti = k / r + n - 1, \quad k = 1 \dots r, \quad n = 1 \dots 12, \quad (5)$$

где k — порядковый номер дня в месяце, r — количество рабочих дней в месяце, n — порядковый номер месяца.

Таким образом, индексная дата принимает значения в диапазоне (0, 12), причем целая часть указывает количество целых месяцев, прошедших с начала года, а дробная — на день внутри месяца.

Так как период определен в 1 год, в индексном размере он составляет 12.

Для выходного дня индекс равен индексу предшествующего рабочего дня.

По этим данным строится тригонометрическое разложение $f(ti)$.

Названный переход позволит для разных лет определять и сопоставлять определенные моменты месяца, выраженные как доля, и переносить условия сезонности с одного года на другой (в силу совпадения цикла, совпадения первого и последнего рабочих дней как месяца, так и года, вследствие одинаковой индексной даты).

Предполагается, что нет зависимости между днями недели, а внутри месяца колебания можно описать одной функцией типа:

$$y = a_k * \sin(k * x) + b_k - \cos(k * x) \quad (6)$$

С учетом всего сказанного в разложении будет присутствовать 12 циклических функций

Из-за возможности разложения любой функции в бесконечный ряд Фурье всегда возможно выделить сезонный фактор.

Каждой индексной дате можно сопоставить одну (и только одну) календарную дату и, соответственно, дату t .

Разложение в ряд Фурье дает нам функцию:

$$f(ti) = a_0 + \sum_{l=1}^l (a_l * \sin(l * ti) + b_l * \cos(l * ti)) \quad (7)$$

в которой собственно сезонной составляющей является

$$f_{сезон}(ti) = \sum_{l=1}^l (a_l * \sin(l * ti) + b_l * \cos(l * ti)) \quad (8)$$

Очищенная от фактора сезонности величина остатков определяется как

$$x_t'' = x_t' - \sum_{l=1}^l (a_l * \sin(l * ti) + b_l * \cos(l * ti)) \quad (9)$$

В силу принятых ранее ограничений и условий величина x_t'' есть величина случайная, стационарная в широком смысле, дисперсия и среднее которой постоянны. Данное предположение корректно в силу «очистки» от сезонности и тренда.

Перейдем от случайной функции x_t'' к случайной функции ds_t из-за необходимости определения изменения величины остатка, нахождения скорости изменения случайной величины x_t'' :

$$ds_t = x_{t+1}'' - x_t'' \quad (10)$$

Исходя из формулы определения приращения количество приращений на единицу меньше $(n - 1)$ количества испытаний (дат, на которые имеются данные по остаткам) (n) .

Вследствие принятых условий, величина ds_t есть величина случайная.

Минимальное значение величины ds_t равно — x_t'' . Действительно, отток средств не может превышать остатка на счете. Поскольку здесь рассматривается ситуация, обусловленная только собственными средствами клиента (без учета возможного кредитования, в том числе и овердрафта), данное ограничение является корректным.

Величина ds_t , несомненно, зависит от величины x_t'' . Действительно, чем выше значение x_t'' , тем выше вероятность оттока средств со счета клиента. И наоборот – в случае незначительного остатка средств более вероятно поступление средств на счет клиента.

Предположим, что

$$ds_t = \varphi(x_t'') \quad (11)$$

Также внесем предположение, что ds_t - стационарный процесс при заданном x_t'' .

Вероятность наступления определенного значения величины приращения ds_t есть функция собственно от ds_t и x_t'' . То есть функция плотности (несмотря на то, что функция ds_t дискретна, будем использовать именно этот термин, так в дальнейшем будет задан аналитический закон распределения величины ds_t , определенный для дискретных значений t) может быть записана в виде

$$f(ds_t, x_t'')$$

Необходимо определить функцию плотности $f(ds_t, x_t'')$. Для этого определим условную плотность $f(ds_t, x_t'' / x_t'' = x_0'')$ (плотность $f(ds_t, x_t'')$ при заданном x_t'') для каждого возможного значения x_t'' .

Для построения плотности $f(ds_t, x_t'' / x_t'' = x_0'')$ необходимо более одного значения ds_t (вообще, необходимо как можно большее значение ds_t). Для этого сгруппируем значения вокруг некоторых x_t'' , определив несколько интервалов. Предположим, что на этих интервалах $f(ds_t, x_t'' / x_t'' = x_0'')$ стабильна, то есть не зависит от x_t'' (соответственно, принимается условие, что уровень ошибки является незначительным и приемлемым для решения данной задачи).

Предположим, что дисперсия x_t'' на протяжении всего анализируемого интервала стабильна (неизменна). Можно вычислить необходимый объем выборки для нахождения интервала с условием, что ошибка не превысит определенного значения. Формула для нахождения объема выборки:

$$n_b = \frac{z^2 * \delta^2}{\varepsilon^2}, \quad (12)$$

где z — квантиль распределения соответствующей вероятности, δ — дисперсия x_t'' , ε — величина ошибки.

Для определения квантиля распределения необходимо знать тип распределения x_t'' . Будем считать, что распределение логарифмически-нормальное.

Определив величину n_b , можно определить количество интервалов:

$$N = \text{Int}\left(\frac{n-1}{n_b}\right), \quad (13)$$

где $n-1$ - количество ds_t , Int - целая часть.

Окончательно n_b определяется как

$$n_b = \text{Int}\left(\frac{n-1}{N}\right) \quad (14)$$

Из курса теории вероятности известно, что условная плотность определяется как

$$f(ds_t, x_t'' / x_t'' = x_0'') = \frac{f(ds_t, x_t'')}{f(x_t'' / x_t'' = x_0'')} \quad (15)$$

Так как распределение x_t'' задано дискретно, то

$$f(x_t'' / x_t'' = x_0'') = \frac{w(x_0'')}{w(x_t'')} \quad (16)$$

где w – частота.

Другими словами вероятность, что $x_t'' = x_0''$ определяется отношением количества случаев, когда x_t'' принимал значения, лежащие в интервале, в котором находится $\overline{x_0''}$ (здесь и далее $\overline{x_0''}$ означает среднее значение этого интервала, которое используется для характеристики интервала) и общим количеством наблюдений ($w(x_t'') = n$).

Таким образом, мы имеем / частных законов распределения при $x_t'' = \overline{x_0''}$.

Для нахождения общей закономерности распределения случайной функции будем использовать логарифмически-нормальный закон распределения.

Так как логарифмически нормальный закон в общем виде ограничен снизу значением аргумента, равным 0, а распределения $f(ds_t, x_t'' / x_t'' = x_0'')$ — значением — x_0'' , то плотность в общем виде зададим в следующей форме:

$$f(ds_t, x_t'' / x_t'' = x_0'') = \frac{1}{\delta * (ds_t + \overline{x_0''})} * \exp\left(-\frac{(\ln(ds_t + \overline{x_0''}) - \mu)^2}{2\delta^2}\right). \quad (17)$$

Вследствие того, что закон полностью определяется параметрами μ и δ , необходимо и достаточно определить эти параметры для задания закона распределения и соответственно плотности.

Параметры согласно [6] можно определить исходя из следующих соотношений:

$$\mu = \frac{1}{n-1} * \sum \ln(ds_t + \bar{x}_0''), \quad (18)$$

$$\delta = \frac{1}{n-2} \sum (\ln(ds_t + \bar{x}_0'') - \mu)^2 \quad (19)$$

Напомним, что n – количество данных по остаткам (соответственно, количество приращений равно $n-1$).

Методом МНК, зная l пар параметров и l значений \bar{x}_0'' , определяем аналитическую зависимость между параметрами распределения. Таким образом получаем двумерный закон распределения.

Приращение остатка зависит от начального остатка в момент времени τ . В качестве основной задачи необходимо определить, как изменится остаток x_t'' (величину приращения ds_τ , где τ характеризует интервал времени) за период времени с τ вероятностью p .

Проведем нормирование случайной величины ds_τ , нивелируя влияние x_t'' для каждого элемента исходя из значения x_t'' в начальный момент временного интервала τ . Для этого проведем нормирование приращений:

$$ds_t' = \frac{ds_t - \mu_{x_t}}{\delta_{x_t}}, \quad (20)$$

где μ_{x_t} — математическое ожидание ds_t при соответствующем значении x_t'' , δ_{x_t} — дисперсия ds_t при соответствующем значении x_t'' .

Таким образом получаем нормированную случайную величину случайной величины ds_t' , имеющей среднее значение 0 и дисперсию 1 для каждого значения x_t'' .

Итак, мы получили функцию скорости изменения случайной функции x_t'' . В силу того, что x_t'' есть также собственно случайная функция, определяемая другой случайной величиной (а в действительности суммой изменений и остатком в начальный момент), определим характеристики x_t'' .

Предположим, что остатки также имеют логарифмически-нормальный закон распределения, причем определенный для неотрицательных значений остатков. Тогда аналитически плотность распределения x_t'' имеет следующий вид:

$$f(x_t'') = \frac{1}{\delta_x * x_t'' * \sqrt{2 * \pi}} * \exp\left(-\frac{(\ln(x_t'') - \mu_x)^2}{2\delta_x^2}\right) \quad (21)$$

Параметры данного распределения согласно [6] определяются по следующим формулам:

$$\mu_x = \frac{1}{n} * \sum \ln(x_t''), \quad (22)$$

$$\delta_x = \frac{1}{n-1} * \sum (\ln(x_t'') - \mu_x)^2. \quad (23)$$

Индекс x под знаком дисперсии указывает на отношение данных характеристик к функции остатков.

Как это было определено ранее, x_t'' и ds_t - стационарные случайные величины в широком смысле, так как при неизменном значении x_t'' для ds_t (а для x_t'' всегда) среднее значение и дисперсия есть величины постоянные.

В этом случае становится неважным начальное значение интервала времени, имеет значение только длина этого временного интервала (функция не зависит от момента начала отсчета).

Корреляционную функцию для остатков определим в общем виде:

$$K(\tau) = M(x_{t_1}'' * x_{t_2}''), \quad (24)$$

где $\tau = t_1 - t_2$, M – оператор определения математического ожидания.

В силу того, что изменение каждого значения случайной величины на постоянную величину не изменяет корреляционную функцию, исключение значения среднего остатка является корректным преобразованием для стационарного процесса.

В качестве аппроксимирующей функции для корреляционных зависимостей используем функцию типа

$$R(\tau, x_t'') = \delta_{x_t}^2 * \exp(-s * \tau^2), \quad (25)$$

где s – параметр (коэффициент) функции, определяемый методом наименьших квадратов, $\delta_{x_t}^2$ — дисперсия x_t'' .

Данная функция дифференцируема.

Зная закон распределения приращений, закон распределения остатков а также корреляционную функцию, можно определить максимальную с вероятностью p величину остатка x_t'' через определенный период.

Сформулируем задачу следующим образом: определим максимальное значение o случайной величины x_t'' для периода длительностью T , ниже которого в течение этого периода случайная величина не опустится с вероятностью p . Наложим ограничение, что в начальный период времени x_t'' не меньше o .

Закон распределения приращений задан в виде

$$f(ds_t, x_t'' / x_0'') = \frac{1}{\delta * (ds_t + \bar{x}_0'')} * \exp\left(-\frac{(\ln(ds_t + \bar{x}_0'') - \mu)^2}{2\delta^2}\right). \quad (26)$$

Из-за независимости скорости изменения ординаты случайной величины для одного и того же момента времени двумерная плотность распределения распадается на произведение двух логнормальных законов при заданном начальном моменте (и, соответственно, начальном остатке x_0''):

$$f(x_t, ds_t / \bar{x}_0'') = \frac{1}{\delta * (ds_t + \bar{x}_0'') * \sqrt{2\pi}} * \exp\left(-\frac{(\ln(ds_t + \bar{x}_0''))^2}{2\delta^2}\right) * \frac{1}{\delta * x_t'' * \sqrt{2\pi}} * \exp\left(-\frac{(\ln(x_t'') - \mu_x)^2}{2\delta^2}\right). \quad (27)$$

Задачу нахождения минимального значения остатка, который может быть достигнут через определенный период времени τ , можно преобразовать в задачу о нахождении минимального значения с определенной вероятностью p за период времени τ , то есть вероятность выброса (снижение остатка ниже заданного значения) равна $1-p$.

Считая, что число выбросов мало, решим задачу о минимальном значении остатка в период времени τ .

Среднее число выбросов вниз (то есть ниже определенного значения o) в единицу времени за пределы заданного уровня можно вычислить по формуле:

$$p(a/t) = - \int_{-\infty}^0 f(o, v/t) v dv, \quad (28)$$

где v – скорость изменения остатка.

В силу того, что количество выбросов является минимальным, как это определено ранее, число появлений выбросов можно считать приближенно подчиняющимся закону распределения Пуассона, с единственным параметром математическое ожидание числа выбросов за период T , определяемое в соответствии с формулой, согласно [3]:

$$N_a = -T * \int_{-\infty}^0 f(o, v/t) v dv. \quad (29)$$

Применяя данный закон, несложно определить, что вероятность того, что за время T не произойдет ни одного выброса, получим для стационарного процесса:

$$P_0 = \exp(T * \int_{-\infty}^0 f(o, v/t) v dv). \quad (30)$$

В силу того, что нам известен закон распределения, можно определить значения минимального остатка o при заданной вероятности P_0 . В силу нормальности закона распределения (точнее логарифмически-нормального) можно получить:

$$P_0 = \exp\left(-\frac{T}{2\pi} * \frac{\delta}{\delta_x} * \exp\left(-\frac{(\ln(o) - \mu_x)^2}{2\delta_x^2}\right)\right). \quad (31)$$

Найдем минимальное значение остатков с вероятностью p :

$$o = \exp\left(\mu_x + \delta_x * \sqrt{-2 * \ln\left(-2 * \frac{\ln(p) * \pi * \delta_x^2}{T * \delta}\right)}\right), \quad (32)$$

$$o = \exp\left(\mu_x - \delta_x * \sqrt{-2 * \ln\left(-2 * \frac{\ln(p) * \pi * \delta_x^2}{T * \delta}\right)}\right). \quad (33)$$

В соответствии с полученными уравнениями для любого периода времени T можно определить минимальный остаток o величины x_t , стабильный в течение данного периода времени для начального остатка x_0 .

Для нахождения действительной минимальной величины x_t величину o необходимо скорректировать на сезонную составляющую и уровень тренда.

Скорректированная на сезонную составляющую величина минимального остатка (os) определяется в соответствии с формулой

$$os_T = o_T + \sum_{l=1}^l (a_l * \sin(l * ti) + b_l * \cos(l * ti)). \quad (34)$$

С учетом линейного тренда минимальный остаток величины x_t (of) определяется как

$$of_T = os_T + k_1 * t. \quad (35)$$

Таким образом, была получена минимальная составляющая остатка (of), стабильная в течение периода времени T .

Применяя данную модель, можно с высокой точностью определить максимальную величину размещения средств по каждому сроку, решив одновременно задачу сохранения ликвидности и максимизации прибыли от активных операций.

Список литературы

1. Купчинский В.А. Система управления ресурсами банков. / В.А. Купчинский, А.С. Улинич. — М.: Экзамен, 2000.
2. Роуз П.С. Банковский Менеджмент / П.С. Роуз. — М.: Дело, 1995.
3. Свешников А.А. Прикладные методы теории случайных чисел. / А.А. Свешников. — Л.: Судпромгиз, 1961.
4. Смирнов А.В. Управление ресурсами и финансово-аналитическая работа в коммерческом банке. / А.В. Смирнов. — М.: БДЦ – пресс, 2002.
5. Четыркин Е.М. Вероятность и статистика. / Е.М. Четыркин, И.Л. Калихан. — М.: Финансы и статистика, 1982.
6. Феллер В. Введение в теорию вероятностей и ее приложения. / В. Феллер. — М.: Мир, 1984.

*Ольга Николаевна Шилина,
кандидат экономических наук, доцент,
Дмитрий Иванович Кактояков,
Красноярский государственный университет*

Проблемы формирования эффективных распределительных логистических систем в хлебопекарной отрасли

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы развития рынка хлеба и хлебобулочных изделий России. На основании статистических данных и результатов обследования выявлены основные проблемы, с которыми сталкиваются хлебопекарные предприятия в процессе реализации своей продукции. Показаны основные алгоритмы построения распределительных логистических систем. Авторы выдвигают алгоритм построения распределительных логистических систем, который может быть использован предприятиями хлебопекарной отрасли. Выявлены основные факторы, которые необходимо учитывать при построении распределительных логистических систем для хлебопекарных предприятий.

Ключевые слова

Распределительная логистика, логистическая цепь, алгоритм построения распределительной логистической системы, логистический канал, каналы реализации, хлебопекарная промышленность, рынок хлеба и хлебобулочных изделий.

Вопросы становления и развития отечественного рынка продовольственных товаров в период сложных экономических преобразований в нашей стране выдвинулись в ряд важных проблем экономической теории и практики, что связано с увеличением скорости оборачиваемости и приращением стоимости капитала в пищевой промышленности. Вопросы управления сбытовой деятельностью на предприятиях хлебопекарной отрасли представляют одну из важнейших проблем теоретического и практического значения. Постоянный рост издержек, связанных с производством и реализацией продукции, ужесточение требований потребителей к качеству обслуживания поставщиками предопределили необходимость эффективного управления распределительной системой организации. Особую значимость данное направление приобрело в связи с использованием концепции логистики.

Именно логический подход к управлению в условиях неопределенности и неустойчивости внутренней и внешней среды обеспечивает организации наиболее быструю реакцию на изменение условий хозяйственной деятельности. Применение логистики также обусловлено повышенной степенью сложности и структурным многообразием объектов управления, поскольку многие предприятия характеризуются диверсификацией хозяйственной деятельности.

Внедрение логистического подхода основывается на создании в организациях логистических систем. Именно эффективная организация распреде-

лительной логистической системы обеспечивает организации наиболее быструю реакцию на нужды потребителей, так как распределительная логистика организации непосредственно взаимодействует с потребителями продукции.

Актуальность выбранного направления исследования определяется потребностью хозяйствующих субъектов в разработке алгоритма построения распределительной логистической системы, обеспечивающей соответствие системы требованиям потребителей.

Распределительная логистика – неотъемлемая часть общей логистической системы, обеспечивающая наиболее эффективную организацию распределения производимой продукции. Она охватывает всю сеть распределения: маркетинг, транспортировку, складирование и др. [2, с.183].

Распределительная логистика – это функциональная область логистической системы предприятия, которая обеспечивает поставку и реализацию продукции потребителю. От эффективной организации логистической системы предприятия зависит эффективность работы всех функциональных областей логистической системы. Распределительная логистическая система организации непосредственно взаимодействует с потребителями. При реализации продукции полученная информация служит основой для разработки стратегии развития предприятия.

В процессе становления распределительной логистики как отдельной функциональной области логистики, можно выделить следующие основные этапы.

На первом этапе (60-е годы) распределительная логистика сложилась как определенная система взглядов и в какой-то мере стала продуктом совершенствования транспортно-экспедиционной системы. При развитии и совершенствовании транспортно-экспедиционной системы все явственнее стала ощущаться ограниченность возможностей первоначального подхода. По мере расширения общественного производства, усложнения внутренних и внешних связей начали просматриваться пределы совершенствования транспортно-экспедиционной системы, поскольку она была не в состоянии существенно влиять на повышение эффективности всей логистической цепочки.

На втором этапе (70-е годы), распределительную логистику определяли как организационную концепцию, которая была призвана стать органической частью организационной структуры предприятия, направленного на удовлетворение разнообразных потребностей заказчиков. Поэтому развитие практических связей с другими элементами логистической системы (производственной, информационной и др.) стало одной из центральных задач, стоящих перед распределительной логистикой.

В начале 80-х годов большинство специалистов не сомневались, что основной путь развития распределительной логистики – это не развитие каждого отдельного элемента логистической цепи, а совершенствование всей системы в целом и главным образом связей в границах общей цепи, усиление взаимодействия элементов логистической цепи.

Во второй половине 80-х годов перед экономистами развитых стран встала задача пересмотра всей концепции логистики и максимального использования существующего потенциала в современных условиях. При постоянном росте конкуренции на рынке основной целью предприятий стало наиболее быстрое и полное удовлетворение потребностей клиентов.

На третьем этапе (90-е годы по настоящее время) целью распределительной логической системы является обеспечение рационализации процесса фи-

зического продвижения продукции к потребителю и формирование системы эффективного логистического сервиса.

Распределительная логистика отвечает за оптимизацию процесса распределения имеющихся запасов готовой продукции по потребителям в соответствии с его интересами и требованиями.

Основные функции распределительной логистики: планирование, контроль и управление транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации [1, с.177].

Распределительная деятельность на предприятии требует существенных затрат (издержки) на их выполнение. Основная часть логистических затрат связана с выполнением ключевых логистических операций: складированием, переработкой, транспортировкой, экспедированием, подготовкой продукции к производственному потреблению, сбором, хранением, обработкой и выдачей информации о заказах, запасах, поставках и т.д. Логистические затраты по своему экономическому содержанию частично совпадают с издержками, возникающими в процессе производства, но в большей мере связаны с транспортно-складскими издержками, расходами на упаковку и тару, а также расходами по завозу товаров и их отправке потребителям, и другими составляющими издержками обращения.

В теории и практике хозяйственной деятельности построения логистических систем выделяют два уровня организации логистических систем:

В деятельности предприятия распределительная логистика обеспечивает:

- планирование процесса реализации продукции;
- организацию получения и обработки заказов от покупателей;
- организацию сети складов для хранения запасов готовой продукции;
- выбор вида упаковки, принятие решения о комплектации заказа, а также организацию выполнения других операций, непосредственно предшествующих отгрузке продукции;
- организацию отгрузки продукции покупателям;
- организацию доставки и контроль транспортирования;
- организацию послереализационного обслуживания.

На макроуровне к задачам распределительной логистики относят:

- выбор схемы распределения материального потока;
- определение оптимального количества распределительных центров (складов) на обслуживаемой территории;
- определение оптимального места расположения распределительного центра (склада) на обслуживаемой территории.

Для решения задач по оптимизации распределения продукции организации необходимо обеспечить контроль над всеми звеньями перемещения груза.

Главным показателем успешной работы деятельности организации служит полученная прибыль. Основным направлением деятельности организации для увеличения прибыли являются следующие мероприятия:

- создание единой транспортно-складской системы;
- экономическое объединение производства и сбыта;
- выработка оптимальных схем складирования и пополнения запасов.

При выборе оптимальной схемы товародвижения руководство предприятия

должно учитывать всю логистическую цепь создания стоимости товара, от поставщика до конечного потребителя. При построении распределительной логистической системы должны учитываться минимальные сроки доставки товара потребителю, максимальный уровень сервиса, максимальный уровень получения прибыли, минимальные издержки.

Распределительная логистика охватывает весь комплекс задач по управлению материальным потоком, начиная от момента формулирования задачи реализации и заканчивая моментом выхода продукта из сферы внимания поставщика. При этом основной удельный вес занимают задачи управления материальными потоками, решаемые в процессе продвижения уже готовой продукции к потребителю.

Поставщик и потребитель материального потока в общем случае представляют собой две микрологистические системы, связанные так называемым логистическим каналом, или иначе — каналом распределения.

Логистический канал — это частично упорядоченное множество различных посредников, осуществляющих доведение материального потока от конкретного производителя до его потребителей. Множество торговых посредников является частично упорядоченным до тех пор, пока не сделан выбор конкретных участников процесса продвижения материального потока от поставщика к потребителю. После этого логистический канал преобразуется в логистическую цепь [4, с.160].

Логистическая цепь — это линейно упорядоченное множество участников логистического процесса, осуществляющих логистические операции по доведению внешнего материального потока от одной логистической системы до другой [7, с.124].

Эффективность внедрения логистических мероприятий в хозяйственную деятельность зарубежных предприятий и опыт внедрения бартерных операций на российском рынке создают предпосылки для внедрения принципов распределительной логистики на российских предприятиях.

Реализация данной функции сопровождается необходимостью решения следующих проблем:

- определение экономически обоснованной границы между предприятием-производителем и торговыми посредниками;
- определение рационального количества уровней распределительной логистики при значительных изменениях реализуемой продукции и их широком ассортименте;

Решение данных проблем возможно при построении эффективной распределительной логистической системы.

На сегодняшний день разработано множество подходов к алгоритму построения логистических систем, в том числе распределительных логистических систем. Дадим характеристику основным алгоритмам построения логистических систем.

Алгоритм построения распределительной логистической системы, предложенный А. Тяпухиным, включает пять основных этапов, которые должны осуществляться в определенной последовательности [12, с.7]:

1. Определение мест расположения реальных и потенциальных потребителей продукции предприятия. Здесь возможно несколько вариантов:

- Количество потребителей ограничено в силу уникальности предлагаемого товара. Необходимо изучить места расположения потребителей и указать потребность в продукции в каждом из мест.
- Количество потребителей ограничено размерами зон потенциального

сбыта продукции. В ряде случаев целесообразно определить размеры зон потенциального сбыта продукции по совокупности факторов, определяющих выгоды потребителей в соответствии с сегментацией рынка.

- Количество потребителей не ограничено, например, при переходе на выпуск новой продукции. В этом случае необходимо формировать стратегию освоения рынка данной продукции, опираясь на реальные заказы со стороны потребителей и прогнозы с учетом появления конкурентов.

Во-первых, из-за большого количества факторов, учет которых приводит к различным результатам расчета размеров зон потенциального сбыта продукции предприятия, что в свою очередь требует соответствующих маркетинговых исследований по выявлению предпочтений потребителей. Во-вторых, из-за широкой номенклатуры реализуемой продукции предприятия.

2. Формирование зон стратегических интересов торгового или промышленного предприятия. Под такой зоной понимается часть географической территории, охватывающая места расположения потребителей продукции, которые заинтересованы в сотрудничестве с предприятием, и представляющая собой совокупность разграниченных по определенным признакам зон. Их размеры определяются как стратегией развития предприятия, так и характеристиками реализуемых ими продукции и услуг.

На размеры зоны стратегических интересов предприятия влияют: номенклатура реализуемых предприятием продуктов и оказываемых им услуг; расположение предприятий конкурентов; предпочтение потребителей продукции и услуг; время обслуживания потребителей и ряд других факторов.

Формирование зон стратегических интересов предприятия позволяет определить количество звеньев системы каналов распределения, обеспечить максимальную загрузку их торговых и производственных мощностей, создать условия для расширения сфер деятельности и увеличения объемов продаж продукции и услуг.

3. Определение количества торговых посредников, привлекаемых для распределения продукции предприятия.

4. Определение набора функций и количества привлекаемых к сотрудничеству логистических посредников. Создание эффективной системы каналов распределения продукции обеспечивает благоприятные перспективы для снижения затрат в логистической системе, например за счет повышения коэффициентов пробега транспортных средств и использования их грузоподъемности.

5. Мониторинг деятельности логистической распределительной системы и регулирование договорных отношений между звеньями в зависимости от изменения факторов внешней среды.

На основе системного подхода Б.А. Аникин предлагает применять следующий алгоритм формирования системы распределения:

1. Изучение конъюнктуры рынка и определение стратегических целей системы распределения.

2. Прогноз величины материального потока, проходящего через систему распределения.

3. Прогноз необходимой величины запасов по всей системе, а также на отдельных участках материалопроводящей цепи.

4. Изучение транспортной сети региона обслуживания, составление схемы материального потока в пределах системы распределения.

5. Разработка вариантов построения систем распределения: с одним или несколькими распределительными центрами, расположенными на тех или иных участках обслуживаемой территории и т.д. Оценка транспортных и иных расходов для каждого из вариантов.

6. Выбор для реализации одного из разработанных вариантов – наиболее сложный этап построения системы распределения [2, с.125].

Для того чтобы из множества вариантов выбрать один, необходимо установить критерий выбора, а затем оценить по нему каждый из вариантов. Таким критерием, как правило, является критерий минимума приведенных затрат, то есть затрат, приведенных к единому годовому измерению. Для реализации принимается тот вариант системы распределения, который обеспечивает минимальное значение приведенных (годовых) затрат.

Аналогичную модель построения логистической системы предложил В.Е. Николайчук [4, с. 126]. Здесь при построении логистической системы распределения применяется такая последовательность выбора оптимального варианта распределения:

1. Изучение конъюнктуры рынка и определение стратегических целей системы распределения.

2. Определение прогнозируемой величины материального потока, проходящего через систему распределения.

3. Составление прогноза необходимой величины запасов по системе в целом и на отдельных участках материалопроводящей цепи.

4. Изучение транспортной сети региона обслуживания, составление схемы материальных потоков в пределах системы распределения.

5. Изучение различных вариантов движения системы распределения.

6. Оценка логистических издержек для каждого из вариантов.

7. Реализация выбранного для выполнения одного из разработанных вариантов.

В условиях рыночной экономики практическое использование логистики выступает как важнейший фактор развития организаций. Поиск наиболее эффективных логистических систем проводится на основе разработки альтернативных вариантов моделей и их сравнения между собой по основным параметрам. Выбор наилучшего варианта происходит на основе его соответствия максимальной эффективности достижения целей.

Независимо от выбора стратегии организация должна установить тесные внешние и внутренние связи. Внешние связи предполагают повышение уровня согласованности совместных действий участников логистической системы со всеми контрагентами: поставщиками, торговыми, финансовыми и другими деловыми посредниками, а также с покупателями – это одно из условий эффективной адаптации логистической системы к окружающей среде. Усиление внутрисистемных связей предполагает взаимодействия всех структур логистических подразделений, выполняющих функции материально-технического обеспечения, сбыта, транспортировки, связи, производства, АСУ и др.

Однако проведенное исследование теоретических подходов показывает отсутствие конкретных методов и процедур, не учитывается отраслевая специфика, трудность в адаптации общеметодологических подходов к потребностям конкретного предприятия. При решении проблемы создания эффективных распределительных логистических систем невозможно обойтись без учета основных параметров, характеризующих динамику и тенденции развития конкретной отрасли.

Авторами был проведен анализ показателей развития одной из областей пищевой промышленности, который позволил выявить основные тенденции, проблемы, особенности функционирования отрасли.

Основным направлением исследования в рамках отрасли стало развитие рынка хлеба и хлебобулочных изделий России.

В экономике любой страны особое место занимает пищевая промышленность, которая обеспечивает население страны необходимыми продуктами питания. Пищевая промышленность России характеризуется большим разнообразием производимых продуктов питания. Хлебопекарная отрасль по своим размерам занимает первое место среди отраслей пищевой промышленности (за которой следуют молочная, рыбная и кондитерская отрасли). На потребительском рынке доля расходов на хлебобулочные продукты составляет 19% от общих расходов на продовольствие (это 1-е место среди расходов на мясные, мучные, макаронные и молочные изделия – соответственно 18%, 17%, и 14%).

Хлебопекарная отрасль также одна из самых многочисленных отраслей пищевой промышленности (без мукомольно–крупяной промышленности): по количеству предприятий хлебопекарная отрасль также превышает другие отрасли пищевой промышленности. По итогам 2002 года количество убыточных предприятий в хлебопекарной отрасли составило 29,6% от общего количества предприятий (1218). Данный показатель самый низкий по сравнению с другими отраслями пищевой промышленности. Доля убыточных предприятий, в общем, по пищевой промышленности 42,0%. Динамика изменения количества крупных и средних предприятий хлебопекарной отрасли показывает, что в течение 2002 года количество предприятий снизилось на 1,9% по сравнению с 2001 годом. Ежегодно уменьшается количество предприятий хлебопекарной отрасли: в 2000 г. – на 5,2%, в 2001 – 1,2%. Уменьшение количества крупных и средних предприятий связано с возрастающей конкуренцией со стороны мелких пекарен, занимающихся производством хлебобулочных изделий.

На рис.1 дана характеристика изменения динамики производства хлебобулочных изделий в натуральном выражении

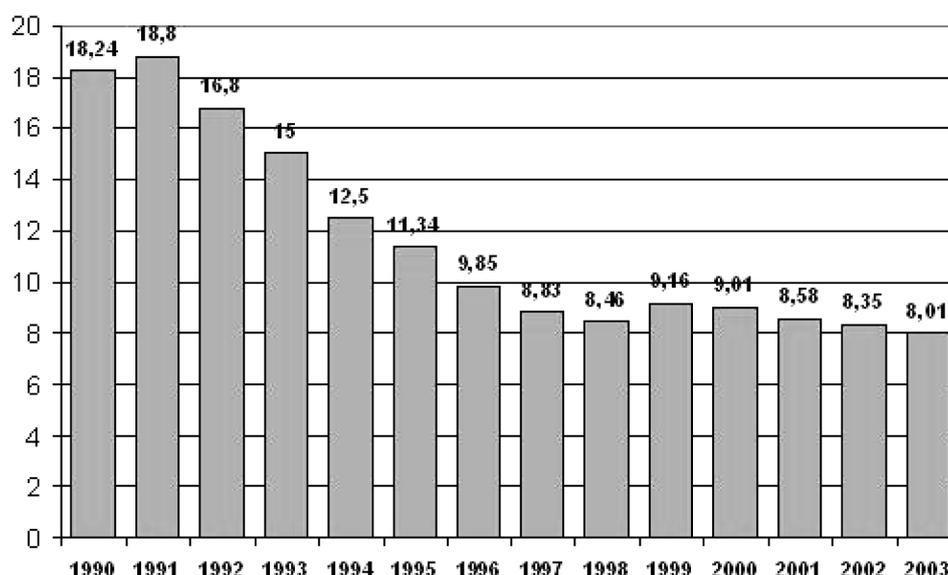


Рис. 1 Динамика производства хлебобулочных изделий на территории России, млн т. [6, с.465]

Из рисунка видно, что в 2003 году по сравнению с 1990 годом производство хлебобулочных изделий уменьшилось более чем в 2 раза и по итогам 2003 года составило 8,01 млн т.

Динамика изменения производства продукции свидетельствует о том, что в периоды экономического спада в стране население переходит на потребление хлебобулочных изделий. Финансовый кризис 1999 года в стране привел к росту потребления хлебобулочных изделий.

При низком объеме производства хлебобулочных изделий уровень использования среднегодовой производственной мощности также остается на низком уровне. Общая динамика использования производственной мощности свидетельствует, что в 1990 году этот показатель был равен 67%, но к 2001 году он снизился до 40%. В течение 90-х годов уровень использования производственной мощности снижался, но в 1998 году, достигнув уровня 35%, начал увеличиваться.

За последние годы в России также наметилась устойчивая тенденция к росту объемов производства хлебобулочных изделий для лечебного и профилактического питания. Так, начиная с 1998 года, объем производства этой продукции неуклонно возрастает (с 230,31 тыс. т в 1998 году до 400,90 тыс. т в 2002 году). Доля в общем объеме производства хлебобулочных изделий за 4 года выросла на 2,07% и в 2002 году составила 4,8% [8, с.1].

Приведенные выше показатели динамики производства хлеба и хлебобулочных изделий в России не учитывают динамику изменения численности населения страны. Экономически более обоснованной будет оценка динамики потребления хлеба и хлебобулочных изделий на душу населения страны. В табл. 1 дана характеристика потребления хлеба на душу населения страны, в сравнении с некоторыми зарубежными странами.

Таблица 1

*Потребление хлебобулочных изделий на душу населения
Российской Федерации (кг/год)*

| Показатель | Россия | | | | | | Франция | США | Польша | Германия |
|-----------------------|--------|------|------|------|------|------|---------|------|--------|----------|
| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
| Хлебобулочные изделия | 118 | 118 | 119 | 118 | 120 | 118 | 81 | 113 | 119 | 84 |

[11, с.3]

Таблица свидетельствует о том, что потребление хлебобулочных изделий на душу населения превышает нормативное значение потребления хлебобулочных изделий на человека в год, которое на сегодняшний день составляет 110 кг в год. По сравнению с некоторыми зарубежными странами в России уровень потребления хлеба и хлебобулочных изделий на душу населения несколько выше, а с некоторыми другими странами ниже. Самый высокий уровень потребления хлеба в Европе в Германии, которая опережает Италию (70 кг на человека в год), Францию (50-60 кг на человека в год). В Великобритании уровень потребления относительно невелик и не превышает 40 кг на человека в год.

Доминирующей тенденцией в большинстве стран как на рынке продовольственных товаров, предназначенных для потребления в домашних условиях, так и на предприятиях общественного питания стало возрастание популярности специальных и национальных видов хлеба. В Германии около 67% населения предпочитает потреблять специальные сорта хлеба, такие как хлеб с добавкой семян, зерновой хлеб из смеси злаков или из «цельносмолотого» зерна. На эти сорта приходится 29% от общего количества потребленных в 2001 году хлебобулочных изделий, затем следует ржаной хлеб (15%), посыпанные солью крендельки (12%) и хлеб с маком (11%). Сектор функциональных и полезных сортов хлеба уже трансформировался в разработку целого ассортимента хлебобулочных изделий с добавлением различных полезных ингредиентов. На германском рынке в течение последних нескольких лет особенно быстро рос спрос на смешанные сорта хлебобулочных изделий и хлеб со специальными добавками.

Рассмотрим производство хлебобулочных изделий в России на душу населения по федеральным округам.

Таблица 2

Потребление хлеба и хлебобулочных изделий по федеральным округам Российской Федерации (кг/год)

| Год | Россия | Федеральные округа | | | | | | |
|------|--------|--------------------|-----------------|-------|-------------|-----------|-----------|-----------------|
| | | Центральный | Северо-Западный | Южный | Приволжский | Уральский | Сибирский | Дальневосточный |
| 2000 | 118 | 116 | 108 | 120 | 120 | 118 | 126 | 104 |
| 2001 | 120 | 119 | 110 | 123 | 122 | 120 | 130 | 108 |

[12, с.5]

Табл. 2 свидетельствует, что наибольшее количество хлебобулочных изделий на душу населения потребляется в Сибирском федеральном округе. Самый низкий показатель приходится на Северо-Западный федеральный округ, где он по итогам 2001 года составил 110 кг на одного человека в год.

Динамика индекса потребительских цен свидетельствует о значительном росте потребительских цен на хлеб и хлебобулочные изделия по сравнению с другими отраслями. Если в 2002 году индекс потребительских цен на хлебобулочные изделия вырос всего на 4,9%, то в 2003 году рост цен составил 30,4%, более чем в 6 раз больше уровня 2002 года (рис.2)

На основе рис. 3 проведем анализ динамики потребительских цен на хлеб и хлебобулочные изделия.

Основной причиной роста цен на хлебобулочные изделия в 2003 году стало повышение стоимости муки, занимающей в себестоимости хлебобулочных изделий в среднем около 40%. По сравнению с динамикой роста цен на хлеб и хлебобулочные изделия цены на муку выросли больше чем в 2 раза, но при этом динамика цен на зерновые изменилась не так значительно.

Согласно данным рис.3, на производителей хлебобулочных изделий большое влияние оказывают предприятия, занимающиеся переработкой зерна и последующей реализацией муки. В июне 2003 года наблюдался наибольший рост цен на муку.

(в % к декабрю предыдущего года) Прирост цен (-снижение) в %

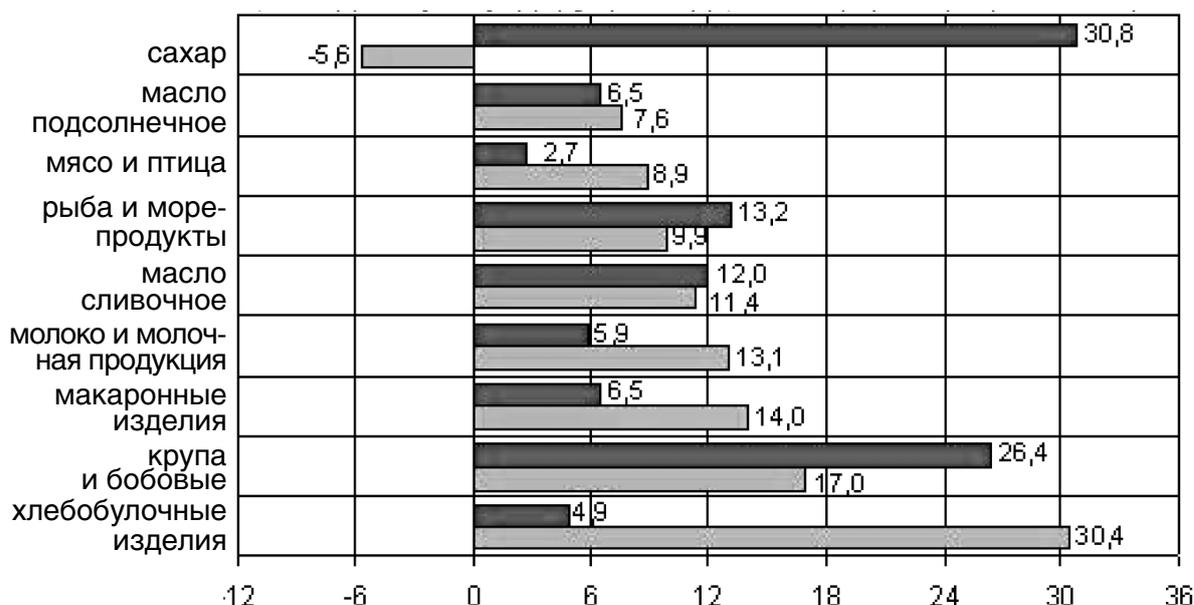


Рис. 2. Динамика индекса потребительских цен на отдельных товарных рынках в 2002-2003 годах [9, с.22]

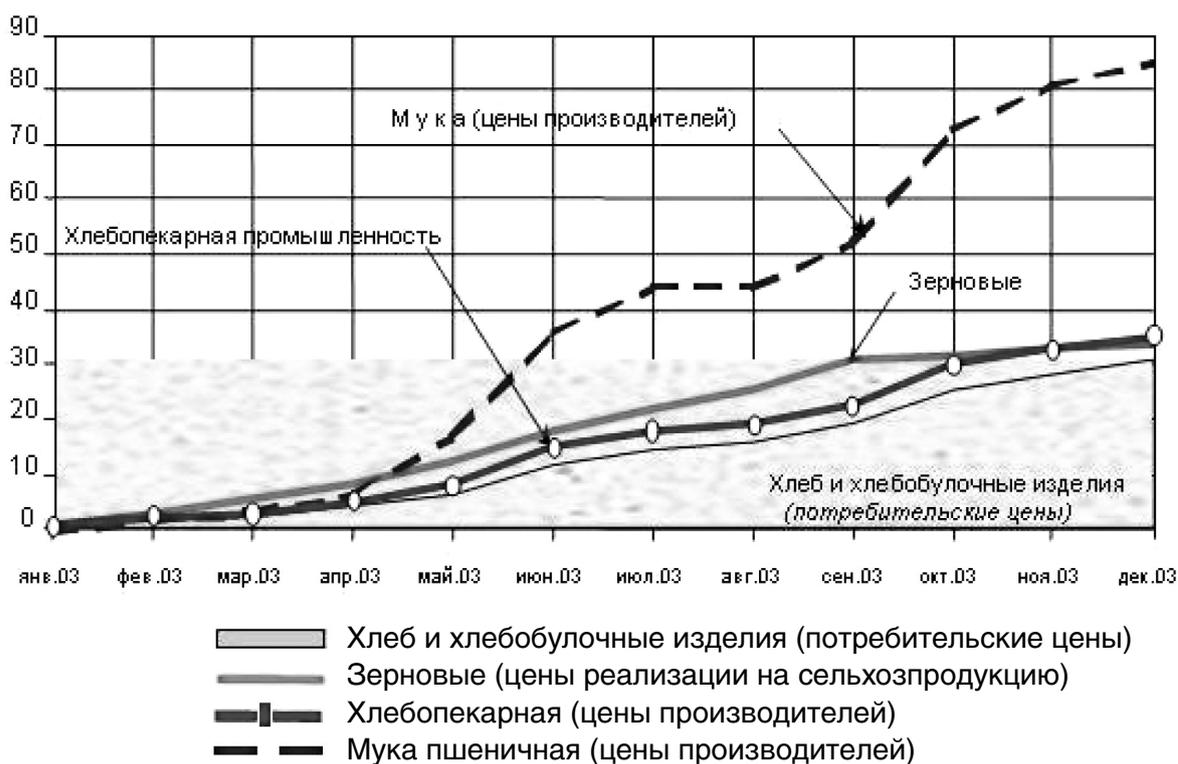


Рис. 3 Динамика изменения потребительских цен на хлеб и хлебобулочные изделия и цен производителей на сырье в 2003 году [9, с.22]

Результаты проведенного исследования показывают, что сбыт хлебопекарных предприятий осуществляется по ежедневным заказам потребителей. В процессе деятельности предприятия хлебопекарной отрасли сталкиваются со следующими проблемами:

1. Отсутствие достаточной информации о состоянии и прогнозировании спроса и предложения на рынке хлеба и хлебобулочных изделий, управление запасами сырья на предприятиях на интуитивном уровне на основе опыта персонала, отсутствие оперативной информации о степени выполнения плана, разрозненное управление снабжением, производством и сбытом продукции.

2. Необходимость решения вышеперечисленных проблем, с учетом особенностей функционирования хлебопекарного производства в рыночных условиях, ставит задачу поиска новых решений в области построения распределительных логистических систем, которые в течение последних лет не претерпели существенных изменений.

3. На хлебопекарных предприятиях произошла смена типов производства с массового и крупносерийного на серийный и мелкосерийный. Это связано с переходом от узкой номенклатуры и больших объемов выпуска продукции, характерных для централизованной экономики, к широкому ассортименту и относительно малым объемам заказа. Такое изменение создало дополнительные трудности в организации распределительных логистических систем. На сегодняшний день в России ассортимент хлеба и хлебобулочных изделий превышает 500 видов.

Также рост мелких мини-пекарен показывает, что при существенных преимуществах (качество продукции, широкий ассортимент) крупные хлебопекарные предприятия вытесняются с рынка.

Рассмотрим типичные проблемы создания, функционирования распределительной логистической системы на примере конкретного предприятия.

Республиканское государственное унитарное предприятие (РГУП) «Хакасский хлебокомбинат» занимается производством, розничной и мелкооптовой торговлей хлебобулочными и мучными кондитерскими изделиями.

«Хакасский хлебокомбинат» — это крупнейший в г. Абакане производитель хлебобулочных и мучных кондитерских изделий. На рынке хлебобулочных изделий Абакана предприятию принадлежит около 20% и незначительная доля на рынке мучных кондитерских изделий. В последние 3 года производство продукции на предприятии находится на уровне 1800 т в год и имеет тенденцию к росту.

Основной целью функционирования предприятия как государственного является обеспечение хлебобулочными изделиями населения Абакана, п. Усть-Абакан и п. Майна, где расположены подразделения предприятия. Как основной производитель хлебобулочных изделий в Абакане РГУП «Хакасский хлебокомбинат» служит контролером верхнего уровня цен на продукцию, т.е. гарантом стабильности на рынке хлебобулочных изделий. Также основная функция предприятия — выполнение республиканского заказа на обеспечение хлебобулочными изделиями государственных социальных учреждений и организаций.

Таблица 3

Финансовые результаты РГУП «Хакасского хлебокомбината»

| Наименование показателя | 2001 | 2002 | 2003 |
|----------------------------------|-------|-------|-------|
| Выручка от реализации, тыс. руб. | 17043 | 20452 | 23680 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 165 | -1417 | 25 |
| Рентабельность продаж, % | 0,97 | -6,93 | 0,11 |

РГУП «Хакасский хлебокомбинат» характеризуется неустойчивостью показателя финансовой результативности деятельности предприятия. По итогам 2002 года предприятие не получило прибыль, но в 2003 году она была (табл.3). Подавляющая часть ассортимента РГУП «Хакасский хлебокомбинат» — это продукция массового потребления, рассчитана на потребителя со средними и низкими доходами. Предприятие выпускает около 35 видов хлеба, батончиков, и других хлебобулочных изделий, среди них как традиционные хлеба «Пшеничный», «Домашний», «Особый», «Здоровье», так и новые фирменные сорта: хлеб «Подовой», «Сайка», хлебец «Докторский». В ассортименте имеются пироги и калачи.

Мучные кондитерские изделия, выпускаемые РГПУ «Хакасский хлебокомбинат», насчитывают более 10 наименований и включают – печенье, пряники, крендель, коврижку, кекс и корж. РГУП «Хакасский хлебокомбинат» также занимается производством макаронных изделий, сухарей, кваса.

Основными покупателями «Хакасского хлебокомбината» являются оптовые покупатели. «Хакасский хлебокомбинат» осуществляет продажу своей продукции также в фирменных магазинах. В настоящее время у хлебокомбината открыто 4 фирменных магазина. На рис. 4 дана характеристика формирования выручки от реализации продукции.

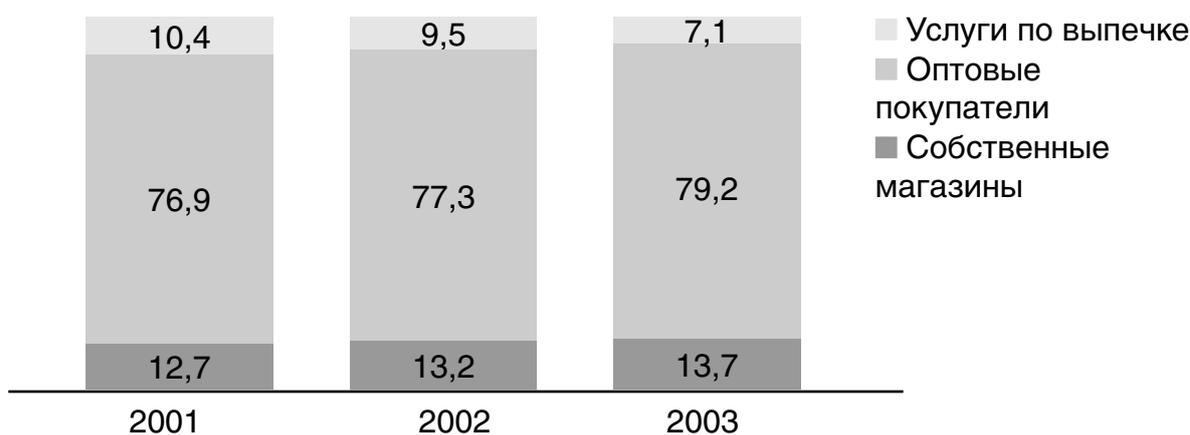


Рис. 4 Каналы реализации, используемые на РГУП «Хакасский хлебокомбинат»

Некоторые оптовые покупатели самостоятельно осуществляют транспортировку со склада до своих магазинов. Но доля «самовывоза» в общем объеме суточного производства относительно невелика и не превышает 1%.

РГУП «Хакасский хлебокомбинат» доводит свою продукцию до конечного потребителя путем оптовой и розничной торговли. Основными оптовыми покупателями РГУП «Хакасский хлебокомбинат» являются предприниматели, которые в последующем реализуют продукцию через собственные магазины, доводя до конечного потребителя.

Для разработки конкретных мероприятий по построению эффективной логистической распределительной системы необходимо разработать алгоритм построения, учитывающий отраслевые особенности хлебопекарных предприятий (рис.5).

В качестве основных блоков алгоритма построения распределительных логистических систем авторами предлагается выделить:

Блок №1 «Изучение конъюнктуры рынка хлеба и хлебобулочных изделий»

Для практической реализации первого этапа алгоритма предполагается проводить анализ и характеристику следующих групп показателей.

1.1. Анализ структуры потребления и потребительских предпочтений

1.2. Конкурентный анализ рынка (выделение основных конкурентов, размещения производства, и др.).

1.3. Оценка степени удовлетворенности предлагаемым ассортиментом продукции. При неудовлетворенности им руководством предприятия необходимо рассмотреть вариант введения дополнительных мощностей для покрытия возникших потребностей.

Блок №2 «Определение стратегических целей предприятия»

На данном этапе можно выделить 2 основные группы проблем, в рамках которых принимается решение: выход на новый рынок, увеличение (удержание) существующей доли рынка.

Блок №3 «Оценка возможности каналов распределения продукции на конкретном рынке»

Предприятию необходимо оценить не только имеющиеся оптовые каналы реализации продукции, но и возможность использования собственных каналов распределения продукции. Это позволит фирме более точно видеть потребности рынка и оперативнее на них реагировать, иметь более короткие и надежные каналы сбыта.

3.1. Оценка возможности использования собственных каналов реализации продукции.

3.2. Оценка возможности оптовой реализации продукции на рынке.

Блок №4 «Отбор наиболее выгодных каналов распределения продукции»

4.1. Определение критериев отбора участников канала распределения. Выявив наиболее рациональные места расположения потенциальных торговых посредников, необходимо провести соответствующую работу по привлечению к сбыту наиболее квалифицированных из числа имеющих в данном населенном пункте. Для выбора торговых посредников могут быть использованы следующие критерии: финансовая надежность, маркетинговая концепция, репутация и деловые качества торгового посредника, организация и технические средства посредника, проходимость торговой точки, месторасположение торговой точки и др.

4.2. Мероприятия по привлечению потенциального торгового посредника к использованию услуг предприятия.

Блок №5 «Выявление оптимального ассортимента для каждой торговой точки»

В зависимости от типа магазина требования к поставщику хлебобулочных изделий могут меняться. Для небольших торговых предприятий, расположенных вблизи от крупных потоков покупателей, большое значение имеет цена, по которой магазин получает продукцию от поставщика. Выбор месторасположения фирменных магазинов производителя хлебобулочных изделий – важный вопрос построения торговой сети, так как от этого напрямую зависит товарооборот, воспринимаемый имидж марки и контингент покупателей.

Для крупных магазинов типа универсамов и супермаркетов наибольшее

значение имеет широта представленного ассортимента. Большую роль для подобных магазинов играет и упаковка продукции, внешний вид, а также сроки хранения получаемого товара.

Для небольших магазинов, расположенных внутри «спальных» районов и имеющих широкий ассортимент продуктов питания, наибольшее значение имеет объем поставок. Такие магазины готовы закупать хлеб малыми партиями, скопление подобных магазинов в небольшом по площади районе позволяет одной поездкой автомашины с хлебом доставить продукцию сразу нескольким магазинам.

Блок №6 «Планирование региональной сети организации распределения хлебобулочной продукции»

Блок №7 «Маршрутизация перевозок»

7.1. Изучение транспортной сети региона. Оценка степени доступности каждой торговой точки для использования транспорта при доставке продукции, разработка путей подачи транспорта для разгрузки и др.

7.2. Решение задачи кольцевой доставки продукции.

Оптимизация путей доставки продукции, составление расписания движения транспортных средств и согласование с участниками каналов распределения времени доставки продукции.

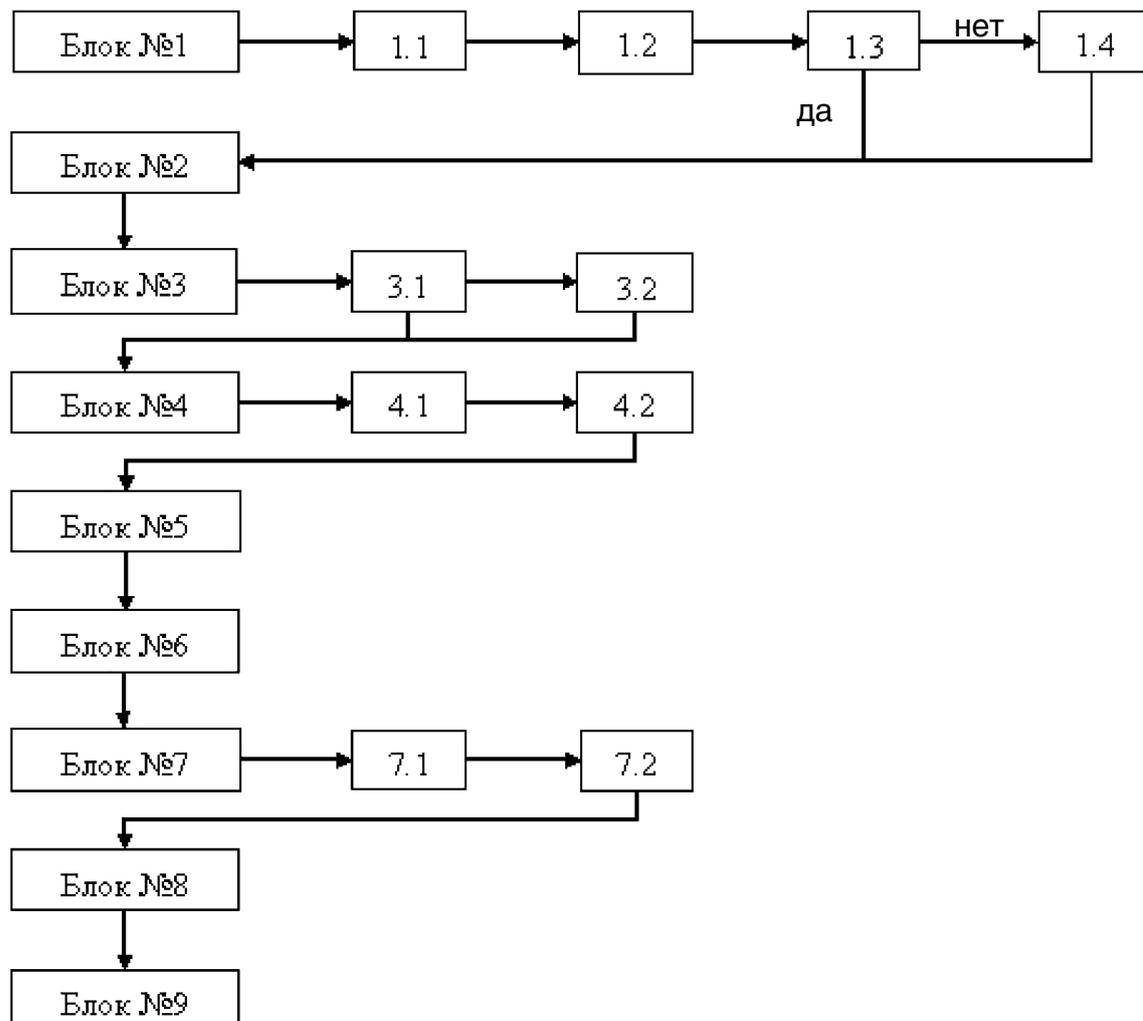


Рис. 5. Алгоритм построения распределительной логистической системы хлебопекарных предприятий

Блок №8 «Систематизация работы с клиентами». Согласование с клиентами методов заказа на продукцию, формы оплаты, и др.

Блок №9 «Анализ эффективности используемых логистических каналов распределения продукции».

Построение распределительных логистических систем на предприятиях хлебопекарной отрасли должно строиться с учетом отраслевых особенностей. К числу наиболее важных особенностей отрасли относятся:

- большой ассортимент выпускаемой продукции;
- отсутствие возможности создавать большие запасы готовой продукции при коротких сроках реализации продукции;
- жесткая конкуренция при сбыте продукции;
- большое влияние поставщиков и торговых посредников на производителя продукции.

Одной из важных причин большого влияния торговых посредников на предприятия хлебопекарной промышленности являются короткие сроки реализации продукции, незначительное количество собственных элементов распределительного канала (фирменных магазинов, торговых точек, секций в магазинах и др.). Несмотря на рост на «Хакасском хлебокомбинате» доли продукции, реализуемой через собственные каналы распределения, на 1% в течение 2002-2003 годов, зависимость предприятия от торговых посредников остается высокой (на долю которых приходится 79,2%). Для повышения эффективности работы предприятий хлебопекарной отрасли необходима разработка эффективной распределительной системы.

При построении системы распределения хлебопекарному предприятию следует решить следующие задачи:

1. Внедрение организационных структур управления предприятием, позволяющих оптимально распределить логистические функции между отделами предприятия.
2. Разработка стратегии и тактики физического распределения продукции на всех уровнях каналов товародвижения.
3. Создание действенной системы стимулирования всех элементов логистической среды.

Предложенный алгоритм построения распределительных логистических систем для хлебопекарных позволит повысить эффективность функционирования всех областей логистической системы предприятия, оборачиваемость оборотных средств, сократить сроки введения в производство новых видов продукции и др.

Список литературы

1. Гаджинский А.М. *Логистика: Учеб. для высших учебных заведений.* / А.М. Гаджинский. — 8-е изд., перераб. и доп. — М.: Дашков и к, 2003. — 408 с.
2. *Логистика: Учеб. пособие/ Под ред. Б.А. Аникина.* — М.: ИФРА-М, —1999. — 327 с.
3. Неруш Ю.М. *Логистика: Учебник/Ю.М. Неруш.* — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 278 с.
4. Николайчук В.Е. *Логистика.* / В.Е. Николайчук. СПб.: Питер, 2003. — 160 с.
5. Родников А.Н. *Логистика: терминологический словарь/ А.Н. Родников.* — М.: ИНФРА-М, 2000. — 340 с.

6. *Российский статистический ежегодник. 2002: Стат.сб./Госкомстат России. — М., 2002. — 690 с.*
7. *Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник./В.И. Сергеев. — М.: ИНФРА-М, — 2001. — 608 с.*
8. *Косован А.П. Развитие производства диетических хлебобулочных изделий/ А.П. Косован// Хлебопекарное и кондитерское производство. — 2003. — №7. — С.1-5.*
9. *Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации за 2003 год /Министерство экономического развития и торговли РФ. — Январь 2004.*
10. *Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации за 2003 год /Министерство экономического развития и торговли РФ. — Март 2004.*
11. *Статистический анализ продовольственной ситуации в России в 2001-2002 годах. Центр экономической конъюнктуры при Правительстве Российской Федерации/ Материалы конференции статистиков. Женева. 2-4 июля. — Женева, 2003. — С.1-5.*
12. *Тяпухин А. Распределительная логистика/ А. Тяпухин// Риск. — 2001. — №1. — С. 3-6.*

РЫНКИ ТОВАРОВ И УСЛУГ



2

Государственный заказ как инструмент управления ресурсами государственного развития (на примере Красноярского края)

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы государственного заказа в России на примере субъекта Федерации — Красноярского края. Анализируются подходы к их решению, а также пути совершенствования систем формирования и размещения государственного заказа. Приводятся новые методы формирования и усовершенствованная система распределения государственного заказа.

Ключевые слова

Государственный заказ, система формирования и размещение, нормативно-правовая база, субъект Федерации, процедура торгов, местные органы, заключение контракта.

С началом экономических реформ (1992 года) государство провозгласило принцип конкурсного размещения государственных закупок. Но в течение последующего пятилетия конкурсы почти не проводились, потому что с точки зрения нормативного обеспечения самих процедур торгов этот принцип регламентирован не был. Россия должна была принять правила, существующие в мире. Но речь идет не о буквальном копировании. Подобное было бы не разумно, так как многие юридические термины, которыми оперируют в англоязычных странах, при переводе на русский язык теряют свой смысл. Поэтому можно сказать, что российские процедуры закупок, определенные Указом Президента Российской Федерации №305 от 8 апреля 1997 года и Федеральным законом №97 — ФЗ от 6 мая 1999 года, соответствуют регламенту таких международных финансовых институтов, как, например, Всемирный банк, лишь принципиально.

Наличие в России нормативной базы, в которой учтен мировой опыт в области торгов, позволяет проводить все виды торгов — и открытые, и закрытые — и одновременно дает возможность нашим предпринимателям наработать определенный опыт во внутрироссийских тендерах и выходить на международный уровень уже не робкими новичками, а подготовленными бизнесменами.

Реально закупки стали проводить с 1999 года, поэтому в статье представлен анализ проведенных торгов за два года, так как этот период более менее правдоподобно показывает реальную картину проведения государственных закупок администрацией Красноярского края. Далее закупки проводились с многочисленными нарушениями, соответственно и сведения о результатах — были, мягко говоря, неправдоподобны. Итак, двухлетний опыт проведения государственных закупок на конкурсной основе выявил многие положительные

аспекты операций такого рода. Во-первых, заказчики стали осуществлять закупки гласно, публично, открыто, что практически сводит на нет возможность «подковерной борьбы». Во-вторых, при реализации конкурсных процедур наблюдается экономия бюджетных средств от 5 до 20% (это можно увидеть чуть ниже на графиках). Это существенный резерв для финансирования, особенно если учесть, сколь непроста у нас в стране ситуация с бюджетом. И, в-третьих, появляется определенная возможность влиять на процесс ценообразования: конкуренция поставщиков за получение государственного заказа на поставку товаров и выполнение услуг приводит, в конечном счете, к снижению цен.

Эти результаты могли быть еще выше, если бы не возникали проблемы. Одна из них — неплатежи государства. Государственные закупки являются предметом контракта, где участвуют две стороны и каждая должна выполнить свои обязательства. Однако нет особой разницы в том, на торгах или без торгов был заключен договор поставки, платежи по которому не производятся. Проблемы государственных закупок, безусловно, связаны с бюджетным дефицитом, но введение системы торгов абсолютно не противоречит существующей идеологии преодоления этого положения. Более того, торги, экономя бюджетные деньги, смягчают финансовую напряженность и создают предпосылки для повышения эффективности торгов.

Помимо общих задач, немало проблем предстоит решить и собственно в деле торгов. Во-первых, необходимо усовершенствовать нормативную базу. Следует глубже анализировать, что мы делаем, какие моменты работают не так эффективно, как хотелось бы. Эти моменты обсуждаются за «круглыми столами», в печати, на совещаниях в правительстве. Необходимо также провести ревизию всех действующих нормативных документов по государственным закупкам, уточнить их, где нужно исправить, устранить недостатки. Большую работу в этом направлении предстоит провести в связи с принятием Федерального закона №97-ФЗ от 6 мая 1999 года. Во-вторых, необходимо решить проблему обеспечения процесса проведения торгов кадрами. Уже начата подготовка преподавателей и специалистов для государственных заказчиков. Такие специалисты необходимы и для предприятий-поставщиков, так как в проведении торгов должны участвовать только профессионалы. В-третьих, необходимо решить проблему дальнейшего внедрения системы торгов и ликвидации мотивации многих ведомств к их непроведению. Нужно сделать так, чтобы государственным заказчикам даже в голову не приходило, что торги можно не проводить. В-четвертых, необходимо решить совместную для Минфина и Минэкономки России задачу — обеспечить реальный бюджет, реальное и своевременное исполнение обязательств государства по контрактам. В-пятых, нужно максимально широко внедрить систему торгов для снижения издержек любых предприятий и организаций.

Указанные проблемы актуальны и для Красноярского края. Поэтому целью статьи является обоснование мер по совершенствованию организационного механизма государственного заказа Красноярского края. Для достижения поставленной цели в этой статье будут рассмотрены следующие задачи:

1. Исследованы роль и место государственного заказа в государственном регулировании экономики.
2. Выполнен анализ состояния и места государственных закупок в Красноярском крае.
3. Обоснованы рекомендации по совершенствованию государственных закупок.

В современном виде система государственного заказа в России сложилась к концу 1990-х годов. Указом Президента Российской Федерации от 08 апреля 1997 года №305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд», который с некоторыми изменениями и дополнениями продолжает оставаться основным документом в этой сфере до настоящего времени.

Понятие государственного рынка означает контракт, заключаемый центральными или местными государственными органами с исполнителем работ, поставщиком товаров или услуг. В зависимости от различных условий контракт государственного заказа может заключаться:

- через торги;
- через запрос предложений;
- через переговоры.

Это наиболее открытая форма, где в качестве критерия выбора поставщика выступает минимум цены. Проведение торгов включает в обязательном порядке: публикацию об их открытии и выборе подрядчика, заключение контракта при наличии хотя бы двух заявок, удовлетворяющих условиям торгов, заключение контракта с подрядчиком, запросившим наименьшую плату. Максимально допустимая цена назначается заранее, но не объявляется. Претенденты должны прислать свои заявки, не зная этой цены. Затем заявки вскрываются все одновременно в момент проведения торгов и определяется подрядчик.

Для проектов повышенной сложности или важности, решение по которым может требовать не только минимизации рыночной стоимости работ, но и более внимательного учета технологических и других условий реализации, могут быть запрошены дополнительные обоснования предложений каждого претендента на получение подряда. Процедура передачи подряда по госзаказу через запрос предложений начинается с публикации объявления о содержании заказа. Специальная комиссия вскрывает конверты с заявками также одновременно, в назначенный день, но в отсутствие претендентов и выбирает из них содержащие наиболее интересные предложения с точки зрения цены, технического уровня, профессиональных и финансовых гарантий кандидата.

Наконец, «переговорный» контракт отличается тем, что государственный представитель, ответственный за данный заказ, выполняет выбор подрядчика лично на основе неформализованных переговоров с потенциальными кандидатами. Такой подход может быть применен только в случаях, оговоренных законом: при проведении опытно-экспериментальных или исследовательских работ, при отсутствии подрядчиков в результате двух первых процедур, из-за высокой срочности заказа или его секретности, а также при некоторых других условиях.

Главные задачи комиссии — активизация, координация и контроль за выполнением государственного заказа с целью реализации государственных нужд страны.

Нормативными правовыми актами Российской Федерации установлено, что к государственным нуждам относится потребность в товарах, работах и услугах (продукции), обеспечиваемая за счет средств федерального бюджета и внебюджетных источников финансирования, включая средства федеральных внебюджетных фондов. Это определение распространяется и на закупки про-

дукции, осуществляемые за счет средств федерального бюджета, предоставляемых в качестве государственной поддержки, включая государственные гарантии.

Проект государственного заказа разрабатывается в порядке, определяемом Правительством Российской Федерации при формировании федерального бюджета на соответствующий год и исходя из ресурсных возможностей экономики Российской Федерации.

Правительство Российской Федерации одновременно с представлением проекта федерального бюджета в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации представляет Президенту Российской Федерации на утверждение основные показатели государственного заказа на соответствующий год.

Основные показатели государственного заказа утверждаются Президентом Российской Федерации одновременно с подписанием им федерального закона о федеральном бюджете.

Правительство Российской Федерации в двадцатидневный срок после подписания Президентом Российской Федерации федерального закона о федеральном бюджете и утверждения им основных показателей государственного заказа утверждает государственный заказ в полном объеме в пределах расходов на эти цели, установленных федеральным бюджетом.

Дальнейшее изучение и анализ происходящих в России событий позволит уточнить и развить начальные условия и принципы оптимальной стратегии построения развитой рыночной экономики, ибо ясно, что проводимая в настоящее время политика не способствует повышению эффективности общественного производства и росту среднего уровня жизни жителей России, а лишь приводит к обогащению относительно небольшой группы населения. В этой связи политику в корне следует менять — приоритетом должно стать развитие реального сектора экономики, его техническое перевооружение на основе протекционистской политики по отношению к российским производителям, без которой российские предприятия окажутся неконкурентоспособными не только на мировом рынке, но и на постсоветском пространстве.

Усиление государственного регулирования в условиях переходного периода ни в коем случае не означает, что российское общество снова становится обществом закрытого типа. Следует учитывать, что не было и не может быть ни чисто закрытого, ни чисто открытого общества — обязательно существуют те или иные преграды — все дело в мере и степени их действия.

Итак, рассмотрим положение проведения государственных закупок в период с 1999 по 2001 годы на примере Красноярского края.

1 мая 1997 года вступил в силу Указ Президента РФ от 8 апреля 1997 года № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд», предшественник принятого два года спустя Федерального закона «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд». Сведения о результатах торгов (конкурсов), проводившихся органами исполнительной власти всех уровней, стали поступать в Госкомстат Российской Федерации, по данным которого Министерство экономики России начало регулярно подготавливать отчеты о проведении конкурсов, публикуемые далее в бюллетене «Конкурсные торги».

Каждый из упомянутых отчетов, кроме самых первых, — многостраничная таблица, и с сотнями чисел не так-то легко работать. Для того чтобы в рамках этой статьи суметь проанализировать основные тенденции развития системы конкурсных закупок, разумно сосредоточиться на небольшом количестве ключевых усредненных характеристик торгов и провести анализ графиков их изменения за указанный интервал времени. Исследуемые ниже показатели — в основном среднегодовые, рассчитанные из сведений за период с 1 января 1999 года по 1 января 2001 г., — из полугодовых данных. Первые отчеты, с середины 1997 года по конец 1998 года, были весьма краткими и не всегда содержали информацию, необходимую для вычисления того или иного параметра. Кроме того, вполне вероятно, что в начальный период после выхода Указа № 305 многие количественные и стоимостные показатели торгов могли и не достигать указанных значений ввиду того, что заказчикам и поставщикам потребовалось некоторое время для осознания необходимости участия в конкурсах, знакомства с нормативной базой и тому подобное.

Важнейшая характеристика торгов — их количество. На рис.1 показано, сколько конкурсов проводилось в среднем за шесть месяцев в рассматриваемые периоды с 1 января 1999 года по 1 января 2001 года. Видно, что система конкурсных закупок развивалась почти всегда поступательно.

Однако важно не только то, сколько было проведено конкурсов, но и то, каков их количественный результат, а именно сколько контрактов и на какие суммы было заключено на них.

Среднегодовое количество конкурсов

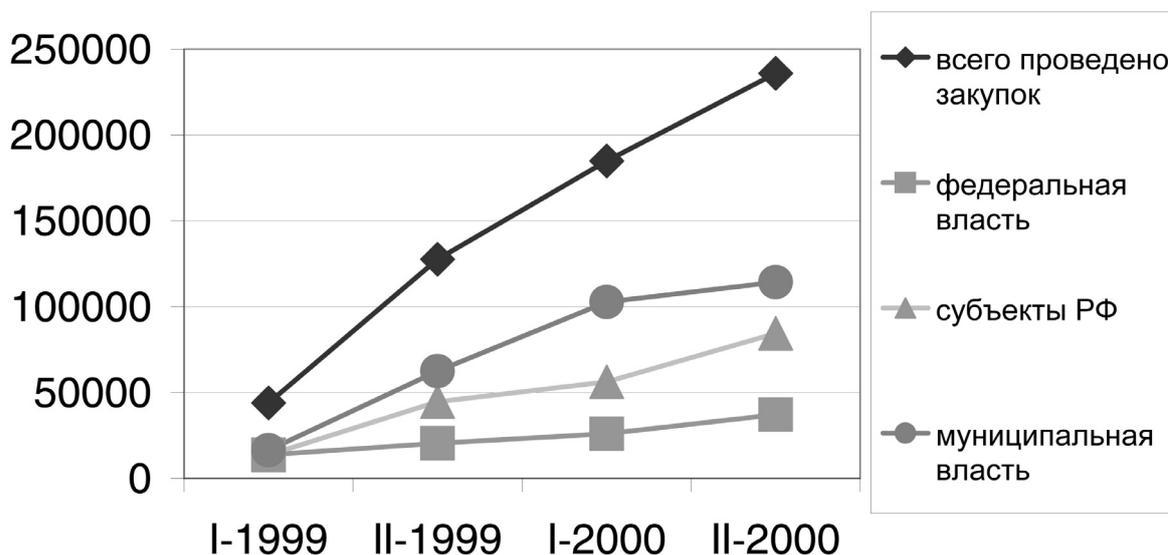


Рис.1. Среднегодовое количество конкурсов

В целом, графики среднегодовых количеств заключенных контрактов (рис.2) весьма похожи на кривые среднегодовых количеств проведенных торгов. Но, тем не менее, зависимости на рис.2 содержат дополнительную информацию.

Например, выше указывалось, что количество проведенных конкурсов, организованных федеральными органами исполнительной власти, пропорционально увеличивалось. Но во II полугодии 2000 года количество заключенных контрактов, по сравнению с количеством проведенных конкурсов за тот же

Среднегодовое количество заключенных контрактов

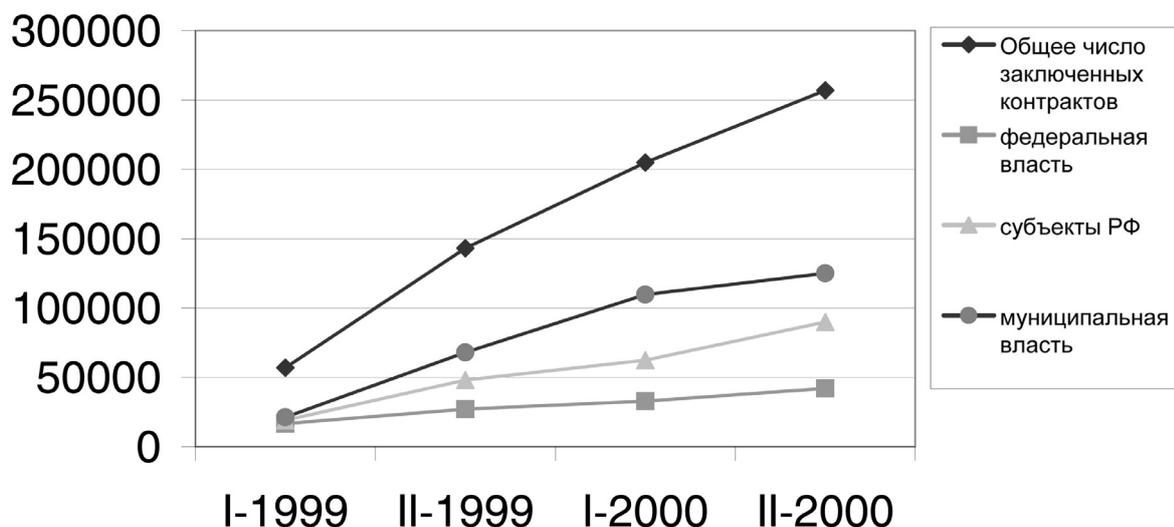


Рис.2. Среднегодовое количество заключаемых контрактов

период времени, уменьшилось на 8,9% и продолжало уменьшаться вплоть до начала следующего 2001 года. Значит, к концу финансового года количество проводимых конкурсов резко снизилось. А это означает, что контракты заключались без проведения конкурсов, вследствие этого резко увеличилась общая стоимость заключенных контрактов, так как отсутствовала всякая конкурентная борьба между поставщиками. Поэтому, хотя график стоимости заключенных контрактов показывает обратные цифры, резко вырос дефицит бюджетных средств. Почему это не видно на графике стоимости заключенных контрактов? Ответ очень прост. График показал сумму заключенных контрактов, которая была взята из сметы бюджета на 2000 год. А денежные средства, которые были затрачены сверх этой суммы, перешли как долговые обязательства на будущий финансовый год (2001). Образовался дефицит бюджета за 2000 год. И соответственно бюджет 2001 года составлялся с учетом этих долговых обязательств за 2000 год. Государство опять попало в «долговую яму».

Зависимости главного стоимостного показателя торгов — среднегодовой общей стоимости заключенных контрактов (рис. 3) — имеют совсем иной вид, нежели графики рассмотренных выше количественных характеристик конкурсов. Никакого более или менее монотонного роста нет, наоборот, в поведении большинства кривых просматривается периодичность. Особенно обращают на себя внимание пики, приходящиеся на II полугодие 2000 года для торгов, проводившихся органами власти субъектов Федерации. Такой рост в 1999 году (с последующим снижением во II полугодии 2000 года) сумм, освоенных на конкурсах, по-видимому, объясняется той особенностью бюджетного цикла, что основная часть средств выделяется именно в начале года. Пики в I квартале 1999 года в точности соответствуют такой интерпретации. Что же касается 2000 года, то тот факт, что максимумы исследуемого стоимостного параметра упали во II полугодии даже ниже, чем в I полугодии этого года, скорее всего, связан с другой особенностью бюджетного финансирования. Какими именно особенностями это можно объяснить — было описано выше.

Среднегодовое количество заключенных контрактов

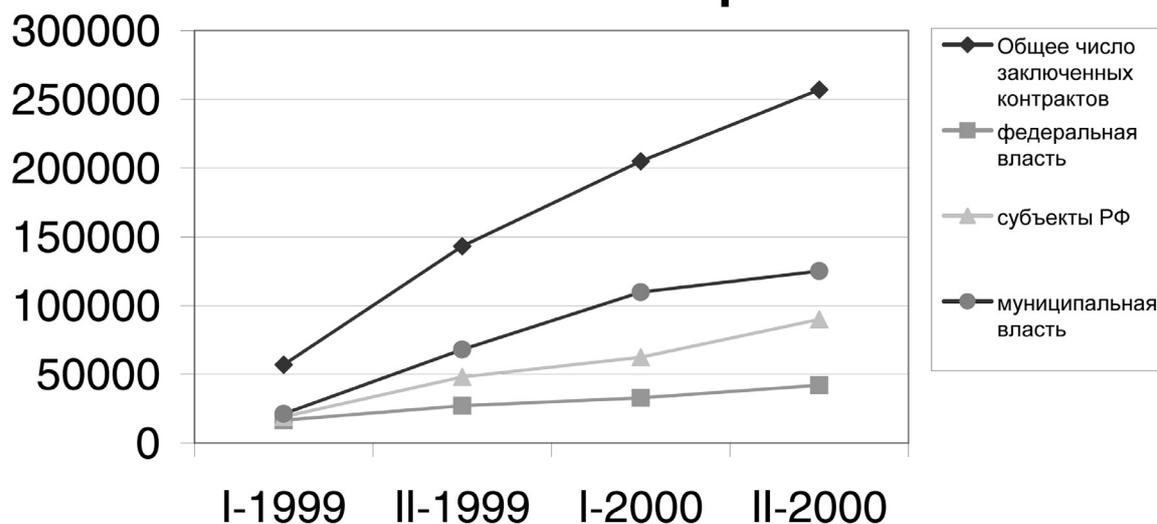


Рис.3. Среднегодовая общая стоимость заключенных контрактов

Общее количество поставщиков-участников закупок

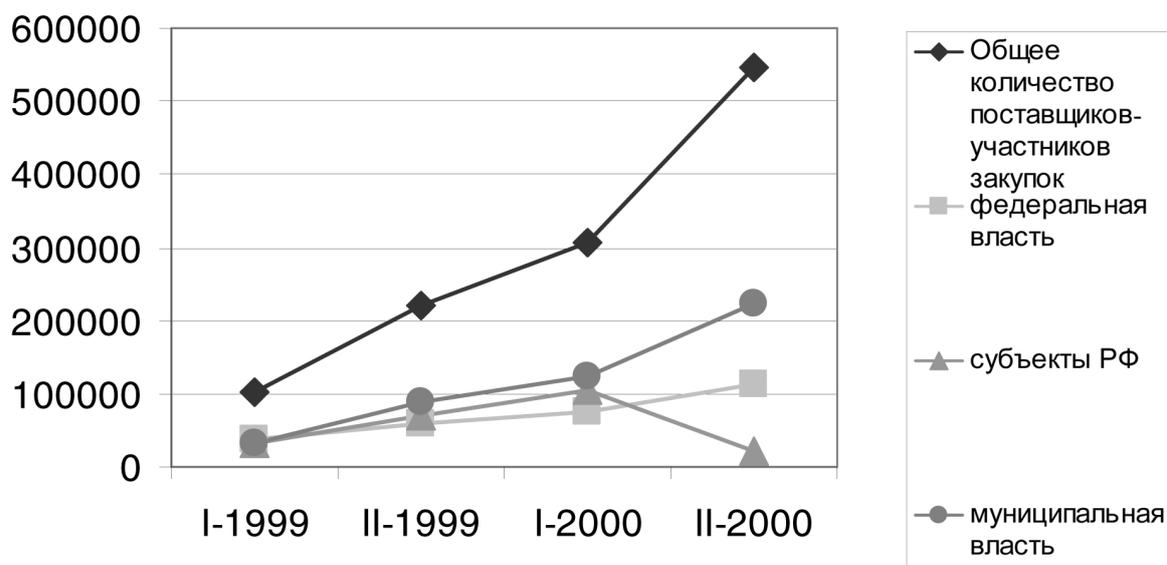


Рис.4. Общее количество поставщиков-участников закупок

Экономия государственных средств на торгах достигается за счет снижения цен закупок в результате конкуренции между несколькими претендентами на заключение контракта. Степень такой конкуренции отражает, в частности, среднее число участников конкурсов. На рис.4 представлена динамика изменений этого параметра на торгах различных видов.

На данном графике мы наблюдаем естественную закономерность. Во II полугодии 2000 года резко снизилось общее количество поставщиков-участников закупок. Это явление вполне естественно и обоснованно. Так как во II полугодии 2000 года снизилось количество проводимых конкурсов, как след-

ствии закупки продукции для региональных нужд либо не проводились вообще в конце финансового года, либо проводились у одного источника, что более вероятно. Конечно, не приходится говорить о сильной конкуренции, когда в большей (а скорее всего — в большей) части конкурсов участвует лишь два претендента, а то и всего один — единственный. Добавим также, что сильные колебания среднего числа участников специализированных закрытых торгов оказывают чрезвычайно малое влияние на общую картину, ибо доля торгов этого вида обычно не превышает 0,1%.

Однако большая конкурентность открытых конкурсов все же имеет возможность оказывать свой положительный эффект. Несмотря на малую долю открытых торгов, большая часть государственных средств распределяется в наиболее конкурентной среде открытых торгов.

К сожалению, из отчетов Минэкономики РФ, подготовленных по данным Госкомстата России, оказалось невозможным вычислить абсолютный и относительный экономические эффекты, так как в этих отчетах отсутствует отдельная расшифровка для подрядных торгов всех стоимостных характеристик, входящих в формулу для расчета.

Проведенный выше анализ показал закономерности, которым подчиняются основные характеристики торгов. Конечно, многие из причин возникновения этих закономерностей, например годовая периодичность выделения бюджетных средств, достаточно очевидны, но после выполнения этого анализа мера их влияния на показатели торгов получила численную оценку. Можно надеяться, что результаты данного исследования окажутся полезными как для заказчиков, так и для поставщиков продукции для государственных нужд.

В Красноярском крае за 2001 год всего было заключено 1033 контракта, из них 520 контрактов - с помощью проведения открытых конкурсов, то есть примерно половина. Но 386 контрактов из 1033 были заключены вообще без проведения конкурса, и это примерно третья часть. Из этого следует, что третья часть бюджетных средств вообще не экономится, статистика не утешительна. Ситуация, сложившаяся на этом этапе развития системы государственных закупок в Красноярском крае, выглядит не совсем нормально. Но если сравнить ее с ситуацией двухлетней давности, когда все государственные закупки Красноярского края проходили без проведения каких-либо конкурсов, что означало расходование бюджетных средств без всякой экономии, то на сегодняшний день прогресс очевиден. Будем надеяться, что при таком темпе развития системы государственных закупок мы вскоре перейдем на 100%-ю экономию бюджетных средств. Это не только высвободит значительную часть бюджетных средств, но и создаст нормальную, эффективную конкурентную среду у поставщиков продукции для государственных нужд.

Результаты проведенного анализа позволяют сделать некоторые выводы.

Основываясь на той нормативной базе, которая существует на сегодняшний день, отметим, что она далека от совершенства, как на региональном уровне, так и на общероссийском. Ввиду этого, на мой взгляд, необходимо доработать нормативно-правовую основу государственных закупок не только Красноярского края, но и страны в целом. Тем самым стоит пересмотреть и доработать ряд нормативных документов:

1. Указ Президента от 08.04.1997 №305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд».

2. Федеральный закон «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» от 06.05.1999 №97-ФЗ.

Следует также провести доработку существующих и разработку новых нормативных документов на уровне Красноярского края.

Но самое главное из того, что в настоящее время делается в области формирования законодательной базы конкурсных торгов, — это разработка проекта Федерального закона «О торгах на закупку товаров, работ и услуг для государственных нужд», который находится на рассмотрении в Государственной Думе. Необходимость принятия такого закона определяется несколькими обстоятельствами.

Во-первых, в ряде ранее принятых законов существуют нормы, которые находятся в определенном противоречии с принципами и процедурами конкурсных торгов, утвержденных Указом Президента РФ №305. Прежде всего, это относится к Федеральным законам «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» (№ 60-ФЗ от 10 ноября 1994 года), «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» (№ 53-ФЗ от 2 декабря 1994 года), «О государственном оборонном заказе» (№ 213-ФЗ от 27 декабря 1995 года), «О государственном материальном резерве» (№ 79-ФЗ от 29 декабря 1994 года). Внести необходимые корректировки в эти законы можно только путем принятия нового закона.

Во-вторых, практика работы в соответствии с Положением об организации закупки товаров, работ и услуг показала, что в нем имеется ряд неточных, противоречивых, а то и ошибочных норм. На общий уровень эффективности проведения конкурсных торгов они существенно не влияют, но вносят некоторый диссонанс в конкурсные процедуры, что по возможности следует устранить.

Обратимся к Федеральному закону «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» от 6 мая 1999 года №97-ФЗ (официально опубликован в «Российской газете» 13 мая 1999 года). Дадим ему общую оценку. Принятый документ абсолютно не похож на тот вариант, который представлен Правительством Российской Федерации и одобрен самой Государственной Думой в первом чтении. В сфере государственных закупок закон вернул страну назад примерно лет на семь, в состояние 1992 года. Тому есть следующие подтверждения. Во-первых, в соответствии с ним торги опять становятся необязательными. Во-вторых, сделаны серьезные шаги по ограничению конкуренции, поскольку налицо попытка отсечь от участия в государственных закупках многих потенциальных поставщиков, в частности иностранных, и всю российскую сферу обращения. Такого отношения к субъектам сферы обращения не было никогда. В-третьих, закон утратил общественно признанные критерии определения победителя торгов. Их просто нет, что неминуемо расширяет плацдарм для коррупции. В-четвертых, в ряде положений закона открыто допускается возможность отбора, оценки и принятия решения о победителе конкурса не только государственным заказчиком. Таким образом, в случае недостаточного квалифицированного составления договора о передаче государственным заказчиком части своих функций по проведению конкурса другому юридическому лицу закон позволяет отстранить государственного заказчика от всех ключевых решений по конкурсу. Наконец, без всяких оснований разрушена

созданная Указом №305 и оправдавшая себя на практике целостная система конкурсных и внеконкурсных способов закупок. Искажены все конкурсные способы закупок. В конкурсы, организуемые покупателем, привнесены элементы конкурсов, организуемых продавцом. Все это воссоздает неопределенность начала 90-х годов.

По сравнению с Указом №305 резко сузилась сфера применения этого документа. Закон не регулирует деятельность субъектов Российской Федерации, нет даже упоминаний о муниципальных закупках. Как только что было сказано, из всей совокупности способов закупок, которые вместе с простыми закупками дают завершённую систему способов, позволяющую в зависимости от тех или иных условий четко определить линию поведения заказчика, законодатели избрали усечённый вариант отдельных видов конкурсов. Простые закупки исключены полностью. По этой причине после принятия закона возникла масса вопросов с котировками, закупками из единственного источника.

Из закона исчез механизм обеспечения конкурсных заявок, что служит шагом назад не только по сравнению с Указом №305, но даже по отношению к документам о государственных поставках времени НЭПа, в частности 1923 года. (Инструкция о порядке публичных торгов на государственные подряды и поставки. Утверждена 7 августа 1923 года. Опубликована в № 197 Известий ЦИК и ВЦИК от 29 декабря 1923 года. Собр. Указов 1924 год, №16 — С.141)

Отказавшись от инструмента обжалования, то есть досудебной защиты и восстановления нарушенных прав участников конкурса, законодатели лишили закон внутреннего механизма своей реализации, что также является шагом назад от Указа №305.

Несмотря на сохранение в названии закона категории «услуги», по сравнению с проектом Правительства Российской Федерации закон утратил все специфические способы закупки услуг. В результате государственным заказчикам придется закупать услуги не теми способами, которые им присущи.

Таким образом, резюмируя вышеизложенное, приходится с глубоким сожалением констатировать, что Закон №97-ФЗ исключительно по вине наших законодателей оказался на очень низком уровне исполнения. Этот уровень существенно ниже уровня аналогичных законов, принятых в 90-е годы в большинстве стран Восточной Европы и стран бывшего СССР. Это тем более обидно, если принять во внимание, что еще летом 1997 года Правительство Российской Федерации представило в Государственную Думу Российской Федерации законопроект, подготовленный на самом высоком международном уровне.

Каков же выход из создавшегося положения? Их два — тактический и стратегический. В тактическом плане этот закон придется «поправлять» подзаконными актами — указами, постановлениями, нормативными актами Министерства экономики России. В целом ряде случаев это можно сделать, не вступая в конфликт с законом по той причине, что в самом законе содержится множество положений двойного толкования. Задача заключается в данном случае в том, чтобы официально придать данным положениям верное толкование. Этот процесс мы сегодня и наблюдаем.

Но это все же временное, половинчатое решение. Стратегический выход из сложившегося положения заключается в том, чтобы подготовить и принять на достойном уровне единый закон о государственных закупках, который во-

брал бы в себя кое-что из Закона №97-ФЗ, из вышеназванных законов №№ 60-ФЗ, 213-ФЗ, 53-ФЗ и других. Сейчас накопилось довольно много противоречий между ними и внутри каждого из этих документов. Тем не менее все они продолжают действовать. Если учесть, что по-прежнему сохраняет свою силу Указ №305 и множество постановлений и иных актов в развитие перечисленных документов, образующих смесь из правовых актов, есть все основания для подготовки единого закона. Сегодня такой подход, на мой взгляд, находит понимание в Правительстве Российской Федерации.

На основе разработанных документов стоит пересмотреть структуру Администрации Красноярского края, а именно структуры подчинения в работе с государственным заказом. Конкретно стоит подчинить все структурные подразделения администрации Красноярского края в области государственного заказа одному структурному звену, а именно Главному управлению развития экономики и промышленности. По моему мнению, сделать это нужно в первую очередь с целью экономии времени и средств при формировании, размещении, а также проведении конкурсов. А заключается эта экономия в первую очередь в том, что это структурное подразделение занимается всем выше перечисленным на протяжении пяти лет, следовательно, уже имеет в этом определенный опыт работы.

Также необходимо в обязательном порядке провести повышение уровня квалификации работников данного структурного звена и всех сотрудников администрации Красноярского края, связанных с функциями государственного заказа напрямую или косвенно. Это следует сделать еще и по причине выхода Постановления Губернатора Красноярского края «О кадровом обеспечении торгов (конкурсов) на закупку продукции для государственных нужд края» №840-П от 24 декабря 1999 года. Это позволит не только быстро и качественно проводить конкурсные торги, но и заниматься проблемами государственного заказа региона в целом. Это позволит на более высоком уровне выходить на контакт с иностранными инвесторами, что не менее важно как в экономическом, так и в стратегическом развитии не только региона, но и страны в целом.

Далее, на мой взгляд, необходимо пересмотреть саму структуру формирования и размещения государственного заказа, основываясь на примере развитых стран: конкурсные торги и государственные закупки в целом перевести в единую электронную систему государственных закупок Российской Федерации.

Только в ходе такого развития система краевых государственных закупок позволит создать конкурентоспособный рынок поставщиков продукции для краевых нужд, наиболее эффективно решать хозяйственные и социальные вопросы края, а также восстановить «горизонтальные» связи с другими субъектами и регионами Российской Федерации. В результате этого расширятся способы отбора поставщиков, приоритетным станет конкурсное размещение заказов, что в свою очередь должно стимулировать активность местных производителей товаров, работ и услуг.

Предполагается, что система краевых государственных закупок, развиваясь, позволит создать конкурентоспособный рынок поставщиков продукции для краевых нужд, наиболее эффективно решать хозяйственные и социальные вопросы края, а также восстановить «горизонтальные» связи с другими субъектами и регионами Российской Федерации. Расширились способы отбора по-

ставщиков, приоритетным становится конкурсное размещение заказов, что в свою очередь должно стимулировать активность местных производителей товаров, работ и услуг. В то же время система краевых государственных закупок далека от совершенства и требует дальнейшего оформления, изучения уже имеющихся результатов ее развития с целью дальнейшей корректировки.

Разумное регулирование процесса поставок для государственных нужд способствует усилению экономической независимости не только отдельно взятого региона, но и страны в целом, что особенно актуально на данный момент для России.

Список литературы

1. Сборник материалов. Законодательные и нормативные документы по государственным закупкам. — М., ГУ-ВШЭ, 1999.
2. Нестерович Н.В. «Конкурсные торги на закупку продукции для государственных нужд / Н.В. Нестерович, В.И. Смирнов — М.: Инфа-М, 2000.
3. Смирнов В.И. Становление рыночной системы государственных закупок в России / В.И. Смирнов, Н.В. Нестерович, И.М. Ахметзянов — К.: НПО «БизнесИнфоСервис», 2000.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30.11.94г. №51-ФЗ.
5. Куклин С. Обеспечение повышения роли государственного заказа в оптимизации финансово-бюджетной политики региона / С. Куклин. // Ленинградская область: экономика и инвестиции. — 2000, № 6.
6. Логуа Р.А. Проблемы формирования рыночной экономики России / Р.А. Логуа — М.; 1994.
7. Журавлев С. Государственное регулирование экономики в переходный период / С. Журавлев // Экономист. — 1991., № 5.

*Людмила Константиновна Витковская,
кандидат экономических наук, доцент,
Красноярский государственный университет*

О предмете исследования социальной ответственности корпорации

Аннотация

В данной статье представлены существующие подходы к пониманию и определению предмета социальной ответственности корпорации/бизнеса и предлагается рассмотрение данного процесса с точки зрения отношений и взаимодействия между бизнесом, государством и обществом.

Ключевые слова

Бизнес, государство, общество, отношения «государство-бизнес», социальная ответственность корпорации/бизнеса, сбалансированная налоговая и фискальная политика, качество производимых товаров и услуг, использование человеческих ресурсов, участие бизнеса в региональном развитии, поддержка национальных товаропроизводителей.

В последнее время в России по мере развития рыночной экономики становится популярной тематика, связанная с вопросами участия бизнеса в жизни общества. Сегодня российский бизнес расходует на социальные программы 0,5 млрд евро в год [7]. Существует рейтинг наиболее известных социально ответственных компаний, возглавляемый Газпромом, Сбербанком, ЛУКОЙЛом. Эти компании известны более чем половине респондентов ВЦИОМовского опроса [6]. Высокий уровень известности получили компании РАО ЕЭС, ЮКОС, АвтоВАЗ, Сибнефть и РУСАЛ. Наиболее приоритетными социальными программами в российских компаниях являются:

- охрана здоровья и техника безопасности (8,88 балла из 10 возможных);
- развитие персонала (8,83);
- ответственная деловая практика (7,4);
- охрана окружающей среды и ресурсосбережение (6,56);
- социально ответственная реструктуризация (6,52);
- развитие местного сообщества (6,01) [6].

Интересно, что в отчете по итогам исследования, проведенного Фондом общественного мнения (ФОМ) в июле 2004 г. по вопросам социальной ответственности бизнеса [5], указывается, что только около четверти опрошенных респондентов знали о данных вопросах, остальные слышали впервые либо затруднялись ответить. На наш взгляд, то, что более трёх четвертей опрошенных находились в неведении, в первую очередь связано с отсутствием чёткого определения как термина, так и предмета, раскрывающих содержание понятия «социальная ответственность корпорации/бизнеса».

На сегодняшний день проведен ряд исследований, изданы информационно-аналитические материалы, опубликованы статьи, выпущено несколько

книг российских авторов, в которых сделана попытка разобраться в данной тематике и определить ее предмет. Так, в статье Ю.Е.Благова отмечается, что многие аспекты проблем корпоративной социальной ответственности все еще остаются за рамками обсуждения, несмотря на то, что в целом проработан понятийный аппарат, определены и систематизированы общественные ожидания, проанализирован и обобщен опыт социально ответственных зарубежных и российских компаний [4].

Член Всемирного Совета бизнеса за устойчивое развитие Лорд Р. Хоум определяет заинтересованность бизнеса в социальной ответственности в следующем порядке. Во-первых, необходимо защищать и охранять корпоративную репутацию и репутацию брэнда, имеющих огромное значение для ежегодного отчета компании обществу. Во-вторых, необходимо улучшать показатели по управлению рисками в связи с экологическими и социальными вопросами. В-третьих, есть необходимость получать лицензию на ведение бизнеса в обществе, т.е. бизнес должен полагаться на поддержку общества. И наконец, в-четвертых, нужно приводить в соответствие ценности и цели компании и ее сотрудников, чтобы компания могла нанимать и удерживать у себя лучшие кадры [11]. Согласно заявлению С.Литовченко (Ассоциация менеджеров России), «...термин СОК (*социальная ответственность корпорации*) уникален по причине отсутствия его единого определения... [9] ...общий язык понимания корпоративной социальной ответственности не сформирован... [10]».

Как видно из вышесказанного, требуется внести больше ясности в вопрос о предмете исследования социальной ответственности корпорации.

Как известно, предметом социальных наук являются те или иные отношения, складывающиеся между субъектами взаимодействия в рамках данной деятельности. Так, Ю.Е.Благова считает, что СОК «подразумевает систему многосторонних отношений, в которой и ожидания, и виды ответственности, при всей их конфликтности, не могут не носить взаимного характера» [4]. Следуя этому подходу и мнению большинства исследователей в данной области, под предметом исследования СОК предлагается рассматривать *отношения между бизнесом и обществом, в котором этот бизнес функционирует, по поводу, с одной стороны, участия бизнеса в развитии данного общества, а с другой - создания обществом условий для эффективного выполнения бизнесом своих обязательств*. В отчете международной конференции о социальном развитии России и роли бизнеса (2003 г.) отмечалось: «Мы, власть и бизнес, не сателлиты или паразиты, мы поворачиваем одно колесо, мы все вертимся вокруг человека» [11].

Раскрывая сформулированное выше определение и следующую за ним метафору, хотелось бы отметить, что под бизнесом в данном контексте понимаются *деловые организации*, т.е. организации, создающие в процессе своей деятельности *добавочную стоимость* в широком понимании этого слова (имеются в виду не только производственные и торговые предприятия, но и образовательные, лечебные, культурные и другие инфраструктурные учреждения). То есть к ним относятся все организации, существующие в обществе, кроме органов государственного и регионального управления, федеральной обороны и безопасности. Со стороны общества, в данном случае - это в первую очередь, государственные структуры и общественные организации. Под внешней средой для этих двух сторон или, как сказано в определении, под условиями будет пониматься законодательная система и национальная культура.

Несмотря на то, что с данным определением предмета СОК сегодня согласны большинство исследователей, они расходятся главным образом в том, в какой мере каждая из сторон должна участвовать в исследуемом процессе. Всех их можно было бы разделить на две группы. *Первая* – в максимальной степени возлагает ответственность за развитие общества на *бизнес*. По данным исследования ФОМ, этого мнения придерживаются около 80% респондентов, имеющих представление о социальной ответственности бизнеса [5]. У сторонников этой позиции не встречаются упоминания о другом субъекте отношений, т.е. общества и государства и их ответственности перед бизнесом. Речь идет о всемерной поддержке со стороны государственных и общественных структур развития всех видов бизнеса, от мелкого до крупного. Вполне понятно, что сторонниками данной группы чаще всего выступают функционеры государственных учреждений и общественных организаций.

Вторая группа исследователей, наоборот, признает необходимость наложения на бизнес социальной ответственности только после того, как в обществе будут созданы все необходимые для этого условия. Данная незначительная по численности группа (20% респондентов из числа ориентирующихся в проблемах социальной ответственности бизнеса) состоит из представителей самого бизнеса или его институтов, что вполне понятно. Так, на конференции Ассоциации менеджеров России в ноябре 2003 г. Председатель Фонда аналитических программ «Экспертиза» М.Урнов отметил: «... бизнес на сегодняшний день находится в достаточно сложной ситуации, не всегда дружеской, порой очень враждебной, и со стороны государства, и со стороны общества. Ожидания тем более агрессивные, чем более процветает бизнес. Это наша реальность» [11]. В этом подходе его поддержал Президент Ассоциации менеджеров Д.Зеленин, представивший российскую социальную модель: альтернативный вариант развития, в котором «бизнес выступает равноправным партнером государства, а оно, в свою очередь, является администратором и гарантом прозрачности правил игры на рынке социальных услуг» [11].

Именно это различие в подходах и взглядах на проблему предмета социальной ответственности корпорации порождает разные взгляды на содержание рассматриваемых отношений.

Знакомство с зарубежными и российскими исследованиями в области социальной ответственности корпорации/бизнеса создает впечатление, что в содержание предмета включено много относительно самостоятельных на сегодняшний день понятий и категорий. Как отмечается в отчете ФОМ, это «целый спектр как взаимодополняющих, так и исключаящих одна другую трактовок» [5].

В первую очередь речь идет о вопросах правовой системы, налогообложения, государственного и корпоративного управления, экономики общественного сектора, трудовых отношений, предпринимательства, защиты окружающей среды, качества жизни, здоровья и безопасности. Если попытаться таким образом определить содержание рассматриваемых отношений, то вряд ли найдется страна, где бизнес и общество могли бы договориться об ответственности каждой из сторон за развитие друг друга. Поэтому считаем необходимым четко очертить круг вопросов, в данном случае типов отношений, которые непосредственно связаны с предметом СОК.

Прежде всего, надо исходить из того, что государство и общество в наших условиях являются важнейшими *стейкхолдерами* (заинтересованными сторо-

нами) любого бизнеса. С другой стороны, поскольку государство и общество проявляют большой интерес к бизнесу, они, как уже говорилось выше, должны поддерживать развитие последнего так, чтобы их собственный интерес к нему не пропал («нельзя убивать курицу, несущую золотые яйца»). Другими словами, должен быть соблюден баланс, или найдены противовесы, когда, бизнес, чувствуя на себе заботу общества, не может не делиться с обществом частью созданным им благ. С первого взгляда кажется, что можно определить предмет СОК на основе тех *интересов*, которые каждая из стороны проявляет друг к другу, т.е. это перечень взаимных интересов.

Данная точка зрения имеет право на существование хотя бы потому, что многие бихейвористы считают, что поведение человека определяется теми интересами, которые он преследует. В данном случае, как известно, мы имеем дело с поведением людей. Поэтому правомерно начать рассуждать о том, какие именно интересы формируют предмет СОК. На рис. 1 приводится матрица, на которой изображены возможные состояния отношений «государство - бизнес» и их влияние на развитие общества.

| | | |
|--|-------------------------------------|---|
| <i>max</i> | | |
| Участие государства в развитии общества | Безответственность бизнеса | Сбалансированное участие каждой из сторон |
| | «Дикий рынок» | Безответственность государства |
| <i>min</i> | | |
| | <i>min</i> | <i>max</i> |
| | Участие бизнеса в развитии общества | |

Рис. 1. Матрица содержания отношений СОК

Данный подход к рассмотрению участия государства и бизнеса в развитии общества наглядно продемонстрирован в тематической программе «Бизнес и государство», предложенной Ассоциацией менеджеров России в 2003 г. и ставящей своей целью развитие широкого взаимовыгодного диалога между бизнесом и государством [12]. Программа включает три основных направления:

- отстаивание интересов крупных компаний во взаимодействии с государством;
- отстаивание интересов государства компетентными государственными менеджерами;
- «потребительский подход» к оценке качества взаимодействия бизнеса и государства.

Последнее, по мнению разработчиков программы, является исходной базовой концепцией, на основе которой будут формироваться приоритеты и проводиться оценка эффективности диалога бизнеса и государства как важной стратегической задачи [12]. Как видно из вышеприведенной матрицы, чтобы приблизиться к западному уровню социальной ответственности (правый верхний квадрант), российский бизнес и российское общество должны пройти большой путь, и результат будет зависеть от того, каким путем мы пойдем (образно говоря, через правый нижний или левый верхний квадрант). Социально ответственный бизнес возможен только в социально ответственном государстве.

Первый тип отношений, формирующих предмет СОК, связан с обществом и его главной системообразующей структурой – государством. Государство как орган управления обществом, прежде всего, заинтересовано в поддержании жизнеспособности и развитии общества, которым оно управляет. Поскольку, как мы отметили выше, государство в лице своих органов управления не создает никакой добавочной стоимости, которая могла бы быть использована в целях развития, то его главным интересом в отношениях с бизнесом является законное и обоснованное изъятие *части* созданной бизнесом добавочной стоимости в форме *прямых и косвенных, федеральных и местных, целевых и других налогов* (на это указывают 15% компетентных респондентов опроса ФОМ) [5], или *проведение эффективной фискальной политики*. Все другие способы изъятия добавочной стоимости, создаваемой бизнесом, могут быть отнесены либо к лоббированию и коррупции бизнесом самих органов государственного управления, либо к попыткам огосударствления экономики. И то и другое повсеместно показало свою низкую эффективность. С другой стороны, попытки бизнеса по укрытию налогов, нередко называемые в деловой среде «налоговой оптимизацией» или «налоговым планированием», во многих случаях приводят к активному использованию оффшоров или прямому сокрытию налогов с последующим привлечением представителей бизнеса к уголовной ответственности.

Каждая из сторон, естественно, стремится к большей выгоде для себя. Поэтому мировая практика свидетельствует о том, что эффективная сбалансированная налоговая политика выгодна каждой из сторон и способствует их развитию. Следовательно, правомерно включить в предмет СОК те отношения бизнеса и государства, которые имеются по поводу взимания и уплаты налогов, а этот интерес имеет чисто финансовую и фискальную природу.

Второй тип отношений — это так называемая *производственная* сторона вопроса, признаваемая почти 7 % компетентных респондентов опроса ФОМ [5]. Прежде всего, речь идет о производстве бизнесами товаров и услуг не просто необходимых обществу, а именно тех, которые наилучшим образом учитывают влияние этих продуктов и услуг и способов их производства на безопасность и здоровье людей. «Удовлетворение внутреннего спроса качественной продукцией или услугой является максимально социально ответственным поведением»

российских компаний», — считает И.Плотников (Газпром) [11]. Здоровье людей, как известно, становится сегодня в развитых странах ценностью номер один. Имеются в виду проблемы экологии, здоровья, интеллектуального развития, медицины, качества продуктов и услуг и качества жизни в целом.

И все это не безотносительно к вопросам стоимости и цены, предоставляемых обществу продуктов и услуг. Именно последнее, во многом определяет те отношения, которые в перспективе сложатся между рассматриваемыми сторонами, бизнесом и обществом. Вполне естественно, что общество нуждается в товарах и услугах определенного качества, производимых с наименьшим ущербом для окружающей среды. Аксиомой бизнеса можно считать небезызвестную «моржу» или «дельту», по сути являющуюся во многих случаях разницей между затратами и ценой продукта или услуги. Соответственно, обнаруживается существенное противоречие интересов по данному вопросу, которое определяет тот самый характер отношений между обществом и бизнесом, формирующий предмет исследования СОК. Международная практика показывает, что разрешение этого противоречия лежит в плоскости более целенаправленного использования обществом и государством ранее изъятых у бизнеса ресурсов. Этому должны служить государственные экологические программы, программы повышения качества и т.п.

Третий тип отношений, определяющих предмет СОК, связан с человеческими ресурсами как внутри бизнеса, так и вне него (на данный аспект указали более половины компетентных респондентов ФОМ [5]). Поскольку в рыночной экономике численность государственного аппарата имеет законодательные ограничения, то сфера бизнеса является единственной, где могут создаваться дополнительные рабочие места для избыточной рабочей силы. Само общество заинтересовано в оптимальной занятости населения, поэтому вопросы безработицы и создания рабочих мест являются той областью, вокруг которой выстраиваются отношения каждой из сторон. Выступавший на конференции по СОК представитель ЛУКОЙЛа А.Василенко заметил, что компании не должны ограничиваться заботой только о своем персонале, а должны постоянно искать способы улучшения условий жизни всего населения региона [11]. Еще сюда следует добавить развитие человеческих ресурсов в рамках самого бизнеса, поскольку эти ресурсы одновременно и ресурсы развития общества. Проблема создания новых рабочих мест во многом связана с первыми двумя типами отношений в финансовой и производственной сферах. Если государство не способствует повышению эффективности бизнеса на его ранней стадии развития (малый и средний бизнес, сельское хозяйство, торговля), а также развитию крупного бизнеса (экологические и научно-технические программы и др.), то тем самым оно ограничивает их возможности в решении данной проблемы. С другой стороны, должна существовать законодательная и нормативная базы, обязывающие бизнес выполнять требования общества по найму и привлечению социально уязвимых слоев населения, экономическая и финансовая помощь государства в обеспечении миграции трудоспособного населения из удаленных регионов в промышленные центры.

Говоря об ответственности корпораций за развитие своих собственных людских ресурсов, необходимо иметь в виду, что в связи с изменениями конъюнктуры рынка в бизнесах часто происходят процессы реструктуризации, ведущие к высвобождению значительного количества работников. В дополнение к тому, что в рамки социальной ответственности бизнеса входит

трудоустройство высвобождаемых работников, государство со своей стороны, как и в предыдущих случаях, должно централизованно и целенаправленно использовать ранее изъятые из бизнеса ресурсы для организации переподготовки высвобожденных работников с целью их использования в других бизнесах (новые рабочие места), а также для выплаты временных пособий по безработице до момента нового трудоустройства высвобожденного персонала, как это делается в развитых странах.

Четвертая область отношений, формирующих предмет СОК - это отношения бизнеса с регионами и участие бизнеса в процессах регионального развития, что было отмечено более чем 3% компетентных респондентов опроса ФОМ [5]. Это связано с тем, что бизнес непосредственно использует ресурсы региона, а именно недра, пространство, инфраструктуру и рабочую силу. Многие из этих вопросов имеют связь с предыдущими типами отношений, но есть здесь и специфические моменты. В первую очередь, это относится к так называемому наследию градообразующих производств, и развязать этот узел без активного участия бизнеса не представляется возможным. Один из участников экспертного совещания по СОК П.Блусь (администрация Пермской области) считает: «Российские компании выбирают для поддержки определенные социальные проекты, как правило, на тех территориях, где они ведут основную деятельность; ...инвестиции бизнеса могут быть эффективными только тогда, когда они поддержаны софинансированием власти и участием общественности» [11]. В мировой практике есть примеры, когда за крупными предприятиями закрепляются определенные территории вокруг этих предприятий и бизнес несет ответственность за их поддержание и развитие. Не снят с повестки дня и вопрос о природной ренте. И пока этот вопрос законодательно не оформлен, представляется необходимым решать проблему, выстраивая отношения между бизнесом и регионом в рамках исследуемого предмета СОК.

Важен вопрос участия бизнеса в развитии инфраструктуры региона, жилья, транспортных артерий, образовательных и медицинских учреждений, культурно-просветительской деятельности. Все названное, кроме транспортной системы, часто относят к категориям спонсорства, благотворительности, филантропии и меценатства, что также относится к предмету СОК. Известно, что в российской практике предприятия платят налоги по месту своего расположения, формируя тем самым местные бюджеты. Поэтому местные администрации, как и федеральное правительство, должны активно участвовать в создании благоприятных условий для развития всех видов местного бизнеса. Однако нельзя не принять во внимание тот факт, что многие крупные предприятия, находящиеся в регионах, имеют штаб-квартиры своих компаний в федеральных центрах, что осложняет систему взаимоотношений между местной администрацией и бизнесом, создавая дополнительные трудности для привлечения ресурсов в целях регионального развития.

И, наконец, *пятый* тип отношения бизнеса и общества может быть связан с так называемой *поддержкой национальных товаропроизводителей*, что признают 3% компетентных респондентов опроса ФОМ [5]. Речь идет о том, что в рамках СОК бизнес должен отдавать приоритеты в закупке сырья, оборудования и энергии, в привлечении рабочей силы своим национальным товаропроизводителям в противовес приобретению вышеназванного за границей, тем самым способствуя развитию национальной экономики и росту благосостояния общества. Здесь отношения бизнеса и общества часто выступают опо-

средованно через отношения бизнес-бизнес. Однако это, на наш взгляд, не мешает выделить данный вид отношений как формирующий предмет СОК.

Подводя итог сказанному, необходимо отметить, что существуют *три* подхода к определению *содержания* понятия «социальная ответственность бизнеса/корпорации».

Сторонники первого подхода признают ответственность *только* бизнеса перед обществом, не принимая во внимание наличия в этом обществе соответствующих условий для возлагаемой на бизнес ответственности и тем самым создавая ситуацию конфронтации между двумя сторонами, что, как видно из существующего положения, не ведёт к разрешению проблемы. Сторонники второго подхода считают, что пока в обществе не будут созданы необходимые условия (неизменность «правил игры» и периодический силовой передел собственности, устранение повсеместной коррупции и права государства заниматься бизнесом, отсутствие у бизнеса возможностей контролировать использование изымаемых у него средств, наличие компетентных менеджеров в госаппарате, политическое представление бизнеса в обществе на партийной основе и т.п.), то говорить о его социальной ответственности в классическом смысле этого понятия, как этого хотелось бы сторонникам первого подхода, можно только в очень *ограниченных пределах*. Сторонники третьего подхода видят возможность развития социальной ответственности бизнеса на практике *только* на основе конструктивного сотрудничества каждой из сторон (рис.1), достигаемого путём устранения существующих препятствий, как в обществе, так и в бизнесе.

Если принять третий подход к определению содержания понятия социальной ответственности бизнеса за основу, т.е. признать, что каждая из сторон в равной мере ответственна за наиболее эффективное решение данной проблемы, то предмет исследования рассматриваемого понятия будет состоять из *пяти типов отношений* участников (бизнес и общество в лице государства) изучаемого процесса:

- отношения по поводу сбалансированной налоговой и фискальной политики;
- отношения по поводу качества производимых товаров и услуг и условий их производства;
- отношения по поводу использования человеческих ресурсов как в бизнесе, так и вне него;
- отношения по поводу участия бизнеса в региональном развитии;
- отношения по поводу поддержки национальных товаропроизводителей.

Поскольку СОК — это процесс социального взаимодействия, то, как и в любом социальном взаимодействии, именно уровень и характер отношений участников процесса будет определять получаемый результат. Детальное изучение каждого из указанных типов отношений будет способствовать более полному и глубокому раскрытию содержания понятия «социальная ответственность бизнеса/корпорации».

Список литературы

1. *Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания. Потребители, менеджеры, лидеры общественного мнения и эксперты оценива-*

- ют социальную роль бизнеса в России/ Под ред. С.Е.Литовченко, М.И.Корсакова. — М.: Ассоциация менеджеров, 2003.
2. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка/ Под ред. С.Е.Литовченко, М.И. Корсакова. — М.: Ассоциация менеджеров, 2003.
 3. Управление социальными программами компании/ Под ред. С.Е.Литовченко и др. - М.: Ассоциация менеджеров, 2003.
 4. Благоев Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление/ Ю.Е. Благоев. // Российский журнал менеджмента. — 2004. Том 2, № 3.- С.17-34.
 5. Социальная ответственность бизнеса (по материалам экспертных интервью). 2004б. Фонд «Общественное мнение». <http://lbd.fom.ru>
 6. Социальная ответственность бизнеса глазами россиян. ВЦИОМ. 2004. <http://www.wciom.ru>
 7. Алексеева О. Корпоративная социальная ответственность в России. Взросление в неблагоприятном окружении. <http://www.soc-otvet.ru/sob2/sob.nsf> (статья опубликована в русском издании журнала SEAL, зима, 2003)
 8. Социальный портрет российской компании. Результаты исследования. 2003. Ассоциация менеджеров. <http://www.amr.ru>
 9. Литовченко С. Корпоративная социальная ответственность – фактор успеха и неотъемлемая составляющая корпоративной стратегии лидеров бизнеса. Материалы круглого стола VIII Петербургского экономического форума. 2004. Ассоциация менеджеров <http://www.amr.ru>
 10. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания. Пресс-конференция по результатам международного исследования. 2003. Ассоциация менеджеров. <http://www.amr.ru>
 11. Модели социального развития России: роль бизнеса. Публичный отчет по результатам международной конференции, 12 ноября 2003 г. 2003. Ассоциация менеджеров. <http://www.amr.ru>
 12. «Бизнес и государство» — Тематическая программа. 2003. Ассоциация менеджеров. <http://www.amr.ru>

*Галина Ивановна Золотухина,
кандидат экономических наук, профессор,
Красноярский государственный университет*

*Алла Ивановна Леонидова,
Красноярский государственный аграрный университет*

Управление системой малых предприятий субъекта Федерации в условиях рыночной экономики

Аннотация

В статье рассмотрены возможности применения общей теории систем к формированию полных перечней принципов и функций управления. Сделана оценка целостности комплекса малых предприятий в субъекте Федерации и состояния управления этим комплексом. Предложены меры по систематизации и улучшению управляемости комплекса малых предприятий.

Ключевые слова

Малое предприятие, целостность, система, система малых предприятий, программирование, олигархическая модель управления системой малых предприятий, потенциал малого предпринимательства, мониторинг.

Развитие малых предприятий в России началось в 1991 г. После первых трех лет бурного роста их количество зафиксировалось на уровне 870-890 тыс. и остается таковым на протяжении последних 10 лет. В расчете на 1000 жителей в 2002 г. было 6,1 малых предприятий (в г. Москве — 21, Санкт-Петербурге — 24; странах Европейского Союза — 30), занято на малых предприятиях 12,2% от общего количества занятых (в странах ЕС — 66%), произведено 6,7% от объема выпуска товаров и услуг (в странах ЕС — около 60%). В последние 2 года наблюдается негативная тенденция перераспределения количества малых предприятий и количества занятых на них работников в сферу торговли (в этой сфере работает 47,9% предприятий и 38,1% занятых) и в отрасли непромышленной сферы [4, с. 9-10]. Малые предприятия неравномерно распределены по территории России. В 2002 г. 79,1% малых предприятий и 80,1% занятых на них работников было сосредоточено на европейской части России (31,5% предприятий и 32,3% занятых — в Москве и Санкт-Петербурге) [4, с. 14-16, 33-35].

Красноярский край по уровню развития малых предприятий отстает и от общероссийского уровня, и от уровня соседних территорий. За последние 3 года в крае на 37% сократилось общее количество малых предприятий и на 36,7% — количество занятых на них работников. В 2002 г. 2,97 малых предприятий приходилось в расчете на 1000 жителей (это одно из последних мест в Сибирском федеральном округе). Происходит уменьшение доли малых предприятий, занятых в производственной сфере. Так, в промышленности за последние 3 года количество малых предприятий сократилось в 2,3 раза, количество занятых — в 1,5 раза, по финансовому состоянию среди малых

предприятий всех отраслей экономики (16 отраслей) малые предприятия промышленности занимают 14 место, а на 16 месте — малые предприятия науки и научного обслуживания [6, с. 3-4].

Сложившаяся ситуация, на наш взгляд, является результатом неразвитости системы управления данным сектором экономики. В последние годы в России происходит переориентация органов власти на развитие малых предприятий, что нашло отражение в успешной реализации Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в РФ на 2000-2001 гг. и разработке правительством ее логического продолжения — Программы 2002-2004 гг., которая, однако, до сих пор не принята ни Правительством РФ, ни Государственной Думой. В Красноярском крае на сегодняшний день практически отсутствует целенаправленная система управления малыми предприятиями. Последняя программа поддержки малого предпринимательства в крае была разработана на 2001-2002 гг., но претворение ее в жизнь столкнулось с большими трудностями, связанными с практическим отсутствием финансирования (объем ее финансирования из краевого бюджета составил около 10% от запланированного уровня).

Поэтому, анализируя малые предприятия как особое явление рыночной экономики, мы пришли к выводу, что только рассматривая их как систему, являющуюся неотрывной составной частью национальной экономики в целом, возможно выстроить и осуществить эффективное управление их развитием. Кроме того, достаточной обособленностью и своеобразием обладают и ее подсистемы: подмножества малых предприятий субъекта Федерации и отраслей, что также должно быть учтено в управлении этими подсистемами. Наверняка признаки системности присущи и комплексам малых предприятий муниципальных образований, но это выходит за рамки нашего рассмотрения. Де-факто описанные нами представления о системности в области малых предприятий признаны, что находит выражение, в частности, в составленности правовой базы, регламентирующей функционирование и развитие системы малых предприятий субъекта Федерации и объединяющей правовые акты федерального значения с таковыми субъекта Федерации. Принятый нами подход позволяет воспользоваться достижениями общей теории систем в части представлений о признаках системности и о принципах и функциях управления системами.

Задачи исследования

1. Изучить ареал признаков системности, а также принципов и функций управления системами в современной теории управления.
2. Оценить существующую меру системности комплекса малых предприятий, сделав акцент на его обособленности, целостности и выживаемости.
3. Выделить недостатки управления функционированием и развитием малых предприятий в национальной экономике и в субъекте Федерации.
4. Сформулировать некоторые предложения по увеличению системности и управляемости комплекса малых предприятий субъекта Федерации.

Для упорядочения изложения мы воспользовались сведениями из монографии Д.М. Мехонцевой «Универсальная теория самоуправления и управления. Прикладные аспекты: социология, политология, право, экология» [5]. Из общего списка перечисленных в ней признаков системности будем рассматривать обособленность, целостность и выживаемость, а в управлении системами подробно остановимся на программировании.

Малое предприятие в рыночной экономике — это коммерческая организация, характеризующаяся относительно малыми размерами осуществления. Реализовать свою непосредственную цель малое предприятие может только через удовлетворение общественных потребностей, при этом по сравнению с другими видами предприятий оно находится ближе всех к потребителю.

В соответствии с Законом РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» (от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ) к малым предприятиям отнесены коммерческие организации (юридические лица), в которых доля собственности РФ и субъектов РФ, муниципальной собственности, собственности различных фондов в уставном капитале и доля одного или нескольких юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, не превышают 25% соответственно (с ограничением численности по отраслям от 30-100 чел.), т.е., по сути, это только частные предприятия.

Малое предприятие обладает существенной чертой: оно «квазичастное». Осуществляя производственный процесс, оно вынуждено подрывать элементы реализации экономической власти государства, с одной стороны, и крупных предприятий — с другой, стремясь действовать абсолютно самостоятельно на ресурсном, продуктовом, финансовом рынках и в отношениях с государством. Эта существенная черта обеспечивает малому предприятию мобильность и гибкость, через которую достигается устойчивость и способность к постоянному совершенствованию. Она является основой выделения малых предприятий в отдельную группу, которую при наличии признаков системности можно рассматривать как систему.

Ведущий признак системы — ее целостность. Она воспринимается как мера спаянности, сила взаимосвязей элементов системы и как свойство систем, восходящее к законченности и цельности. Приведем высказывание, где системность описана как синоним взаимосвязи: «Принцип взаимосвязи, или системности, объективного мира служит для экономистов важным методологическим инструментом для правильного истолкования экономической действительности — он предполагает рассмотрение любого экономического явления не изолированно, а в системе, во взаимосвязи с другими отношениями» [7, с. 41].

Существует много подходов к определению целостности экономических систем. Но так как каждая экономическая система полиструктурна, то новые представления о ее составе и системообразующих связях приглашают по-новому посмотреть на целостность. Можно рассматривать целостность как связь функции и структуры системы [8, с.210]. Нам с точки зрения операциональности удобнее всего рассматривать целостность экономических систем как единство частей (элементов) системы, обеспечиваемое разнообразными взаимосвязями и взаимозависимостями, необходимое для реализации главной (самосохранение и развитие) и функциональной (сохранение вышестоящей системы) целей. Тогда признаки целостности в комплексе малых предприятий опосредуются сущностью малых предприятий и наличием взаимосвязей и взаимозависимостей как между отдельными предприятиями, так и в комплексном взаимоотношении с внешней средой.

Если в самом общем виде понимать под системой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, обладающих сходными свойствами, то система малых предприятий — это совокупность малых предприятий и объектов инфраструктуры (бизнес-школ, агентств, фондов и центров поддержки,

научно-технических парков, центров, бизнес-инкубаторов, учебно-деловых, социально-деловых, информационно-аналитических, инновационных, маркетинговых, технологических и бизнес-центров, лизинговых компаний, кредитных союзов и др.).

Целостность системы малых предприятий достигается наличием главной и функциональной целей, взаимодействием элементов системы и связями между ними. Главная цель системы малых предприятий — самосохранение и развитие, функциональная цель — сохранение вышестоящей системы. Развитие системы малых предприятий, всех ее элементов и связей между ними является одновременно целью и необходимым условием ее существования. Поэтому, некоторые положения Д.М. Мехонцевой [5] кажутся спорными. Мы не можем считать целью экономических систем, и системы малых предприятий в том числе, только самосохранение.

Внутри системы можно выделить два уровня взаимодействия. Во-первых, взаимодействие малых предприятий с элементами инфраструктуры, цель которых снятие проблем, возникающих в их деятельности. Во-вторых, взаимодействие малых предприятий между собой, которое принимает различные формы: договоры поставок (формальные или неформальные), оформляющие связи по кооперации, материально-техническому снабжению и т.п.; договоры подряда, аренды, лизинга, о совместной деятельности (договор простого товарищества) и др.; использование различных форм коммерческого кредита, взаимное кредитование. Малые предприятия совместно пользуются производственными площадями, машинами и оборудованием, нанимают программистов, бухгалтеров-аудиторов, юристов для обслуживания нескольких фирм. Считаем возможным и конкуренцию рассматривать как форму связи между малыми предприятиями.

Борьба за выживание в неравных по сравнению с крупными предприятиями условиях подтолкнула в последние годы малые предприятия к созданию отраслевых и территориальных объединений предпринимателей (страховщиков, строителей, товаропроизводителей, оптовиков, перевозчиков и т.д.) с целью лоббирования своих интересов, союзов защиты предпринимательства, действующих на территориальном уровне. Кроме того, предприниматели объединяются с некоммерческими целями, например, ради отстаивания своих интересов в судах, борьбы с произволом чиновников и т.п. Юридическая форма такого объединения — некоммерческая организация в виде союза или ассоциации [1, с. 90-91]. Все это свидетельствует о попытках предпринимателей организационно оформить совпадение своих главных интересов и целостность системы малых предприятий. Эти попытки привели на сегодняшний день к образованию Объединения предпринимательских организаций России — Опора России.

Малым предприятиям присущ особый механизм выживания (самосохранения) через обновление: наблюдается непрерывный процесс возникновения одних малых предприятий и ликвидации других, но большинство малых предприятий ликвидируется не в результате полного разорения, а с целью поиска сферы более выгодного приложения капитала. При этом они уходят из ставшей невыгодной сферы производства достаточно быстро и с наименьшими потерями. Часто переход осуществляется параллельно с объединением капитала нескольких предпринимателей, что улучшает конкурентные возможности вновь созданного предприятия. Поэтому система малых предприятий

продолжает существовать даже в неблагоприятных условиях в новом количественном и качественном состоянии.

Другие признаки системы малых предприятий — динамизм (изменение параметров системы во времени), адаптивность (способность приспосабливаться к изменениям во внешней среде), стохастичность (наличие элементов случайности в действии системы) и способность к развитию (наличие потенциала развития системы, позволяющего развивать ее структуру и связи).

Таким образом, *система малых предприятий — целостная совокупность малых предприятий и объектов инфраструктуры, элементы которой взаимодействуют между собой для достижения ее главной (самосохранение и развитие) и функциональной (сохранение вышестоящей системы) целей*. Эта система является частью экономической системы более высокого уровня, т.е. системы рыночной экономики. Она входит в национальные экономики, отрасли, хозяйственные комплексы субъектов Федерации.

Системы малых предприятий национальных экономик и субъектов Федерации участвуют во всех процессах в хозяйстве. Они способствуют выживанию общества в случаях, если законодательство составлено так жестко, что не дает выжить части общества, тогда система малых предприятий становится и неотъемлемой целостной частью теневой экономики.

Присутствие в экономике малых предприятий имеет очень большое значение. Есть авторы, полагающие, что именно они, малые предприятия, вкупе со средними и создают рыночное пространство совершенной конкуренции.

Эта особая роль системы малых предприятий реализуется в ее функциях. Интегрирующая функция — связывание экономики в единое целое через удовлетворение потребностей, которые не будут удовлетворены фирмами с большими масштабами производства. Обеспечение гибкости экономики: способность быстро приспосабливаться к изменениям рынка. Формирование и поддержание конкурентных отношений: система малых предприятий (это носитель конкурентных отношений). Рациональное использование ресурсов: во-первых, трудовых ресурсов, в том числе социально уязвимых групп населения, предпринимательского потенциала; во-вторых, сырьевых ресурсов (местных источников сырья, отходов крупного производства). Инновационное развитие: в этой сфере ведущие корпорации работают в эволюционной части НТП, требующей значительных финансовых затрат, а принципиальные нововведения (прорывы в неизведанное) создаются мелкими инновационными фирмами, что кроме всего прочего способствует развитию взаимосвязей и взаимозависимостей с внешней по отношению к малым предприятиям средой.

Система малых предприятий в России сегодня — это формирующаяся система, которая, на наш взгляд, прошла стадию стихийного развития за счет собственных финансовых источников предпринимателей. Сделать такой вывод позволяет проведенный нами анализ состояния системы малых предприятий в России и Красноярском крае, в том числе уровня развития и финансового состояния малых предприятий в промышленности.

Сейчас комплекс малых предприятий по сути конгломерат (т.е. объединение малосвязанных элементов), внутри которого стихийно формируются признаки системности. Этот процесс находит свое отражение и в понятийном аппарате: в литературе подмножества малых предприятий в национальной экономике, отраслях и субъектах Федерации именуется комплексом, реже сектором, т.е. по умолчанию признается их связанность в названных разрезах. В настоящее

время остро требуются управленческие усилия, направленные на развитие существующего конгломерата в целостную систему малых предприятий. Для этого необходима стройная целенаправленная обоснованная система управления, которая должна формироваться и развиваться параллельно с формированием и развитием системы малых предприятий. Из «квазичастности» малых предприятий вытекает специфика управления их системой, состоящая в том, что нельзя осуществить полного прямого управления ею. Возможно лишь непосредственное воздействие на нее через экономическое программирование и косвенное — через создание условий для развития системы малых предприятий.

Программирование — это определение цели развития системы, приоритетных направлений достижения этой цели и механизмов и условий продвижения по приоритетным направлениям в сторону достижения цели. Оно основано на соблюдении ряда принципов: целостности; преемственности — это использование всей накопленной информации и внутреннего и мирового опыта в данной области; адаптивности — соответствие используемых алгоритмов управления современному состоянию системы; оптимальности — минимум затрат системы для достижения ее главной и функциональной целей (максимум самоуправления и минимум управления); целесообразности — определение параметров главной и функциональной целей и путей их достижения; обратной связи — получение наиболее достоверной информации о системе в целом и результативности управленческих воздействий. Все эти принципы управления сориентированы на достижение главной (самосохранение системы малых предприятий и ее развитие) и функциональной (сохранение системы рыночных отношений) целей системы.

Программирование развития системы малых предприятий выполняет две группы функций: функции организации и функции адаптации. К функциям организации относятся стандартизация и универсализация, дифференциация и интеграция, планирование, воспроизводство. Функции адаптации — координация, учет, анализ, диагностика, оперативное планирование, коррекция. Организация и адаптация — это совокупность процессов, которые сохраняют упорядоченность системы в стандартных и нестандартных условиях.

Организация состоит из двух стадий: стадии формирования системы и зрелой стадии. На стадии формирования организуется целесообразная структура, вырабатываются перспективные программы организации подсистем и системы в целом. Причем программы здесь решают задачи и формирования, и развития системы (движения ее к зрелому состоянию). Параллельно в постоянно меняющихся условиях вырабатываются механизмы управления, позволяющие адаптировать и систему управления, и саму систему малых предприятий к новым условиям. В таких условиях находится сегодня российская система малых предприятий, поэтому вся сложность управления этим процессом состоит в невозможности разделить функции организации первой и второй стадий и функции адаптации.

Отсутствие количественных и кардинальных качественных изменений в среде малых предприятий в России, которые могли бы привести к прорыву в этой области, свидетельствует о том, что управление этой системой не выполняет в полном объеме относящиеся к ее прерогативе функции. Это касается и функций организации, таких как стандартизация, интеграция и воспроизводство, и особенно функций адаптации: учет, анализ, диагностика, оперативное

управление, коррекция (управленческие решения запаздывают, бывают необоснованными и даже иногда противоречат главной цели системы малых предприятий — сохранению и развитию). В результате система управления не полностью реализует принципы, лежащие в ее основе, особенно принципы целостности, адаптивности, оптимальности, обратной связи.

Существующая в настоящее время в России модель управления системой малых предприятий является, на наш взгляд, олигархической моделью, которая характеризуется максимальной властью олигархической системы, отсутствием действенных механизмов конкуренции и равного доступа к ресурсам и потребителям. В системе малых предприятий наряду с рыночными возникают «олигархические» малые предприятия, за которыми закрепляется преимущественное право по использованию механизмов финансовой и информационной поддержки и финансирования нововведений, что делает невозможным сбалансированное развитие системы в целом. Реакцией самой системы служит использование теневых форм деятельности, что ухудшает восприятие малых предприятий обществом, и они постепенно перестают пользоваться его моральной поддержкой.

Элементы рыночной системы воздействия развиваются здесь исключительно благодаря энтузиазму представителей специально созданных рыночных институтов поддержки малых предприятий. Возникают структурные перекосы развития системы малых предприятий. В таких условиях индивидуализируются собственные интересы малых предприятий и разрываются связи с общественными интересами.

Система поддержки, направленная на формирование и развитие системы малых предприятий в РФ, может быть выстроена и реализована с более высокой эффективностью, если все малые хозяйственные формы (и малые предприятия — юридические лица, и предприниматели без образования юридического лица, и юридически обособленные малые подразделения корпораций) привести к единому юридическому основанию (например, не юридические лица).

В таких условиях появляется возможность организовать статистическую и налоговую отчетность по единой форме с внесением в нее следующих дополнительных показателей: размер уставного капитала с выделением долей собственников; величина (с выделением долей собственников), структура и движение основного капитала; сумма уплаченных налогов и сборов в бюджеты всех уровней; льготы по налогообложению. Однообразие объекта управления и единая система информации позволяет вырабатывать систему управления, анализировать результативность управленческих воздействий, корректировать последние более эффективно и, как следствие, целенаправленнее формировать и развивать систему малых предприятий на уровне национальной экономики и на уровне субъекта Федерации.

В Красноярском крае без системного подхода к развитию малых предприятий, реализуемого в экономической политике краевой администрации, невозможно обеспечить ощутимые положительные результаты в развитии системы малых предприятий. В сложившихся условиях, прежде всего, нужно вернуться к разработке и реализации Краевой программы поддержки малого предпринимательства.

Необходимость этого шага диктуется не только местом и ролью малого предпринимательства в целом в развитии рыночной экономики и поддержа-

нии конкурентной среды, но и состоянием рынка труда в крае, где на конец 2002 г. из 1562,8 тыс. чел. экономически активного населения было 97140 предпринимателей без образования юридического лица и 85591 чел. было занято на малых предприятиях, в то же время 120,8 тыс. чел. были не заняты в экономике (7,7% экономически активного населения), из которых 46,4 тыс. чел. зарегистрированы в органах государственной службы занятости [9, с. 85]. Одним из направлений обеспечения этих людей работой служит создание условий для развития малого предпринимательства. По нашим оценкам, из 46,4 тыс. зарегистрированных безработных максимально 8200 чел. (минимально 3485 чел.) при условии государственной поддержки могут стать предпринимателями и создать дополнительные рабочие места. Определенным предпринимательским потенциалом обладают и около 50 тыс. чел., являющихся работниками с низким уровнем оплаты труда.

Для того чтобы воспользоваться этим потенциалом и скорректировать в нужном для региона направлении развитие системы малых предприятий и малого предпринимательства в целом необходимо организовать мониторинг уровня развития системы малых предприятий и системы управления ею в крае с периодичностью осуществления не реже одного раза в полгода (нами разработана методика такого мониторинга с использованием данных официальной отчетности, а также при возможном расширении отчетных показателей). Проведение мониторинга позволит определить проблемы в развитии малых предприятий и выделить необходимые для региона приоритетные направления развития малого предпринимательства. Результаты такого мониторинга, с одной стороны, основа для разработки краевой программы развития малого предпринимательства, с другой — механизм, с помощью которого возможно отслеживать результативность реализации программы и при необходимости вносить в нее коррективы. Результаты мониторинга должны быть доступны широкому кругу пользователей.

В сложившихся в крае условиях просматривается необходимость корректировки структуры малых предприятий в сторону производственной сферы, особенно (учитывая промышленный и научный потенциал края) промышленности и инновационного развития, поэтому данные сферы должны стать приоритетными. Поддержка, в том числе финансовая, должна оказываться через механизм открытого конкурса предприятиям производственной сферы (особенно промышленности), имеющим внутренний предпринимательский потенциал, который можно определить путем выделения внутренней составляющей прироста прибыли предприятия, зависящей от использования им экономических, организационных и управленческих нововведений в процессе производства.

Для переориентации малых предприятий в производственную и инновационную сферы только региональных усилий недостаточно, необходим ряд изменений на федеральном уровне. Одним из направлений может стать широкое налоговое льготирование малых предприятий производственной сферы, осуществляющих инвестирование развития производства (особенно инновационное). Это касается и налога на прибыль, и единого налога по упрощенной системе налогообложения. Параллельно необходимо организовать учет предоставляемых льгот и их результативность.

В целом система управления развитием системы малых предприятий — это результат осознания федеральными и региональными органами власти того, что система малых предприятий является неотъемлемым элементом рыноч-

ной экономики и что без государственной поддержки на всех уровнях она не сможет эффективно развиваться.

Если оценивать возможности методов, предложенных в работе Д.М. Мехонцевой [5] и примененных нами к исследованию по совершенствованию управления комплексами малых предприятий, то он позволяет очертить ареал исследований, но обобщения, лежащие в основе методов, столь масштабны, что конкретное содержание признаков системности и принципов и функций управления выходят за его пределы.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. — М.: Информ.-издат. дом «Филинь», 1998. — 608 с.
2. О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ: Закон Российской Федерации от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1995. — № 25. — Ст. 2343.
3. Гелбрейт Д.К. Постиндустриальное общество / Д.К. Гелбрейт. — М.: Экономика, 1970. — 270 с.
4. Малое предпринимательство в России. 2003: Стат. сборник / Госкомстат России. — М., 2003. — 109 с.
5. Мехонцева Д.М. Универсальная теория самоуправления и управления. Прикладные аспекты: социология, политология, право, экология: Монография. 2-е изд., перераб. и доп. / Д.М. Мехонцева. — Красноярск: Изд-во «Универс», ПСК «Союз», 2000. — 416 с.
6. Основные показатели деятельности малых предприятий в январе-декабре 2002 г.: Стат. бюл. / Краснояр. краевой комитет гос. статистики. — Красноярск, 2003. — 27 с.
7. Суслов И.П. Методология экономического исследования / И.П. Суслов. — М.: Экономика, 1983. — С. 41.
8. Сыроежин И.М. Экономическая кибернетика. Ч. 3 / И.М. Сыроежин. — СПб.: Изд-во С.-Петербург. финансово-эконом. ин-та, 1985. — С. 210.
9. Экономика Красноярского края в 2002 г.: Стат. ежегодник / Краснояр. краевой комитет гос. статистики. — Красноярск, 2003. — 431 с.

*Геннадий Федорович Каячев,
кандидат экономических наук, профессор,
Красноярский государственный университет*

Особенности и перспективы развития финансовых рынков Красноярского края

Аннотация

Статья посвящена проблемам формирования и перспективам развития финансовых рынков в регионе, анализируются особенности их функционирования на различных этапах становления рыночной экономики. Рассмотрены институциональные аспекты финансовых рынков, причины и условия изменения в их инфраструктуре. Определены основные проблемы и специфика финансовых рынков Красноярского края. Выявлены факторы и направления развития регионального банковского сектора, рынка ценных бумаг.

Ключевые слова

Финансовые рынки, банковский сектор, банковские услуги, сбережения, страховой рынок, рынок ценных бумаг, инфраструктура рынка, эмиссия ценных бумаг.

Становление финансовых рынков в России осуществлялось в несколько этапов. Формирование финансового сегмента рыночной экономики началось в 1987-1990 гг. в условиях смены социально — экономической системы и связано с децентрализацией и коммерциализацией банковской системы. В эти же годы появляются первые частные коммерческие банки, страховые компании, институты рынка ценных бумаг (инвестиционные институты). Для этого «доприватизационного» этапа характерно отсутствие законодательной базы финансовых рынков, их спекулятивный характер, слабость финансовых институтов.

Следующий этап в отношении финансовых рынков (1991-1996 гг.) был предопределен особенностями приватизации, вовлечением значительной части трудоспособного населения в частную экономику. Происходит значительный рост объема финансовых услуг, рост действующих финансовых институтов.

Однако создаваемая в этот период законодательная и нормативная база не поспевает за ростом финансовых рынков, не позволяет снять негативные явления в этом секторе экономики. В том числе не решены проблемы государственного регулирования различных сегментов рыночной экономики. Инфляционные процессы подстегивают отрыв финансовых институтов от потребностей реальной экономики и предопределяют фактическую автономию финансовых рынков.

Подобные тенденции были характерны и для третьего этапа (1996-1998 гг.). И хотя здесь свойственно появление законодательной и нормативной базы, формирование органов регулирования финансовых рынков, этого оказалось недостаточно для фактически системного кризиса финансовых рынков и его институтов в конце 90-х годов XX столетия.

Для современного этапа (с конца 90-х годов XX столетия по настоящее время) становления финансовых рынков характерна фактическая смена парадигмы в оценке значения, роли и конфигурации различных сегментов финансового рынка.

Во-первых, очевидна подчиненная, зависимая от реального сектора экономики, роль финансовых институтов. Последние, став элементом или ФПГ, или иных сложных систем корпоративных отношений, фактически обслуживают потребности субъектов сфер промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг.

Во-вторых, финансовые рынки сегментировались, образовав в определенной степени классические, функционирующие на своей законодательной основе, обособленные рынки банковской сферы, страхования, ценных бумаг.

В-третьих, разная дифференциация среди финансовых институтов способствует процессам слияния и поглощения, концентрации и централизации финансового капитала. Данные обстоятельства определяют иные уровни инвестиционных возможностей участников финансовых рынков.

В целом, возрожденные в конце 80-х и в начале 90-х годов финансовые рынки в России за пятнадцать лет своего становления преодолели значительную дистанцию. В стране сформирована законодательная и нормативная база, регулирующая многие аспекты их функционирования, заложены основы полноценной рыночной инфраструктуры, возникли новые финансовые институты.

Вместе с тем столь быстрое развитие породило определенные проблемы и перекосы в функционировании финансовых рынков; в частности, остается низким удельный вес долгосрочных кредитов в инвестиционные проекты, в т.ч. направленные на обновление основного капитала, рынок ценных бумаг не стал для российской экономики полноценным источником финансирования и инструментом мобилизации капитала.

Состояние банковской системы Красноярского края характеризуется следующими показателями (табл. 1).

Банковский сектор края демонстрирует определенную устойчивость и рост основных показателей в реальном исчислении, опережающие по сравнению с валовым региональным продуктом темпы роста. В результате в Красноярском крае доля в ВРП активов банков возросла за 2002 – 2003 гг. с 7,9 до 12 %, кредитов – с 3 до 6%, капитала – с 0,2 до 0,34%. Однако эти цифры характеризуют взаимосвязь банковского сектора с экономикой как слабую. Показатели банковского сектора относительно ВРП остаются ниже среднероссийского уровня (активы – 38,2%, кредиты – 14,6%, капитал – 4%). Среди регионов Сибирского округа край занимает по этим показателям 6 – 7 места.

Темпы прироста денежных средств банков в экономику края растут более высокими темпами, чем темпы прироста денежных средств населения, привлеченных банками. Данный факт свидетельствует о большей ориентированности банковского сектора Красноярского края на реальную экономику.

По данным Главного управления ЦБ по Красноярскому краю, больший прирост денежных средств в реальную экономику обеспечивают филиалы московских и других «иногородних» банков нежели региональные банки. Для региональных банков свойственны более высокие темпы привлечения денежных средств населения. Кредитование хозяйственно-финансовой деятельности предприятий экономики в значительной степени осуществляют филиалы.

По состоянию на 01.02.2004 г. в Красноярском крае функционировало 9

Таблица 1

| Наименование показателей | 01.01.2002 | 01.01.2003 | 01.01.2004 | Динамика, в % |
|---|------------|------------|------------|---------------------------|
| 1. Количество банков, зарегистрированных на территории Красноярского края | 10 | 9 | 9 | 90 (2004 г. к 2002 г.) |
| 2. Количество филиалов банков, зарегистрированных на других территориях, всего | 63 | 63 | 64 | 101,6 (2004 г. к 2003 г.) |
| из них: филиалов Восточно-Сибирского Сберегательного Банка | 41 | 41 | 41 | |
| 3. Оплаченный уставный капитал региональных банков (млн руб.) | 478,1 | 642,5 | 752,5 | 117,1 (2004 г. к 2003 г.) |
| 4. Обязательства всего (млн руб.), | 20390,7 | 27958,6 | 40358,3 | 144,4 (2004 г. к 2003 г.) |
| в т.ч.: банки | 3458,3 | 4651,2 | | 134,5 |
| филиалы | 16922,4 | 23307,4 | | 137,7 (2003 г. к 2002 г.) |
| 5. Активное сальдо межфилиальных расчетов (денежные средства, перечисленные филиалами в головной офис) (млн руб.) | 2751,3 | 7207,2 | нет данных | 261,7 (2003 г. к 2002 г.) |

региональных банков и 64 филиала банков других территорий. Только 2 из 9 региональных банков имеют капитал более 5 млн евро, у 3 банков он ниже 1 млн евро. Общая величина оплаченного уставного капитала региональных банков составляет на 01.01.2004 г. –752,5 млн руб.

Однако условия функционирования банковского сектора края характеризуются рядом особенностей, которые затрудняют дальнейшее повышение его роли как проводника инвестиций в экономику:

- вне банковского оборота находятся значительные финансовые потоки;
- отсутствует перелив капитала из сырьевых в перерабатывающие отрасли, слабо реализуются банками возможности использования иных механизмов, нежели кредитования, например помощь в организации эмиссии ценных бумаг предприятиям;
- слабо используются возможности банков в обслуживании населения края, в т.ч. в области потребительского кредитования.

Большая часть региональных банков работают с местными предприятиями малого и среднего бизнеса, так как:

- не входят в состав финансово-промышленных групп или недостаточно аффилированы с ними;
- по своим финансовым возможностям и ограничениям на могут быть полноценными партнерами крупных корпораций в вопросах их финансового обслуживания;
- практически не имеют филиальной сети (за редким исключением).

В целом, деятельность банковских организаций в 2003 г. осуществлялась в условиях большего, чем в 2002 г., спроса на их услуги, что обусловлено ростом

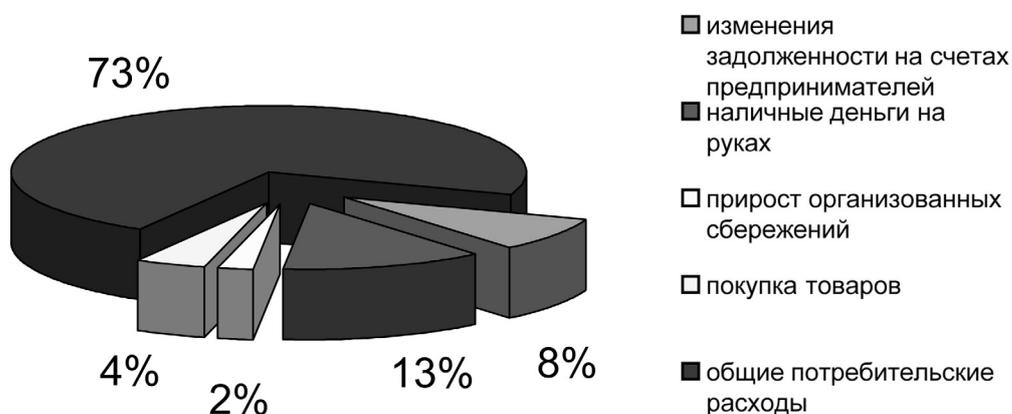
реальных доходов населения края, ростом промышленного производства и сферы услуг, в т.ч. в отраслях связи, торговли, транспорта. Среднемесячная начисленная номинальная заработная плата за период с января по ноябрь 2003 г. на одного работника в Красноярском крае составила 6968,3 руб. против 6459,2 руб. в Иркутской области, 5598,7 руб. в Кемеровской области, 5262,0 руб. – в Новосибирской, 4791,7 руб. – в Омской. Таким образом, для края характерен более высокий рост потенциальной клиентской базы финансовых учреждений, чем для других соседних регионов Сибири.

Доля вкладов физических лиц в обязательствах банковского сектора увеличилась до 59,1%. Однако доля организованных сбережений населения при росте денежных доходов за 1-е полугодие 2003 г. снизилась на 1,2%. Одновременно увеличился прирост кредитов на финансирование расходов населения на приобретение товаров и услуг.

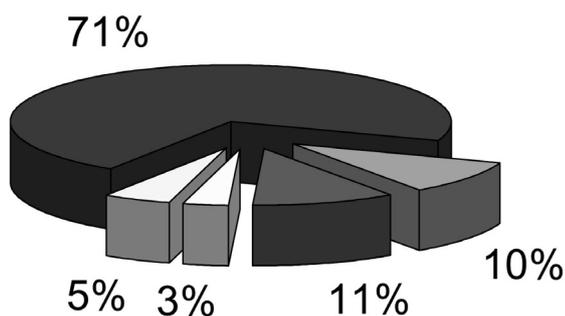
Несмотря на большую инфляцию (в отличие от России в крае в 2003 г., по данным госстатистики рост потребительских цен был 18,4%, это на 6,4% выше российского уровня и на 2% выше инфляции в крае в 2002 г.) в крае прирост реальных денежных доходов населения за 2003 г. ускорился почти в 3 раза — до 4,4%. Это обусловлено как индексацией пенсий, стипендий, так и ростом доходов от предпринимательской деятельности.

Позитивное влияние на увеличение доходов населения оказало снижение против января — ноября 2002 г. в 1,3 раза (до 911 млн руб.) суммарной задолженности по заработной плате. Но оставшаяся часть занижала покупа-

Структура использования денежных доходов населения в 2002 г.



Структура использования денежных доходов населения в 2003 г.



тельную возможность населения края. Также сдерживало рост доходов населения снижение реальной начисленной среднемесячной заработной платы одного работника на 0,8%.

Реальные совокупные сбережения населения в крае за 2003 г. возросли на 7,5 %, в том числе организованные – в 1,7 раза, а реальное потребление – на 2 %. Большие темпы прироста сбережений обеспечены укреплением рубля. Доля совокупных сбережений в доходах возросла до 25,8%.

Но чистый поток денежных средств от населения в банки в 2003 г. относительно 2002 г. снизился, так как полученные кредитные ресурсы, выделяемые банками на потребительские цели, росли быстрее вкладов в 1,3 раза.

Вышеуказанное обстоятельство, на наш взгляд, обусловлено повышением спроса на кредиты для приобретения товаров длительного пользования. Вместе с тем масштабы кредитования населения банковскими организациями невелики, так как доля ссудной задолженности в потребительских расходах сохраняется незначительной в общем объеме финансирования потребительских расходов (5,5%). Рост доходов населения обеспечил в большей степени увеличение потока от банков в сектор нефинансовых корпораций, что способствует росту объема промышленного производства и доходов населения края.

По мере экономического роста увеличивается объем совершаемых банками операций, что, соответственно, способствовало росту прибыли. Так, в 2003 г. банковские организации края без учета Восточно-Сибирского Сбербанка РФ получили прибыль в сумме 439,6 млн руб., что на 13,5% больше чем в 2002 г. Основной источник доходов по-прежнему — процентные доходы. Их доля в доходах – нетто увеличилась до 61%. Вместе с тем, несмотря на рост объемов операций и прибыли, прирост собственного капитала региональных банков за 1-е полугодие 2003 г. замедлился с 17,5 до 14,7% по сравнению со 2-м полугодием 2002 г.. Не изменилась ситуация и в 2003 г.

На конец ноября 2003 г. суммарная задолженность по обязательствам (кредиторская, задолженность по кредитам банков и займам) крупных и средних организаций края составила 138,7 млрд руб. из неё просроченная – 42,0 млрд руб., или 30,3% от общей суммы задолженности (на конец ноября 2002 г. — 39,7%, на конец октября 2003 г. — 29,6%)

Таблица 2

Просроченная задолженность по обязательствам организаций края в ноябре 2003 г. (на конец месяца; млрд руб.)

| | Ноябрь 2003 г. | В % к | | | Справочно октябрь 2002 г. в % к | |
|---|-------------------|-------------------|--------------------|-------|---------------------------------------|-------|
| | | ноябрю 2002 г. | октябрю 2003 г. | итогу | ноябрю 2001 г. | итогу |
| | | | | | | |
| Всего | 42,0 | 83,3 | 103,6 | 100,0 | 94,1 | 100,0 |
| в том числе: | | | | | | |
| кредиторская задолженность | 40,6 | 83,6 | 103,5 | 96,7 | 93,3 | 96,5 |
| задолженность по кредитам банков и займам | 1,4 | 76,9 | 106,6 | 3,3 | 121,2 | 3,5 |

Капитал региональных банков на 01.07.2003 г. составлял 1117 млн руб. Снизилась доля собственного капитала на 0,1% в пассивах банковского сектора и составила 2,6% на 01.07.2003 г. Несмотря на рост прибыли, произошло снижение темпов роста внутренних источников капитализации банковского сектора.

По мере роста притока денежных ресурсов населения в региональные банки вырос совокупный объем обязательств на 26% в сравнении с 2002 г. и составил 35,3 млрд руб.

Продолжилось усиление роли вкладов граждан как основного источника привлеченных средств: их доля увеличилась в обязательствах банков до 59,1%.

По сравнению с аналогичным периодом 2002 г. в 1-м полугодии 2003 г. наблюдался рост остатков средств на клиентских счетах, их доля в обязательствах банков на 01.07.2003 г. увеличилась до 21,4 % . Данное обстоятельство в значительной степени обусловлено ростом денежных расчетов, а также сокращением просроченной задолженности покупателей и поставщиков. За этот же период снизилась доля в обязательствах банков средств бюджетов разных уровней с 8,8% до 5,5%.

Расширение ресурсной базы в банковской системе способствовало увеличению объема кредитных вложений. Ссудная и приравненная к ней задолженность возросла на 45 % и составила 24,7 млрд руб. Причем темпы роста ссудной задолженности и, соответственно, объема кредитных вложений у филиалов банков других территорий было на 18% выше, чем у региональных банков. Данный факт свидетельствует о гораздо большей активности филиалов банков по сравнению с региональными по размещению средств в экономику края.

По мере роста активности кредитования уменьшилась сумма превышения привлеченных средств над размещенными на 12,3% (1-е полугодие 2003 г. к 1-му полугодю 2002 г.). Рост кредитных вложений банков составил 44,7% за 1-е полугодие 2003 г. Кредитование как основной вид банковских услуг было востребовано всеми секторами экономики, в т.ч. населением в сфере кредитования (объем потребительского кредитования вырос за указанный период на 31%). Кредитование остается главным фактором роста доходности: доля этих услуг в общей сумме доходных активов банков увеличилась в 1-м полугодии 2003 г. на 8% по сравнению с аналогичным периодом 2002 г.

Однако качество кредитных вложений существенно не изменилось. По-прежнему краткосрочные кредиты в кредитных портфелях банков составляют около 70 %.

В настоящее время ряд банков и компаний края успешно используют вексельные программы для решения проблем текущего, оперативного финансирования. Векселя используются также для расчетов с кредиторами и контрагентами, что уменьшает зависимость от недостатка оборотных средств. Но, обеспеченность векселей ряда компаний очень низка, на этом рынке существуют злоупотребления.

Несмотря на рост показателей банковского сектора участие региональных банков в реальной экономике Красноярского края остается незначительным. Соотношение основных показателей банковского сектора (активы, кредиты в экономику) и валового регионального продукта, характеризующее капитализацию банковского сектора, составляет 13% и 4,3% при средних по России, без учета Москвы и Московской области, соответственно, 22% и 9%.

По совокупному индексу обеспеченности банковскими услугами край занимает 75 место в Российской Федерации. По экспертным оценкам, предложение услуг не соответствует спросу предприятий по объему и качеству. Степень удовлетворенности спроса предприятий на банковские услуги снижается.

Таким образом, в целом деятельность банковских организаций в крае характеризуется ускорением роста привлеченных средств и доходных активов при сохранении удовлетворительного качества активов и состояния ликвидности. На фоне укрепления взаимосвязи между секторами экономики обеспеченность предприятий и населения банковскими услугами остается достаточно низкой.

Страховой рынок Красноярского края представлен 20-ю страховыми компаниями и более чем 35-ю филиалами страховых компаний, зарегистрированных на других территориях. Уставный капитал страховых компаний Красноярского края (без учета филиалов) по состоянию на 01.01.2004 г. составлял 120,955 млн руб. Основными видами страхования в крае традиционно являются личное страхование, имущественное страхование, страхование ответственности. 6 компаний края имеют лицензии на обязательное медицинское страхование, одна компания — лицензию на перестрахование.

Фондовый рынок Красноярского края представлен более 3000 акционерных обществ, зарегистрированных на территории края, 15-ю профессиональными участниками рынка ценных бумаг, одним негосударственным пенсионным фондом.

За 2003 г. было зарегистрировано 148 выпусков эмиссионных ценных бумаг эмитентов Красноярского края. Общий объем зарегистрированных выпусков — 644 845,158 тыс. руб.

За 2003 г. в результате эмиссий ценных бумаг в федеральный бюджет уплачен налог на сумму 1 072 662,76 руб. Около 44 % налоговых поступлений в 2003 г. обеспечены открытыми акционерными обществами, созданными в процессе приватизации. Часть налоговых поступлений 2003 г. сформирована за счет налогообложения дополнительных выпусков акций ОАО «Пикра», ЗАО «Красноярская регистрационная компания», ЗАО «Красноярский регистрационный центр «Доминика», ОАО «Транссибирская перестраховочная корпорация», ЗАО «Холдинговая РНК», ЗАО СО «Надежда».

Наиболее часто встречающиеся в крае способы размещения — распределение среди учредителей (58,7 % от общего числа выпусков, 87 выпусков), закрытая подписка (9,4 %, 14 выпусков) и приобретение акций при преобразовании государственных предприятий в процессе приватизации (8,1 %, 12 выпусков).

В 2003 г. произошло резкое увеличение количества выпусков акций, размещенных при приватизации государственных унитарных предприятий. За 2003 г. Красноярское РО ФКЦБ России зарегистрировало 14 таких выпусков ценных бумаг, что составляет 9,4 % от общего числа зарегистрированных в этом периоде выпусков ценных бумаг. Для сравнения — в 2002 г. был зарегистрирован только один выпуск ценных бумаг, размещенных при приватизации. Связано это обстоятельство с тем, что в апреле 2002 г. вступил в силу Федеральный закон «О приватизации государственного имущества», во исполнение которого был разработан прогнозный план приватизации федерального имущества и который начал реализовываться в 2003 г.

Наблюдается некоторое увеличение выпусков размещенных при учреждении акционерных обществ.

Количество зарегистрированных выпусков ценных бумаг, размещенных посредством закрытой подписки, за 2003 г. составило 14 выпусков. Размещение осуществлялось в основном среди уже существующих акционеров. Исключения составляют выпуск ценных бумаг ОАО «Транссибирская перестраховочная корпорация», где в подписке участвуют также работники предприятия, и выпуски ценных бумаг ЗАО «КРЦ Доминика», ЗАО «ИнвестМобайл», размещаемые среди сторонних юридических лиц.

В результате проведения эмиссии посредством закрытой подписки, а также в процессе учреждения, акционерными обществами региона привлечено инвестиций на общую сумму более 450 млн руб. При этом около 60 % получено в виде денежных средств, остальное — иным имуществом.

Несмотря на исключение двойного налогообложения Постановлением Правительства РФ от 26 июня 1999 г. N 696 доходов по облигациям, что должно было повысить привлекательность данного инструмента, за 2003 г. эмитентами края не осуществлено ни одной эмиссии облигаций.

В целом в Красноярском крае отмечается недостаточный уровень организации рынка ценных бумаг (небольшое количество профессиональных участников, отсутствие фондовой биржи, малое количество консультационных фирм). Не представлены такие формы коллективных инвестиций, как паевые инвестиционные фонды, не сложился рынок облигаций, в том числе нет операторов, работающих с этим инструментом. Отсутствуют структуры, которые могли бы эффективно предоставлять услуги населению.

На уровне региона отсутствуют законодательные акты, способствующие стимулированию проведения дополнительных эмиссий акционерными обществами, имеющими высокий производственный потенциал и способными за счет расширения своей деятельности обеспечить повышенный доход инвесторам.

Недостаточна заинтересованность эмитентов в выходе на открытый рынок капиталов, существует непонимание возможностей рынка по привлечению капиталов и неумение самостоятельно подготовиться к выходу на рынок.

Контрольные пакеты акций многих предприятий края оказались сосредоточены в руках администраций акционерных обществ, которые не стремятся к размещению акций и привлечению сторонних инвесторов, опасаясь потерять контроль за предприятиями. Слабость менеджмента и плохое финансовое состояние предприятий служат тормозом на пути притока капитала в реальный сектор экономики.

Еще одна проблема — «нераскрученность» эмитентов Красноярского края (эмитентов второго эшелона). Определенная часть предприятий по существу завершили формирование структуры акционерного капитала. Другие предприятия региона уже вышли на тот уровень, когда их акции могут быть привлекательны, однако для «раскрутки» им нужна помощь финансовых консультантов, а также раскрытие информации о себе. Не все руководители в настоящее время осознают необходимость эмиссионной деятельности в целях привлечения дополнительных инвестиций. Остается достаточно низким и уровень корпоративной культуры.

На рынке корпоративных ценных бумаг акционерных обществ произошло четкое разделение. С одной стороны, в течение нескольких последних лет остается стабильным список из нескольких предприятий, акции которых обладают высокой ликвидностью и наряду с государственными ценными бумагами являются предметом фондовых операций. С другой стороны, акции подавля-

ющего большинства предприятий края практически на фондовом рынке не обращаются. В целом рынок ценных бумаг в крае не выполняет своей главной задачи — перераспределения капиталов в наиболее эффективные отрасли производства и привлечения инвестиций для развития предприятий. Можно выделить лишь отдельные проекты привлечения инвестиций, такие как ОАО «Пикра», ОАО «Красноярский хлеб», ОАО «Железногорская кондитерская фабрика «Красный Октябрь»». Однако этого крайне недостаточно, и существующий потенциал рынка ценных бумаг в регионе не задействован в полной мере.

Существует проблема информационной обеспеченности рынка ценных бумаг. Это общая проблема для всех участников рынка. Многие участники рынка не стремятся сознательно к раскрытию информации в соответствии с законодательством, тем самым создавая предпосылки к нарушению прав акционеров. Вместе с тем в крае пока нет и соответствующей информационной инфраструктуры.

На 01.01.2004 г. в регионе было зарегистрировано 15 лицензированных профессиональных участников рынка ценных бумаг.

В крае (на 01.01.2004 г.) 4 профессиональных участника имели лицензии на право осуществления брокерской деятельности, 6 — на право осуществления дилерской деятельности на рынке ценных бумаг и 2 — на право осуществления деятельности по управлению ценными бумагами. Все 8 банков имели лицензии на право осуществления брокерской, дилерской деятельности и 7 банков на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами, 3 банка — лицензии на осуществление депозитарной деятельности.

Среди основных проблем, требующих своего решения, можно отметить следующие:

- создание системы контроля на рынке ценных бумаг с участием всех заинтересованных федеральных органов исполнительной власти;
- продолжение работы по созданию и поддержанию структуры рынка ценных бумаг в регионе в целях восстановления доверия к фондовым инструментам и субъектам рынка ценных бумаг;
- создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в регион;
- разработка мер по организации профилактики правонарушений и соблюдению законодательства РФ в сфере защиты прав инвесторов.

Деятельность на финансовых рынках должна быть направлена на совершенствование механизмов взаимодействия участников рынка ценных бумаг, банковской сферы и страховых компаний, на привлечение инвестиций в экономику региона, обеспечение информационной поддержки финансовых рынков, дальнейшее развитие инфраструктуры.

Новым перспективным элементом финансовых рынков может стать возникающий рынок ценных бумаг, обеспеченных ипотекой. Программы ипотечного кредитования и потребительских кредитов для населения рассматриваются как способ активизации совокупного спроса, создания дополнительных импульсов экономического роста. В условиях повышения доходов населения может возрасти спрос на ипотечные кредиты. Это повышает актуальность работы законодательных органов по развитию правовой базы для выпуска и обращения ценных бумаг, оформляющих ипотечное кредитование, включая ипотечные банковские облигации как основу вторичного рынка ипотечных ценных бумаг. В области развития ипотечного кредитования первостепенной

задачей является создание законодательной основы для выпуска и обращения ипотечных ценных бумаг.

Для Красноярского края актуальным остаются институциональные аспекты развития финансовых рынков, в том числе участие банков и профессиональных участников рынка ценных бумаг в проектах пенсионной реформы (в крае нет управляющих компаний, всего один региональный НПФ, нет специализированного депозитария).

Вместе с тем перспективы развития финансовых рынков, связанные с рынком облигаций, в том числе ипотечных ценных бумаг, могут быть реализованы при соблюдении следующих условий:

- стабильной макроэкономической ситуации;
- упрощения процедуры регистрации облигаций;
- создания вторичного рынка облигаций;
- наличия развитой инфраструктуры рынка ценных бумаг.

Одним из серьезных инструментов привлечения инвестиций может быть краевой или муниципальный заем. В 2003 г. в крае было размещено два выпуска муниципальных ценных бумаг (объем выпуска по номиналу составил 840 млн руб., фактически размещено 742 млн руб.), и один краевой выпуск в 1500 млн руб. (срок обращения два года, ставка купонного дохода – постоянная, 10,3% годовых). В соответствии с решением ММВБ торги облигациями Красноярского края начались 24 марта 2004 г., они включены в Котировальный лист ММВБ «А» первого уровня.

Заимствования — это ресурс, который может работать на развитие экономики региона. Облигации могут быть популярны для инвесторов в том случае, если средства будут использованы на конкретные проекты с фиксированной доходностью, а не на покрытие дефицита бюджета.

Российские предприятия располагают возможностями по инвестированию значительных средств в облигации краевых и городских займов и в акции ряда акционерных обществ региона. Но для этого нужна исчерпывающая информация об эмитентах и определенные гарантии со стороны администрации края.

В условиях развитой рыночной экономики инвестиции, обеспечиваемые рынком ценных бумаг, значительно превосходят по объемам все другие источники финансирования. Так, в развитых странах до 60% средств предприятия привлекают на рынке ценных бумаг. Из них примерно 2/3 поступают через рынок акционерного капитала и около 1/3 — через корпоративные облигации. Оставшуюся часть инвестиционного потока образуют банковские кредиты и бюджетные средства. При этом банковские кредиты служат вспомогательным механизмом стабилизации денежных потоков, а бюджетные средства используются лишь для создания гарантий для привлечения частных инвестиций на социально и инфраструктурно значимых объектов.

Перспективы развития рынка ценных бумаг в регионе обусловлены тремя факторами. Во — первых, объем рынка ценных бумаг может возрасти в связи с развитием форм коллективных инвестиций на территории, в том числе паевых инвестиций (или филиалов ПИФов и других компаний), негосударственных пенсионных фондов и др. Именно через эти формы возможно сделать рынок ценных бумаг более привлекательным для населения.

Во-вторых, рост емкости рынка ценных бумаг возможен в связи с выходом предприятий «второго эшелона» на фондовый рынок, в том числе рынок облигаций.

В-третьих, перспективы рынка ценных бумаг связаны с развитием новых технологий, инфраструктурными изменениями, деbüroкратизацией процесса входа на рынок большего числа участников.

Изменение условий входа на рынок с одновременным усилением контроля деятельности участников рынка со стороны государства и СРО в дальнейшем может, во-первых обеспечить снижение трансакционных издержек для участников фондового рынка, во-вторых, сформировать стабильно функционирующую и полноценную отрасль экономики региона.

Перспективы развития банковского сектора в регионе укладываются в общероссийские тенденции в этом сегменте рынка. Особенности современного состояния финансовых рынков лишь модифицируют проявление этих тенденций.

В частности, на наш взгляд, продолжится расслоение в банковском сообществе. Селекция банков по критерию вхождения в систему гарантирования вкладов (с её требованиями по капиталу, информации, источникам капитализации и т.д.) отсекает с финансовых рынков непрозрачные, с небольшим собственным капиталом кредитные организации. На этом фоне усилится процесс поглощения в банковской сфере с одновременной экспансией финансового капитала с других территорий. Одновременно может усилиться, по нашему мнению, инвестиционная составляющая в деятельности банков при условии сохранения современных макроэкономических тенденций.

*Игорь Сергеевич Пыжев
кандидат экономических наук, доцент,
Иван Александрович Изаков,
Красноярский государственный университет*

Использование неинституционального подхода к моделированию распределения прав собственности в акционерном обществе

Аннотация

Статья посвящена анализу подходов, базовых принципов, элементов, ограничений неинституциональной экономической теории. Описаны возможности неинституциональной теории по исследованию процессов распределения прав собственности в акционерном обществе. Сформулированы предпосылки для моделирования таких процессов в дальнейшем с помощью аппарата математической теории игр. Проанализированы возможные случаи распределения прав собственности в акционерном обществе, в том числе для закрытого типа. Определена необходимость учета трансакционных издержек при анализе распределения прав собственности и предложен показатель рентабельности обмена правами собственности.

Ключевые слова

Институциональная экономическая теория, неинституциональная экономическая теория, экономическое взаимодействие, институт, транзакция, рациональное поведение, теория прав собственности, математическая теория игр, акционерное общество, закрытое акционерное общество, акционер, цена акции, прибыль, рентабельность обмена правами собственности.

Проанализируем особенности неинституционального подхода и его возможности для исследования процессов распределения прав собственности.

Главной особенностью неинституционального подхода в современной экономической теории выступает его методологическая основа. Эволюционный характер этой основы чрезвычайно ценен с научной точки зрения. Образно говоря, попытка впитать в себя все наиболее значимые и жизненные достижения экономической теории отличает современный неинституционализм и создает ему теоретический фундамент, а использование транзакционно-институциональной парадигмы и соответствующих элементов анализа – динамику развития.

С одной стороны, неинституционализм вбирает в себя основные достижения неоклассической теории с ее развитым экономико-математическим инструментарием восходящей к классикам политической экономии. Вся традиционная микроэкономика строится на неоклассической экономической теории.

С другой стороны, неинституциональная экономическая теория опирается на марксизм и старый (традиционный) институционализм. Первым из основных достижений старого (традиционного) институционализма, как известно, стало введение в анализ правил поведения или, по образному выражению

Д.Норта «правил игры в обществе». При этом для обозначения такого понятия был использован термин «институт», который до сих пор традиционно интерпретируется еще и как организация в смысле учреждения. Двойственность термина «институт» создает некоторые проблемы в понимании между исследователями даже в рамках экономической теории. К тому же в неoinституциональном анализе понятие института было расширено добавлением к правилам механизмов их реализации (принуждения к выполнению). Другим из основных достижений старого (традиционного) институционализма стало использование процесса обмена (в первую очередь экономического) как единицы анализа [1, 2, 4, 7, 9, 11, 12, 13, 16, 17, 19].

В результате исходными предпосылками неoinституционального анализа служат одновременно методологический индивидуализм и методология холизма [1, 7, 9, 11, 12, 13, 17]. Методологический индивидуализм определяет первичность индивида. Институты объясняются через интересы и поведение индивидов. При этом появляется возможность рассматривать экономические организации (предприятия, фирмы, корпорации и т.п.) как сложные образования, для которых институты играют координирующую роль. Методология холизма заключается в объяснении поведения индивидов через институты, т.е. институты первичны.

Базовыми единицами анализа в неoinституциональной экономике, как известно, выступают:

- индивиды и их поведение;
- институты, определяющие поведение индивидов или определяемые через поведение индивидов;
- транзакция как единица обмена.

Особую важность играет транзакция. Вместо игнорирования процесса обмена при взаимодействии (экономическом, социальном, политическом) со стороны неоклассической теории транзакция сегодня рассматривается как обмен собственностями. Это в свою очередь открывает широкие возможности для анализа механизмов обмена через институты и издержек обмена через транзакционные издержки.

Используя предложенную И.Лакатошем модель научного познания, исследователи выделяют неизменяемые ограничения (твердое ядро) и изменяемые ограничения (защитная оболочка) [1, 9, 13, 17, 18, 19]. Весь набор ограничений унаследован от неоклассической теории, где они использовались в качестве неизменяемых условий существования двухфакторных моделей. По традиции часто компоненты схемы И.Лакатоша так и именуют: твердое ядро и защитная оболочка неоклассики.

Однако в неoinституциональной теории изменяемые ограничения постоянно пересматриваются и модифицируются с тенденцией на полное освобождение от них как от ограничений. Обусловлено это использованием неoinституционалистами транзакционно-институциональной парадигмы. При разделении ограничений первые, на наш взгляд, корректнее именовать базовыми принципами неoinституциональной экономики.

Отметим, что к настоящему времени не сложилось однозначное понимание терминов «неoinституциональная экономическая теория» и «новая институциональная экономическая теория». Некоторые исследователи считают, что в процессе эволюции институциональных подходов базовые принципы тоже подвергаются модификации. Поэтому не должно быть разделения понятий

и все течения теории, сочетающие транзакционно-институциональную парадигму, а также основополагающие принципы неоклассики именуют новой институциональной экономической теорией [9, 13, 17]. Подробная критика таких воззрений является темой отдельного исследования.

Общепринято существование следующих базовых принципов (неизменяемых ограничений) неоинституциональной экономической теории [1, 7, 9, 11, 12, 13, 17, 18]:

— выбор всегда осуществляется индивидами рационально в удовлетворительной для них степени;

— предпочтения индивидов стабильны в рамках действий или взаимодействий;

— равновесие на рынке обязательно достигается, и оно должно быть единственно.

Приведенные базовые принципы не идентичны, строго говоря, соответствующим принципам неоклассической теории. Хотя часто именно базовые принципы неоклассики используются исследователями в качестве неизменяемых принципов неоинституционализма [1, 9, 11, 13]. Кстати, именно различие взглядов на базовые принципы определяет расхождение в наименовании рассматриваемой теории.

Проблема рационального выбора – одна из актуальных сегодня проблем экономической теории. Сформировано множество теорий, однако неоинституциональный подход придерживается модели ограниченной рациональности по Г. Саймону. Согласно его подходу процесс принятия решения индивидами характеризуется не понятием максимизации полезности, а понятием «поиск удовлетворительного результата» [1, 7, 9, 12, 13, 15, 18].

По мнению большинства исследователей, основной набор изменяемых ограничений образуют следующие положения [1, 7, 9, 11, 12, 13, 18]:

— понимание конкуренции на рынке трансформируется от совершенной (неоклассическая теория) к несовершенной конкуренции в той или иной степени;

— количество измерений товара расширяется (в неоклассической теории два измерения – цена и количество);

— понимание степени полноты информации изменяется от полной (неоклассическая теория) до неполной информации в той или иной степени;

— взгляд на издержки осуществления обмена меняется от полного их отсутствия (неоклассическая теория) до более полного учета таких издержек (трансакционных);

— переход от учета в анализе только частной формы собственности (неоклассическая теория) к рассмотрению нескольких видов собственности на ресурсы, среди которых может осуществляться обмен.

Развитие исследовательской программы неоинституционализма привело к образованию в ее рамках нескольких направлений или теорий: трансакционных издержек, прав собственности, контрактов; экономической организации; общественного выбора; соглашений; новой экономической истории.

Неоинституциональная теория прав собственности рассматривает вопросы спецификации (установления) и перераспределения прав на ограниченные ресурсы. Права собственности здесь носят не только, даже не столько юридический, сколько экономический или социальный характер и являются по своей сущности институтом. Спецификация и распределение прав собствен-

ности, как известно, в реальной экономике происходит часто. Поэтому и тот и другой процессы актуальны как с теоретической, так и с практической точки зрения.

Трансакция как единица обмена правами собственности несет соответствующие издержки, именуемые трансакционными. Существует целый ряд подходов к их классификации и измерению [1, 6, 7, 9, 10, 12, 13, 16, 17, 18]. Практическая оценка трансакционных издержек в процессе перераспределения прав собственности – непростая задача. Нужно учесть множество затрат, носящих подчас разнородный характер. Если рассматривать конкретный обмен правами, то необходимо измерять трансакционные издержки через контракт как форму обмена. Наиболее емкая, на наш взгляд, и широко применяемая классификация таких издержек представлена на рис.1 [1, 7, 9, 12, 13, 16, 18].



Рис. 1. Классификация трансакционных издержек в соответствии с этапами заключения контракта (сделки)

В неинституциональной теории использование математических методов, применяемых в рамках неоклассики (в первую очередь дифференциального исчисления), становится недостаточным. Трансакционно-институциональная парадигма приводит к тому, что следствием экономического обмена становится конфликт интересов в той или иной форме, как и в реальной экономике. Наиболее подходящим для моделирования таких ситуаций считается математическая теория игр [3, 7, 8, 9, 13, 14]. Аппарат математической теории игр предназначен для анализа ситуации конфликта интересов, в которых поведение участников взаимообусловлено. Модель в виде игры раскрывает возможности для координации действий участников, а значит для решения основной функции института.

Таким образом, с точки зрения неинституциональной теории при анализе и моделировании экономических или социальных действий (взаимодействий) необходимо использовать следующие положения.

1. Права собственности есть институты. Обмен правами собственности создает предпосылки для институциональных изменений, которые порождают соответствующие издержки – трансакционные. Трансакционные издержки должны учитываться при анализе.

2. Моделирование взаимодействий при конфликте интересов можно производить при помощи аппарата математической теории игр.

3. Базовые принципы (неизменяемые ограничения) неоинституциональной экономической теории при моделировании должны быть использованы в качестве условий существования модели.

4. Изменяемые ограничения неоинституциональной экономической теории при моделировании могут быть использованы в качестве ее ограничений или переменных.

В результате мы можем особым образом интерпретировать распределение прав собственности, с одной стороны, и задать рамки для моделирования такого распределения – с другой. Тогда у нас появляются возможности для учета в моделях большего числа реальных процессов, возникающих при экономических взаимодействиях.

Теперь рассмотрим в первом приближении с позиций неоинституционализма ситуацию перераспределения прав собственности в акционерном обществе.

В течение жизненного цикла акционерного общества можно выделить несколько моментов времени, имеющих принципиальное значение с точки зрения как распределения структуры прав собственности, так и стоимости общества (цены активов).

В момент создания общества происходит спецификация (установление) прав собственности. Обозначим этот момент t_0 . Цена каждой акции в момент t_0 именуется номинальной ценой.

В последующие моменты времени в течение существования акционерного общества цена каждой акции меняется и также устанавливается в зависимости от соглашения между участниками сделки. Обозначим любой из этих моментов времени t_x .

В заключительный момент существования акционерного общества цена каждой акции определяется через стоимость ликвидации общества. Обозначим этот момент времени t_e .

Предположим, что в акционерном обществе n (при $n \geq 1$) участников (акционеров) и каждый i -й акционер обладает пакетом акций, равным K_i , (при $i=1, \dots, n$). Предположим, что номинальная цена любой акции (номинала акции) данного общества равна c_n .

В общем случае в любой момент времени каждый акционер может иметь несколько стратегий:

- продавать свой пакет акций другому акционеру данного общества;
- продавать свой пакет акций внешнему инвестору;
- покупать пакет акций у другого акционера, данного общества.

Если рассматривать закрытое акционерное общество, то продавать свои акции внешнему инвестору участник может в случае, если другой акционер общества не согласится на покупку этих акций. То есть не в каждый момент времени можно продавать конкретный пакет акций внешнему инвестору. Акции могут покупаться у другого акционера с целью продажи купленного пакета акций внешнему инвестору в будущем.

В таком случае каждый акционер для прогнозирования своих прибылей или убытков, возможных в будущем, делает прогноз цены одной акции на определенный будущий период времени. Обозначим этот прогноз для i -го участника – c_i^f . Условно разделим возможный диапазон значений c_i^f относительно n на два: $c_i^f \geq c_n$ (в представлении участника акции не дешевле номинала) или $c_i^f < c_n$ (в представлении участника акции дешевле номинала). Допустим также, что все участники знают о представлениях друг друга относительно c_i^f . Последнее ограничение предполагает отсутствие информационной асимметрии. Определим, что денежных средств у акционеров и внешних инвесторов достаточно для покупки всего пакета акций.

Исходя из предпосылки рационального поведения участников обмена, будем считать, что основным мотивом, побуждающим акционера продавать акции или покупать их, является прибыль, извлекаемая при продаже пакета акций другому акционеру или внешнему инвестору после скупки 100 % уставного капитала общества. В таком случае покупка акций, которая в будущем не принесет акционерам прибыли, их не интересует. Если акционер ведет себя рационально и не сделал прогноз относительно величины c_i^f , то он должен согласиться продать свой пакет акций только в том случае, если цена за акцию будет не меньше номинала, а покупать – по цене не большей c_n .

Если распределение прав собственности происходит в первый раз после установления этих прав, при продаже акций в любой момент времени t_x прибыль будет извлекаться из разницы суммы сделки при продаже акций и объемом инвестированных при создании общества средств:

$$P_i^{t_x} = K_i c_i^{t_x} - K_i c_n = K_i (c_i^{t_x} - c_n),$$

где $P_i^{t_x}$ — прибыль от продажи акций, извлекаемая i -м акционером в момент времени t_x , $c_i^{t_x}$ — цена продажи одной акции i -м акционером в момент времени t_x .

Если распределение прав собственности происходит не в первый раз после установления этих прав, то продажа акций будет осуществляться в любой момент времени $t_{x+\delta}$, следующий за t_x , а прибыль будет извлекаться из разницы суммы сделки при продаже акций и предыдущей покупке:

$$P_i^{t_{x+\delta}} = K_i c_i^{t_{x+\delta}} - K_i c_i^{t_x} = K_i (c_i^{t_{x+\delta}} - c_i^{t_x}),$$

где $P_i^{t_{x+\delta}}$ — прибыль от продажи акций, извлекаемая i -м акционером в момент времени $t_{x+\delta}$, $c_i^{t_{x+\delta}}$ — цена продажи одной акции i -м акционером в момент времени $t_{x+\delta}$, δ — разница во времени между предыдущей покупкой акций и последующей их продажей.

При покупке акций с предполагаемой в будущем продажей их внешнему инвестору прогнозное значение прибыли извлекается из разницы цены покупки пакета акций у другого акционера и величины c_i^f :

$$P_i^{t_f} = K_i c_i^f - K_i c_i^{t_x} = K_i (c_i^f - c_i^{t_x}),$$

где $P_i^{t_f}$ — прогноз прибыли от продажи акций i -го акционера внешнему инвестору в будущий момент времени t_f .

В процессе совершения сделок с акциями участники будут сталкиваться с

транзакционными издержками (см. рис. 1). Обозначим издержки «ex ante» – TC_{ea} , а издержки «ex post» – TC_{ep} . В рассматриваемой модели TC_{ea} будут включать в себя: издержки ведения переговоров; издержки измерения (определения цены акций и установления достоверности принадлежности торгуемых акций); издержки заключения контракта (договора купли-продажи акций). В издержки TC_{ep} входят затраты на контроль за выполнением условий сделки (комиссия финансовых учреждений и оплата работы регистратора); издержки защиты прав собственности; издержки защиты от третьих лиц (претензии государства, конкурентов и т.д.). Тогда сумма транзакционных издержек i -го акционера:

$$TC_i = TC_{eai} + TC_{epi}.$$

Уровень транзакционных издержек можно измерить не только в абсолютных, но и в относительных единицах. Привлекательность сделки оценивается исходя и из уровня транзакционных издержек, и из той прибыли, которую акционер может получить, понеся эти издержки. В данном случае можно предположить, что транзакционные издержки представляют собой часть разницы между доходами и производственными затратами (в смысле трансформационных издержек) за вычетом чистой прибыли в рамках одного комплекса операций производства и обмена результатов этого производства.

В таком случае в качестве показателя уровня транзакционных издержек можно использовать величину, которая является отношением величины прибыли, получаемой при продаже акций, к величине транзакционных издержек. С экономической точки зрения эта величина есть рентабельность обмена правами собственности. Чем больше величина рентабельности обмена правами собственности, тем эффективнее осуществляется сам обмен. Обозначим величину рентабельности обмена правами собственности (РОПС) как PORE (Profitability of the ownership rights exchange). В общем случае:

$$PORE = \frac{P}{TC},$$

где P — прибыль от сделки по обмену правами собственности; TC — транзакционные издержки.

Для распределения прав собственности в первый раз после установления этих прав, при продаже акций в любой момент времени t_x рентабельность обмена правами собственности для i -го акционера будет равна:

$$PORE_i^{t_x} = \frac{P_i^{t_x}}{TC_i^{t_x}} = \frac{K_i(c_i^{t_x} - c_n)}{TC_{eai}^{t_x} + TC_{epi}^{t_x}}.$$

Для распределения прав собственности, которое происходит не в первый раз после установления этих прав, при продаже акций в любой момент времени $t_{x+\delta}$, следующий за t_x , рентабельность обмена правами собственности для i -го акционера будет равна:

$$PORE_i^{t_{x+\delta}} = \frac{P_i^{t_{x+\delta}}}{TC_i^{t_{x+\delta}}} = \frac{K_i(c_i^{t_{x+\delta}} - c_i^{t_x})}{TC_{eai}^{t_{x+\delta}} + TC_{epi}^{t_{x+\delta}}}.$$

Для покупки акций с предполагаемой в будущем продажей их внешнему ин-

вестору прогнозное значение рентабельности обмена правами собственности для i -го акционера будет равно:

$$PORE_i^{t_{x+\delta}} = \frac{P_i^{t_{x+\delta}}}{TC_i^{t_{x+\delta}}} = \frac{K_i(c_i^{t_{x+\delta}} - c_i^{t_x})}{TC_{eai}^{t_{x+\delta}} + TC_{epi}^{t_{x+\delta}}}$$

В дальнейшем представляет интерес, на наш взгляд, исследование частных случаев распределения прав собственности для некоторого количества (не менее двух) участников акционерного общества при различных вариантах соотношения цены акций в разные моменты времени с учетом трансакционных издержек.

Список литературы

1. Бренделева Е.А. Неоинституциональная теория: Учеб. пособие / Под ред. проф. М.Н. Чепурина – М.: ТЕИС, 2003. – 253 с.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
3. Данилов В.И. Лекции по теории игр. /В.И. Данилов. – М.: Российская экономическая школа, 2002. – 140 с.
4. История экономических учений: Учеб. пособие / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 784с.
5. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. / Р.И. Капелюшников. — М.: ИМЭМО, 1990. – 90 с.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право. / Р. Коуз. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
7. Кузьминов Я.И. Институциональная экономика: Учеб.-метод. пособие. Ч. 1. / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 114 с.
8. Лабскер Л.Г. Игровые методы в управлении экономикой и бизнесом: Учеб. пособие. / Л.Г. Лабскер, Л.О. Бабешко. – М.: Дело, 2001. – 464 с.
9. Литвинцева Г.П. Институциональная экономическая теория: Учебник. / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. – 336 с.
10. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: В 2 т. / Пер. с англ. под ред. И.И. Елисеевой, В.Л. Тамбовцева. / П. Милгром, Дж. Робертс. – СПб.: Экон. шк., 1999. Т. 1. – 468 с.
11. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. / А.Н. Нестеренко. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с.
12. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. / Д.Норт. – М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997. – 180 с. – (Современная институционально-эволюционная теория)
13. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М., 2002 (2000). – 416 с. – (Серия «Высшее образование»).
14. Печерский С.Л. Теория игр для экономистов. Вводный курс: Учеб. пособие. / С.Л. Печерский, А.А. Беляева. – СПб.: Изд-во европейского ун-та в С.-Петербурге, 2001. – 344 с.
15. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS/ Г.А. Саймон. – 1993. – Т. 1, Вып. 3. — С. 16-38.
16. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и от-

- ношенческая контракция. / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996.
17. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. / А. Е. Шаститко. – М.: Экон. факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
18. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты: Пер. с англ. / Т. Эггертссон. – М.: Дело, 2001. – 408с.
19. John R. Commons *Institutional Economics*. *American Economic Review*, vol. 21 (1931), pp.648-657.

Теоретические основы оценки формирования государственной промышленной политики с позиции образовательного подхода

Аннотация

Интенсивно развивающийся процесс интернационализации экономической и общественной жизни современного мира, интеграция бизнеса, производства, власти, образования и науки актуализируют необходимость разработки теоретических подходов, соответствующих экономическим условиям и позволяющих дать оценку происходящим изменениям в промышленности и ее обеспечении рабочими кадрами.

Ключевые слова

Государственная промышленная политика, образовательный подход, образовательное учреждение, начальное профессиональное образование, оценка качества профессиональной подготовки, профессионально-квалификационный состав рабочей силы, рабочий нового типа, эффективность образовательного учреждения.

В большинстве экономически развитых стран промышленность, функционирующая в режиме периодического технологического и организационного обновления, постепенно становится инновационной. В новых организационных условиях должно происходить соединение рабочих кадров и рабочих мест, включение в инновационно-производственный процесс творческого потенциала работников.

В условиях трансформирующейся экономики особые требования предъявляются ко всем аспектам государственной промышленной политики, в том числе к ее образовательной составляющей. Проблема модернизации профессиональных образовательных учреждений определяет перспективы развития экономики в целом. Это требует применения новых теоретических подходов и инструментов для анализа и оценки системы образовательных учреждений.

Одним из факторов стабильности экономического роста является повышение эффективности труда. Согласно образовательному подходу к формированию промышленной политики, именно качество рабочих кадров способно привести к повышению производительности труда, повышению качества производимой продукции, а следовательно, и к повышению конкурентоспособности отечественных рабочих, продукции и самой промышленности в целом на мировом рынке. Именно новые кадры могут привести к экономическому росту реального сектора экономики и помочь решению основной задачи по удвоению ВВП.

В настоящее время ведется дискуссия о том, что именно определяет эффективность образовательных учреждений. Это зависит от качества предоставляемых образовательных услуг, в частности, образовательными учреждениями начального профессионального образования. Эти учреждения нацелены на

выпуск рабочих нового типа, которые и должны обеспечить рост промышленного производства, являющийся главной составляющей экономического роста страны в целом.

По нашему мнению, рабочий нового информационного типа:

- 1) владеет современными информационными технологиями;
- 2) готов включиться в процесс непрерывного получения информации в течение большей части его трудовой жизни (систему непрерывного профессионального образования).

В результате изменения спроса на рабочие кадры для промышленного производства и их профессионально-квалификационного состава в начале 90-х годов произошла трансформация объемов и профилей подготовки рабочих. Одной из сложнейших задач стало согласование потребности промышленных предприятий в рабочих индустриальных профессий с возможностью их подготовки в рамках системы профессионального образования, в том числе системы начального профессионального образования.

Под влиянием рынка за последнее десятилетие профессиональная структура занятых существенно изменилась и характеризуется:

- повышением потребности в рабочих нового, информационного типа;
- увеличением спроса на работников для сферы обслуживания;
- повышением потребности в высококвалифицированных рабочих традиционных профессий, способных производить конкурентоспособную продукцию;
- снижением потребности в неквалифицированных рабочих.

Эти тенденции обусловлены снижением в результате спада производства доли технических специалистов и рабочих индустриальных профессий, увеличением численности финансистов, управленцев, работников, имеющих новые профессии в сфере услуг. Также работники науки и научного обслуживания демонстрируют вынужденную профессиональную мобильность из-за низкой заработной платы и недофинансирования данного сектора, что сказывается на научно-техническом и творческом потенциале страны.

Снижение спроса на рабочих в промышленности поставило в сложное положение учреждения начального профессионального образования. Однако в середине 90-х годов вследствие запаздывающей перестройки системы профессиональной подготовки рабочих кадров нехватка высококвалифицированных рабочих кадров стала все более ощутимой, и она усиливается при переходе к экономическому росту. На 1 января 2002 года количество выпускников учреждений начального профессионального образования (НПО), работающих по специальности, составляет 346,8 тыс. человек, или 54,2%, 11,3% выпускников продолжили свое обучение на следующем уровне [9].

Данные 2000-2003 гг. о приеме учащихся в профессиональные учебные заведения страны позволяют составить представление о профессионально-квалификационной и отраслевой структуре выпускников 2005-2008 гг. Если в первые годы реформ в учреждениях начального профессионального образования готовились около половины квалифицированных рабочих, то к 2001 г. — 11,8% [10]. Количество принятых в техникумы практически не изменилось, а в высшие учебные заведения — возросло с 23 до 40%. По прогнозам, численность выпускников вузов по всем группам специальностей за пять лет увеличится в 1,8 раза [13].

То, что большее количество российских граждан получит высшее образование, безусловно, положительное явление. Однако возникает опасность

неэффективного использования труда дипломированных специалистов. Этот факт говорит о необходимости оценки эффективности системы образования. Именно данная система кадрового обеспечения экономики в целом определяет будущий экономический рост, уровень безработицы и уровень занятости, производительность труда всех специалистов, качество производимой продукции и ее конкурентоспособность.

Такой подход к оценке формирования промышленной политики на основе оценки эффективности системы подготовки кадрового обеспечения промышленности и ее качества позволяет посмотреть, насколько успешно работает определенный институт (система профессионального образования) в промышленной инфраструктуре в условиях интеграции образования и производства и планирующегося вступления России в ВТО. В промышленной инфраструктуре нового интеграционного типа одним из основных объектов являются образовательные учреждения, в том числе и образовательные учреждения начального профессионального образования. Именно они служат основными поставщиками рабочих кадров для промышленных предприятий, отвечают за производственные кадры требуемого профессионально-квалификационного состава, обеспечивающие дальнейший рост объемов промышленного производства. В настоящее же время спрос на образовательные учреждения и предоставляемые услуги (подготовку по конкретным специальностям) создают родители абитуриентов. В действительности данный фактор должны определять работодатели, или потенциальные покупатели рабочей силы.

Одна из методик оценки качества предоставляемых образовательных услуг — методика В.Н. Ключкина. Она основывается на оценке успеваемости студентов (многие методики ориентированы на анализ именно вузов, что обосновывает их специфику), которая измеряется в ходе двух методов: тестирования и собеседования. Далее происходит сравнение полученных результатов с государственными образовательными стандартами профессионального высшего образования. Для оценки берется выборка студентов 4-5 курсов методом случайных чисел. Кроме того, перечислены лица, входящие в аттестационную комиссию, которая и проводит экспертизу:

- представители управления образования;
- представители близлежащих вузов;
- ректор одного из вузов региона;
- представители Учебно-методического отдела (УМО).

По нашему мнению, одним из основных недостатков данного метода является отсутствие ориентации на специфику учреждений начального профессионального образования. Так, в перечне участников аттестационной комиссии нет представителей промышленных предприятий, для нужд которых и готовят специалистов в конкретном образовательном учреждении.

Еще один способ определения качества предоставляемых образовательных услуг — методика самообследования [8]. На наш взгляд, исследование данных в динамике позволяет объективно оценивать информацию, выявить сильные и слабые стороны подготовки по специальности. Кроме того, можно сделать вывод о том, что данная методика анализирует степень соответствия учебного процесса научной деятельности вуза. Однако, согласно специфике учреждений начального профессионального образования, учебный процесс должен работать на подготовку нового типа рабочего, соответствующего потребностям промышленных предприятий.

Также при анализе организационно-правового обеспечения образовательной деятельности учебных заведений начального профессионального образования необходим более детальный анализ лицензированной деятельности по следующим аспектам:

- контингент обучающихся;
- качественный профессорско-преподавательский состав;
- обеспеченность литературой.

Один из недостатков методики самообследования — отсутствие возможности корректировки учебных планов с переходом на новые государственные образовательные стандарты, рекомендаций аттестационной комиссии для будущих изменений. Также не предполагается анализ сокращенных и дополнительных программ на соответствие ГОСам.

Одной из методик квалиметрии (измерения качества предоставляемых образовательных услуг) служит методика И.Ф. Шишкина, которая принята за основу Министерством образования при аттестации высших учебных заведений [7]. На ее базе можно аттестовать любое учебное заведение. Квалиметрия представляет перечень показателей качества, номенклатура которых утверждена Государственной инспекцией по аттестации учебных заведений.

По нашему мнению, основным недостатком этой методики является отсутствие ориентации на потребность предприятий в кадрах, на соответствие профессиональной подготовки направлениям промышленной политики. Для анализа этого аспекта необходимо включать в экспертную комиссию представителей промышленных предприятий.

Остановившись на характеристике внутривузовской системе качества, следует отметить, что невозможно оценить систему, когда она окончательно не сформирована, а существуют только ее отдельные элементы: учебно-методическая и научно-исследовательская работа. На наш взгляд, все перечисленные в методике качественные показатели необходимо проранжировать для более объективной картины в результате экспертизы. В контексте данного исследования, вероятно, это должно быть выполнено учебно-методическим центром начального профессионального образования. Кроме того, блоки оцениваемых дисциплин не соответствуют специфике учебных заведений начального профессионального образования. Для этой цели, по нашему мнению, необходимо проводить экспертизу двух основных блоков: общеобразовательные дисциплины (ОД) и профессиональные дисциплины (ПД). Кроме успеваемости по общеобразовательным и профессиональным дисциплинам, необходимо также оценить качество производимой учащимися продукции.

Оценку научно-исследовательской работы в учебных заведениях начального профессионального образования можно проводить преимущественно только по итогам научной работы самих преподавателей, на основе процента их защищаемости и участия в научных проектах (по объему финансирования).

Кроме того, существует стохастическая модель принятия решений в образовательном процессе, которая вводит свои критерии эффективности учебного заведения. Согласно данной модели [11], необходимо оценивать эффективность использования бюджетных средств на образование. Показателем эффективности финансирования образования предлагается использовать функцию «качества образования», которая включает случайные факторы и определяет «качество выпускника» и «качество преподавания».

К основным недостаткам данного метода, как и в предыдущих случаях, на

наш взгляд, относится отсутствие учета специфики учреждений начального профессионального образования. Однако данная модель указывает на необходимость взаимодействия всех участников образовательного процесса.

Традиционный подход к оценке качества начального профессионального образования характеризуется в терминах социально-экономической эффективности функционирования группы (системы) инженерно-педагогических работников (ИПР), занятых подготовкой рабочих заданной профессии регионального перечня профессий данного (конкретного) учебного заведения начального профессионального образования региона, и определяется уровнем подготовки и профессионализма ИПР [12]. ИПР должны обладать необходимой профессионально-педагогической квалификацией, подтвержденной квалификационными документами и характеристиками. Поэтому необходимо введение постоянного педагогического мониторинга деятельности ИПР, подразумевающего возможность ее корректировки.

Качество образования также характеризуется набором потребительских свойств продукта системы. Применительно к начальному профессиональному образованию, это набор профессионально-квалификационных характеристик (ПКХ) образа конкурентоспособного рабочего. Структура ПКХ включает блоки: социально-экономическое положение профессии, производственно-технические условия труда, содержание труда на региональных предприятиях, требования к образовательной, общетехнической и профессиональной подготовке рабочего, психофизические особенности профессии на основе образовательного стандарта, модели учебного плана с учетом регионального компонента профессионального образования.

На основе введенных представлений можно определить качество НПО как меру в многомерном пространстве профессионально-квалификационных характеристик, описывающих достаточно полный портрет (совокупность требований) рабочего в социально-экономической среде общества, определяющую степень приближения образа выпускника учебного заведения НПО к формируемому промышленным развитием образу конкурентоспособного рабочего, оцениваемому в том же пространстве, и зависящую от подготовленности и профессионализма ИПР.

Основной целью оценки качества профессиональной подготовки, на взгляд автора, должно быть сближение ПКХ выпускника учебного заведения НПО и образа конкурентоспособного рабочего конкретной профессии, заданной требованиями промышленного производства. Для этой цели необходимо постоянное социологическое наблюдение за процессом профессиональной социализации рабочих кадров различных профессий.

На наш взгляд, при определении качества подготовки рабочих кадров в системе начального профессионального необходимо оценивать образование как процесс с учетом его многоуровневости и вариативности. Существующая система оценки качества НПО нуждается в серьезной доработке.

1. Прежде всего, необходимо определить конкретный набор качественных характеристик, относящихся ко всему процессу НПО. Примером могут служить характеристики, предложенные методикой Шишкина, но применительно к учебным заведениям НПО.

2. Необходимо установить перечень представителей, входящих в экспертную комиссию из числа:

- представителей управления образования;

- представителей близлежащих профессиональных училищ и лицеев;
- представителей учебных заведений одного федерального округа;
- мастеров производственных участков промышленных предприятий;
- представителей учебно-методического центра.

3. Анализ успеваемости необходимо проводить по двум основным блокам дисциплин: общеобразовательные (ОД) и профессиональные (СД).

4. Для экспертизы успеваемости необходимо брать учащихся последнего года обучения. Оценка успеваемости должна проводиться в равной мере при помощи как собеседования, так и тестирования.

5. Необходимо зафиксировать, каким образом шла реализация целей и задач методического совета учебного заведения на основе протоколов за 5 лет.

6. Дополнительные образовательные программы и программы по сокращенным срокам обучения должны быть также проанализированы на соответствие ГОСам.

7. Анализ кадрового потенциала учебного заведения следует проводить по следующим параметрам:

- базовое образование преподавателя, наличие переподготовки по данному направлению;
- преемственность кадрового потенциала, защищаемость.

8. При оценке научно-исследовательской работы необходимо выделять тематику, основные направления, примеры достижений и прогноз результативности.

9. Важным параметром методики оценки качества профессиональной подготовки, по мнению автора, является наличие прогноза перспективной потребности промышленных предприятий в рабочих кадрах, соответствие проводимого обучения основным тенденциям прогнозной модели.

10. Необходимо оценивать выпускников на соответствие качественным характеристикам, предъявляемым предприятиями к рабочим нового типа.

11. Наличие системы внутреннего аудита необходимо, она должна основываться на анализе воспитательного процесса, образовательного процесса и процесса профессионального обучения. Каждая из этих составляющих должна включать в себя исследование по пунктам:

- научно-исследовательский процесс;
- финансовое и социальное обеспечение;
- материально-техническое обеспечение;
- информационно-методическое обеспечение;
- менеджмент персонала;
- управление документацией.

12. Важной составляющей качества профессиональной подготовки служит оценка качества производимой учащимися продукции, исходя из процента отбракованных изделий и заработанных учащимися средств на производстве продукции.

13. Результатом такой качественной оценки должен стать аналитический документ с выводами и рекомендациями экспертов. На заседании методического совета учебного заведения НПО необходимо провести сравнение полученных результатов с другими учебными заведениями НПО Сибирского Федерального округа, обозначить место в рейтинге среди остальных учебных заведений.

Перечисленные аспекты являются качественной оценкой уровня НПО. Однако существует вероятность ошибки, которая при анализе всех показателей напрямую зависит от компетентности эксперта, что иногда может поставить под сомнение достоверность и объективность результатов экспертизы. Поэтому необходима количественная оценка эффективности деятельности системы НПО. Прежде всего, исходя из общепринятого понятия «эффективность», можно сделать вывод, что это простое соотношение затрат и результатов. Иными словами, достаточно рассмотреть эффективность бюджетного финансирования, окупаемость этих затрат в будущем.

Особенность услуг образования заключается в том, что эффект, который получает общество в целом и человек – в частности, трудно оценить количественно. Сопоставление индивидуальных и общественных выгод и издержек от образования представлено в таблице.

Индивидуальная и социальная отдачи от образования

| | Общество | Индивидуум |
|----------|---|---|
| Выгоды | Полные выгоды в заработках (до налогообложения) + моральные выгоды + внешние и побочные эффекты | Чистые (т. е. после уплаты налогов) заработки + моральные выгоды |
| Издержки | Полные упущенные заработки (за период обучения) + общие прямые издержки на образование | Упущенные чистые заработки (после уплаты налогов) – стипендия + прямые индивидуальные издержки на образование |

Однако такое прямое сопоставление инвестиций в образовательные услуги с отдачей от них в виде государственного дохода или роста реальной заработной платы довольно общий показатель. В подобной ситуации не учитывают затраты на обучение специалистов по конкретным направлениям, не исходят из перспективной потребности в специалистах. Поэтому целесообразно использовать также подход, согласно которому эффективность образовательных услуг оценивалась бы через показатели трудоустройства выпускников по полученной специальности. Но в этом случае важно не только отслеживать место работы выпускников непосредственно после окончания учебного заведения, но и вести подобные наблюдения в динамике. Иными словами, оценка эффективности деятельности образовательных учреждений должна носить мониторинговый характер.

По нашему мнению, количественной характеристикой, измеряющей эффективность проводимой промышленной политики с учетом социального подхода, может стать интегрированный показатель удельного веса трудоустроенных по специальности выпускников (УдВ). Сначала УдВ определяется по каждому учебному заведению в конкретных точках, соответствующих времени после окончания училища или лица: непосредственно по окончании, через 5 лет, через 10 лет, через 15 лет и более 15 лет после окончания учебного заведения. Такой показатель определяется на основе средней взвешенной:

$$\overline{УдВ} = \frac{\sum_{i=1}^n УдВ_i \times T_i}{\sum_{i=1}^n T_i},$$

где УдВ — удельный вес трудоустроенных выпускников;

T_i — время по отношению к окончанию учебного заведения;

n — число учебных заведений.

Таким образом, одним из подходов к оценке эффективности системы НПО является методика оценки профессиональной подготовки кадрового обеспечения отраслей. Если система готовит конкурентоспособных рабочих, отвечающих требованиям производства в профессионально-квалификационном аспекте, соответствующих качественным характеристикам рабочего нового типа, то сама система эффективна, в том числе с точки зрения государственного бюджета. Автором предложена методика оценки качества системы профессиональной подготовки рабочих на основе методик оценки качества образования:

1) предложения В.Н. Ключкина, согласно которым в аттестационную комиссию необходимо включать представителей управления образования, близлежащих профессиональных училищ и лицеев, а также профессиональных училищ и лицеев из других регионов Сибирского федерального округа;

2) самообследование, согласно которому необходимо выявлять причины открытия или закрытия новой или старой специальности соответственно;

3) методика И.Ф. Шишкина, в которой были предложены основные качественные характеристики работы учебных заведений;

4) стохастическая модель, согласно которой необходимо рассматривать профессиональную подготовку во взаимодействии трех основных субъектов: учебных заведений, родителей учащихся и промышленных предприятий;

5) традиционный подход к оценке качества системы НПО, который оценивает прежде всего качество инженерно-педагогических работников системы.

Основные положения перечисленных способов оценки качества системы профессиональной подготовки позволили автору выделить основные принципы методики оценки формирования кадрового обеспечения промышленной политики, направленные на оценку конкурентоспособности подготовленного рабочего прежде всего, как следствие — оценивающие конкурентоспособность промышленной отрасли в целом. По нашему мнению, показателем эффективности образовательной составляющей государственной промышленной политики на основе оценки учреждений профессиональной подготовки рабочих для потребностей промышленных предприятий может быть интегрированный показатель удельного веса трудоустроенных по специальности выпускников, исследованный в динамике.

Список литературы

1. Герций Ю. Безработица растет, ее структура изменяется / Ю. Герций // Человек и труд. — 2002. — № 7. — С.62-65.
2. Гимпельсон В. Дефицит квалификации и навыков на рынке труда / В. Гимпельсон // Вопросы экономики. — 2004. — № 3. — С. 76-94.
3. Динамика и факторы эффективности профессионального обучения и переподготовки безработных // Вопросы экономики. — 2002. — № 11. — С.76-90.
4. Джинджолия А. К вопросу о содержании и природе внутреннего рынка труда / А. Джинджолия, С. Михнева // Человек и труд. — 2002. — № 9. — С.39-43.

5. Кузнецов С. Методические подходы к оценке структурных сдвигов в занятости / С. Кузнецов // Человек и труд. — 2002. — № 7. — С.72-75.
6. Лаптев Ю. Как гармонизировать спрос на специалистов и их предложение / Ю. Лаптев // Человек и труд. — 2002. — № 5. — С. 42-45.
7. Методические рекомендации для экспертов аттестационных комиссий по квалиметрии образовательных услуг. — М.: Государственная инспекция по аттестации учебных заведений России, 2001.
8. Методические рекомендации по проведению самообследования образовательного учреждения высшего профессионального образования (высшего учебного заведения) и его филиалов. — М.: Государственная инспекция по аттестации учебных заведений России, 2001.
9. Образование в Российской Федерации. — М.: ГУ-ВШЭ, ЦИСН, 2003. — С.37.
10. Образование в Российской Федерации. — М.: ГУ-ВШЭ, ЦИСН, 2003. — С.26.
11. Почкутова Е.Н. Моделирование рынка образовательных услуг высшей школы / Е.Н. Почкутова, А.Р. Семенова // Современная экономика: проблемы и решения. — Красноярск: Краснояр. гос. ун-т, 2003. — Вып. 4. — С.158-164.
12. Филин Г. Управление качеством НПО / Г.Филин // Профессионал. — 2000. — № 5. — С. 23-24.
13. Чижова Л. Реструктуризация экономики усиливает необходимость балансировки спроса и предложения рабочей силы / Л. Чижова // Человек и труд. — 2002. — № 9. — С.45.
14. Эренберг Р. Дж., Смит Р. Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Р. Дж. Эренберг, Р. Смит. — М., Изд-во ЧеРо, 1996.

Анализ правовых оснований осуществления деятельности по страхованию обществами взаимного страхования

Аннотация

В работе рассматриваются сложные проблемы функционирования обществ взаимного страхования в отсутствие специального законодательства, регламентирующего поведение этого участника страховых отношений. Определение правового статуса в данном случае является ключевым для организации процесса страхования, оформления сделок, ведения бухгалтерского учета и налогообложения.

Ключевые слова

Страховщик, страховая организация, общество взаимного страхования.

Осуществление страховых операций посредством обществ взаимного страхования (ОВС) исторически предшествовало проведению страхования с участием профессиональных страховщиков. Эта форма страхования и по сей день занимает видное, а при осуществлении отдельных операций, например пенсионного страхования, ведущее место в структуре мирового страхового рынка. Законодательством Российской Федерации, в частности ст. 968 ГК РФ, определяется возможность функционирования обществ взаимного страхования и в нашей стране. Вместе с тем, рамочный характер указанной статьи, отражающий лишь самые общие требования и условия деятельности обществ взаимного страхования, оставляет открытыми многие вопросы как организации деятельности ОВС, так и их правового статуса. Целью настоящей статьи было определение правового и налогового статусов обществ взаимного страхования на основе анализа норм действующего законодательства, что существенно влияет на организацию их деятельности и поведение на страховом рынке. Для обоснования собственной по данному вопросу позиции автором помимо нормативных документов (ГК РФ, Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», Федеральный закон «О некоммерческих организациях») исследовались выводы специалистов в области страхового права [4], [7].

Итак, ст. 968 ГК РФ [1] позволяет нам выделить следующие признаки общества взаимного страхования:

- а) осуществление страховой защиты только для и за счет членов общества;
- б) некоммерческий характер деятельности;
- в) ограничение перечня страхуемых рисков только имущественными рисками, т.е. рисками утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества; рисками ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а

в случаях, предусмотренных законом, также ответственности по договорам; рисками убытков от предпринимательской деятельности;

г) осуществление страхования на основании членства или договора страхования, если его заключение предусмотрено учредительными документами;

д) возможность осуществления страхования страхователей - нечленов общества на основании лицензии и согласно его учредительным документам.

Таким образом, законодатель устанавливает некоторые правила и ограничения на деятельность обществ взаимного страхования, которые вместе с тем далеко не однозначны.

1. Ограничение, с одной стороны, круга страхуемых лиц, а с другой - видов рисков, подлежащих страхованию. Не подлежат страхованию объекты личного страхования: страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней и медицинское страхование. Эта норма законодательства кажется нам достаточно странной, особенно если вспомнить, что в мире именно личному пенсионному страхованию общества взаимного страхования обязаны своим развитием. По нашему мнению, именно в личном страховании в полной мере реализуется принцип взаимности. Страхуемые здесь риски и страховые интересы более однородны, нежели в имущественном страховании.

Не все однозначно и в отношении страхователей. Понятно, что страхователи должны быть членами общества взаимного страхования. В связи с этим документы, оформляющие страхование (если страхование не производится на основании учредительных документов), должны обязательно содержать указание на этот факт. Кроме того, факт членства должен быть документально подтвержден, например, заявлениями, реестром членов общества. Кто может быть членом общества взаимного страхования? Законодательство [2] дает нам ответ – физические и юридические лица, то есть практически кто угодно. Но уже упомянутый нами принцип взаимности означает, что страхователи в равной мере отвечают по рискам других. Достижение экономической справедливости в отношениях между членами общества предполагает наличие у них подобных однородных рисков. Действительно, исторически создание обществ взаимного страхования происходило по «цеховому» признаку, т.е. путем объединения представителей профессии, отрасли, территории и т.п. Так появлялись общества взаимного страхования сахарозаводчиков, сельхозпроизводителей и т.п. По тому же принципу появилось и развивалось в дореволюционной России земское страхование «от огня». В настоящее время наиболее известными примерами обществ взаимного страхования в мире являются клубы взаимного страхования судовладельцев. Страховое покрытие, предоставляемое этими обществами, охватывает риски в сфере как личного страхования, так и имущественного, и ответственности, т.е. достаточно различны. Вместе с тем, эти риски одинаково присущи всем членам общества – судовладельцам. Здесь обоснованно возникает вопрос о том, может ли общество взаимного страхования объединять страхователей, имеющих различные страховые интересы? Возможно, но при условии учета этого обстоятельства в актуарных расчетах и при учете членов общества по видам страховых интересов, их объединяющих.

2. Сочетание коммерческого и некоммерческого страхования. Как уже было указано, общества взаимного страхования могут осуществлять страхование широкого открытого круга страхователей, не являющихся его членами на основании лицензии, соблюдая соответствующие правила, присущие коммер-

ческим страховым организациям. В этом случае появляются и экономические, и учетные, и правовые вопросы. Например, каким образом организовать раздельный учет коммерческой и некоммерческой деятельности? Каким образом и по каким направлениям используется финансовый результат от коммерческого страхования? Если коммерческая деятельность окажется убыточной, то какие средства будут источником покрытия этих убытков? Средства членов общества не могут быть направлены на эти цели, так как согласно учредительным документам и требованиям законодательства их собирают только для осуществления страховой защиты членов общества. Таким образом, подобная страховая организация лишается одного из гарантов финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика – собственных средств. Это соединение коммерческого и некоммерческого страхования нецелесообразно по причине меньшей обеспеченности страховых обязательств в сравнении с классическими страховыми организациями. Кроме того, в рамках одного общества взаимного страхования неизбежно возникают ситуации, когда страхование одних и тех же страховых интересов для различных категорий страхователей будет осуществляться по разным условиям и тарифам. В итоге это будет служить причиной либо расторжений договоров страхования, либо выхода из общества его членов, что приведет к снижению стабильности страхового портфеля и, как следствие, к снижению финансовой устойчивости. В практике страхования имеются примеры сочетания коммерческого и некоммерческого страхования в рамках одного юридического лица. Это страховые медицинские организации, которые одновременно занимаются обязательным (некоммерческим) и добровольным (коммерческим) страхованием. Но в этом случае указанные юридические лица созданы по типу коммерческой организации, они имеют уставный капитал, минимальный размер которого, кстати, утвержден законодательно, а полученная прибыль распределяется по решению и в интересах учредителей [2].

Таким образом, до настоящего времени вопросы организации процесса страхования (техники страховых операций), а также учета и налогообложения деятельности обществ взаимного страхования спорны и до конца не решены в силу отсутствия специального закона, регламентирующего согласно п.2 ст. 968 ГК РФ условия деятельности в области взаимного страхования. Деятельность обществ взаимного страхования находится практически в правовом вакууме. Мы считаем, что определение правового статуса и места рассматриваемого субъекта в структуре страхового рынка РФ имеет важнейшее значение. От этого будет зависеть и порядок оформления страховых операций, и схема бухгалтерского учета, и, наконец, возможности использования тех или иных льгот в области налогообложения.

Рассмотрим различные точки зрения на проблему определения правового статуса обществ взаимного страхования.

1. Первая позиция основана на том, что общество взаимного страхования не признается страховщиком. П.2 ст. 6 Закона РФ №4015-1 от 27.11.1992 г. «Об организации страхового дела в РФ» (далее Закон) определяет в качестве страховщика юридическое лицо любой организационно-правовой формы, предусмотренной законодательством РФ, созданное для осуществления страховой деятельности и получившее в установленном настоящим Законом порядке лицензию на осуществление страховой деятельности РФ. Наличие лицензии, по мнению некоторых специалистов, является главным критерием

принадлежности к категории «страховщик». В связи с этим, общества взаимного страхования как не подлежащие лицензированию автоматически исключаются из рядов страховщиков. В частности, в [7] автор определяет для страховщика следующие признаки: а) это должно быть российское юридическое лицо, б) целью его создания (это должно быть зафиксировано в учредительных документах) является осуществление страховой деятельности; в) оно должно получить лицензию на осуществление страховой деятельности. И далее автор делает однозначный вывод: «Лицо, вообще не имеющее лицензии на осуществление страховой деятельности, не признается страховщиком и, соответственно, не только ограничено в гражданской правоспособности и заключенные им договоры страхования оспоримы, но к нему не применяются ни правила, связанные с формированием и размещением резервов, ни специфические для страховщиков налоговые правила». Действительно, вопрос исключения налоговых льгот настолько важен, что, по сути, его нерешенность во многом тормозит развитие обществ взаимного страхования как субъекта страховых отношений в РФ, ставя под вопрос их экономическую привлекательность. В частности, позиция налоговых органов, построенная на непризнании обществ взаимного страхования в качестве страховщика, приводит к непризнанию за ним льгот по налогообложению, свойственных для страховых организаций: по НДС (ст.149 НК РФ), налогу с продаж (ст. 350 НК РФ), а также возможности осуществлять учет доходов и расходов, формирование резервов согласно ст. 330 НК РФ, 294 НК РФ для целей определения налога на прибыль. При этом поступления страховых взносов по заключенным договорам страхования рассматриваются в качестве дохода от предпринимательской деятельности. Таким образом, все поступления в виде страховых взносов должны облагаться НДС, налогом с продаж (в случае налично-денежного оборота), а также попадать в базу по налогу на прибыль. В качестве расхода не могут приниматься страховые выплаты, отчисления в страховые резервы, так как эти виды расходов предусмотрены только для страховщиков. Кроме того, общество взаимного страхования не может использовать право страхователя на возмещение ущерба (суброгацию), так как этот механизм предусмотрен законодательством лишь в отношении страховщиков (ст. 965 ГК РФ), а также осуществлять активные перестраховочные операции (п.1.ст.967). Конечно, страхование с такими налоговыми последствиями становится однозначно невыгодным.

2. Другая позиция основана на понимании сущности страховых операций, проводимых ОВС, в связи с чем общество взаимного страхования рассматривается в качестве все-таки страховщика с необходимостью использования аналогичных правил учета и налогообложения, предусмотренных для страховых операций. Аргументы в пользу этой позиции, которая во многом базируется на ином понимании уже названных нами выше нормативных документов. И так, п.2 ст. 6 Закона РФ №4015-1 от 27.11.1992 г. «Об организации страхового дела в РФ» определяет, что «страховщиками признаются юридические лица любой организационно-правовой формы, предусмотренной законодательством РФ, созданные для осуществления страховой деятельности (страховые организации и общества взаимного страхования) и получившие в установленном настоящим законом порядке лицензию на осуществление страховой деятельности РФ», т.е. действительно здесь определяется необходимость для страховщиков получения лицензии, но «... в установленном

законом порядке». Законом не установлено лицензирование для обществ взаимного страхования, осуществляющих страховые операции в отношении своих членов (ст.968 ГК РФ указывает, что лицензия для ОВС требуется, только если оно осуществляет страховые операции в отношении не членов обществ взаимного страхования). Кроме того, лицензирующим органом – Минфином – также не установлена необходимость и процедура лицензирования обществ взаимного страхования. Вместе с тем, страховой надзор рассматривает деятельность обществ взаимного страхования в качестве страховой и письмом МФ РФ от 28.03.2001 г. №24-00\05 предусматривает добровольную на основе пожелания обществ взаимного страхования, осуществляющих свою деятельность на некоммерческой основе, постановку на учет в Департаменте страхового надзора «...для целей обобщения страховой деятельности». Таким образом, позиция о том, что отсутствие лицензии не позволяет рассматривать общество взаимного страхования в качестве страховщика достаточно спорна! По-нашему мнению, ключевым в указанном выше определении страховщика является все-таки цель создания организации – «для осуществления страховой деятельности». Никто не возражает против того, что общество взаимного страхования создается исключительно для осуществления страхования (ст. 968 ГК РФ). В силу ст.2 Закона «...страхование представляет собой отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий)», исходя из чего экономическая сущность операций по страхованию для страховых компаний, как получивших лицензии, так и не получивших (если это не предусмотрено законодательством в случае с обществами взаимного страхования), одинакова. Более того, в новой редакции (от 10.12.2003 г.) Закона «Об организации страхового дела в РФ» (ст.6) принадлежность обществ взаимного страхования к страховщикам уже не вызывает вопросов, но при этом необходимость и процедура лицензирования обществ взаимного страхования определены Законом в ст. 32.

В плане налогообложения обществ взаимного страхования следует рассмотреть ситуацию по отношению к каждому из налогов. Здесь необходимо иметь в виду, что отсутствие лицензии у обществ взаимного страхования лишает их льгот, предусмотренных налоговым законодательством, если это условие прямо указано в соответствующих нормативных документах.

Налог на прибыль. В статьях №№ 293,294, 330 гл. 25 Налогового кодекса РФ перечислены особенности определения доходов, расходов, а также ведения налогового учета страховщиков (они же в ред. гл.25 НК РФ называются страховыми организациями). Условия обязательного наличия для них лицензии в названном документе не содержится. Таким образом, порядок учета доходов и расходов для всех страховщиков, в т.ч. и обществ взаимного страхования, един, предполагает рассматривать страховые поступления в качестве доходов, страховые выплаты – в качестве расходов, а при определении налоговой базы учитывать страховые резервы в качестве внереализационных доходов (расходов).

Налог с продаж. В отношении этого налога следует обратиться к ред. ст. 350 НК РФ, согласно которой услуги страховщиков не подлежат налогообложению. В данном случае отсутствие налогообложения зависит от признания (непризнания) обществ взаимного страхования в качестве страховщика.

Налог на добавленную стоимость. Рассмотрим ред. ст. 149 НК РФ, согласно которой льготы по налогообложению получают страховые организации, проводящие операции по оказанию услуг по страхованию, сострахованию и перестрахованию. Несмотря на то, что в указанном документе дается определение страховых операций, которые в принципе могут проводиться и обществами взаимного страхования, кодексом ограничивается субъект льготы – страховые организации. Кроме того, в качестве условия освобождения от налогообложения определяется необходимость лицензирования (п.6 ст. 149 НК РФ). В силу этого позиция в отношении использования ОВС льготы по НДС на наш взгляд, наиболее спорна.

Правовой статус общества взаимного страхования, как мы говорили выше, важен и для определения схемы бухгалтерского учета проводимых операций. В частности, если придерживаться того, что общество взаимного страхования является страховщиком, бухгалтерский учет должен быть организован подобно учету в страховых компаниях на основании приказа Минфина РФ №69н от 04.09.2002 г. «Об особенностях применения страховыми организациями Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению». В обратном случае учет поступления и расходования средств в обществах взаимного страхования следует организовать с использованием счета 86 как поступление и расходование целевых средств. При данной системе учета страховые выплаты следует считать использованием целевых поступлений на реализацию страховой защиты в момент осуществления фактической выплаты (перечисления). Сальдо по Кт счета 86 будет представлять собой средства общества на отчетную дату, состоящие из средств членов общества, в т.ч. и предназначенные для будущих выплат. В учредительных документах должно быть предусмотрено расходование целевых средств в виде взносов в общество взаимного страхования по смете, принимаемой обществом. Порядок, орган, утверждающий смету, направления расходов (на ведение дела по статьям, на осуществление страховой защиты и т.п.) должны быть также предусмотрены в Уставе общества.

Согласно п.14 ст. 251 НК РФ в качестве доходов, не подлежащих налогообложению (налогом на прибыль), рассматриваются средства, полученные обществом взаимного страхования от организаций — членов обществ взаимного страхования. В этом случае организация-получатель целевого финансирования обязана вести отдельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевого финансирования, а также использовать это финансирование по назначению, определенному организацией (физическим лицом) — источником целевого финансирования.

Правовой статус общества определяет также и вопросы техники осуществления страховых операций.

В частности, если принять общество взаимного страхования в качестве страховщика, то следует при оформлении документов на страхование использовать соответствующую «страховую» терминологию и документы (договоры, полисы, Правила и условия страхования и т.п.). В частности, поступления от страхователей - членов общества взаимного страхования будут представлять собой «страховые поступления», в случае наступления страховых событий страхователям будут производиться «страховые выплаты». Для обеспечения страховых обязательств перед членами общества и отражения задолженности по страховым обязательствам обществам необходимо формировать

страховые резервы. Здесь неизбежно возникает вопрос о методике расчетов этих резервов. По нашему мнению, даже при использовании традиционной, утвержденной нормативными документами Минфина РФ методики формирования страховых резервов, применяемой страховыми организациями, у обществ взаимного страхования возникает проблема, связанная с формированием и использованием финансового результата, неизбежно появляющегося вследствие постоянных изменений размера страховых резервов. В некоммерческой организации, к которой относится общество взаимного страхования, это приведет к необходимости создания дополнительного специального страхового резерва, статус которого в настоящее время законодательно не определен. Добавим, что за рубежом проблема прибыльности (убыточности) страховых операций обществ взаимного страхования решается путем корректировки ежегодных взносов и введения дополнительных взносов для членов общества.

В ином случае, когда общество взаимного страхования не использует страховую терминологию, им, по сути, осуществляется сбор и использование целевых поступлений. Здесь возникает масса вопросов, связанных с экономическим обоснованием размера собираемых поступлений и документальным оформлением их расхода. В условиях нерешенности этих вопросов законодательно, по нашему мнению, каждому обществу взаимного страхования следует формировать собственную локальную правовую базу, регламентирующую деятельность общества. В частности, необходимо разработать Положение о взносах общества, определяющего их виды, размер (порядок определения размера), направления использования; Положения о членах общества взаимного страхования; смету расходов на ведение дела, Положения (Правила) осуществления страховой защиты членов общества и др. Все указанные документы должны быть утверждены согласно учредительным документам общества.

Нельзя, на наш взгляд, не коснуться еще одной важной проблемы функционирования обществ взаимного страхования, которая на сегодняшний день практически еще не освещена в соответствующей литературе. Это вопросы тарификации страховой защиты, осуществляемой обществами взаимного страхования. При обосновании размера страховых тарифов в обществах взаимного страхования (размера целевых поступлений, взносов) необходимо исходить из количества членов общества, которое следует использовать в качестве показателя «плановое количество застрахованных объектов (договоров)» в актуарных расчетах. В этой ситуации стоимость страхования в обществах взаимного страхования будет существенно отличаться от стоимости аналогичных страховых услуг на коммерческом страховом рынке, и тем больше, чем более закрытой системой является общество взаимного страхования. Кроме того, эта проблема возникнет достаточно скоро в условиях, когда обществам необходимо будет в рамках лицензирования раскрыть методику расчета тарифов. Вместе с тем, какая - либо признанная законодательством, или специалистами методика определения стоимости страховой защиты в обществах взаимного страхования пока отсутствует. Производить указанные расчеты с использованием методики расчета страховых тарифов, рекомендованной страховым надзором для страховых организаций, было бы некорректно.

В заключение сделаем некоторые выводы:

1. Общества взаимного страхования занимают видное место на страховом мировом рынке, оказывая своим членам широкий спектр страховых услуг в области как личного, так и имущественного страхования. В основе деятельности этих организаций — принцип взаимности и солидарности членов ОВС при защите их страховых интересов.

2. Исследование правового статуса общества взаимного страхования непосредственным образом влияет на его статус как налогоплательщика и на организацию проведения страховых операций, документооборот и в конечном счете на поведение на страховом рынке.

3. Законодательство РФ до недавнего времени (2004 г.) не давало однозначного ответа в определении статуса ОВС как «страховщика», что вызывало вопросы в области как налогообложения, так и техники страхования (организация процедуры заключения договоров страхования и оформление документов). Следует добавить, что рассматриваемые проблемы не потеряли своей актуальности и в связи с введением новой редакции Закона РФ «Об организации страхового дела» с 01.01.2004 г. Несмотря на то, что в этом документе в качестве страховщиков названы юридические лица, созданные для осуществления, в том числе и взаимного страхования, порядок и условия создания и функционирования этих организаций не указан, не уточнены нормы налогового законодательства в отношении ОВС. Поэтому вопросы остаются до появления специального закона.

4. Специфика создания страхового фонда в ОВС требует создания специальных методик в определении страховых тарифов для проведения ими страховых операций.

Список литературы

1. *Гражданский кодекс Российской Федерации.* — М.: ИНФРА — М, 1997.
2. *Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» №4015-1 от 27.11.1992 г. (в ред. Федерального закона от 10.12.2003 г. №172-ФЗ)*//Собрание законодательства РФ, 15.12.2003, №50.
3. *Федеральный закон «О некоммерческих организациях» №7 — ФЗ от 12.01.1996 г.*//Собрание законодательства РФ, 15.01.1996, №3.
4. *Комментарии к страховому законодательству Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ под рук. д-ра юрид. наук проф. О.Н Садикова // Данные информационной базы «Консультант+».*
5. *Особенности деятельности и налогообложения обществ взаимного страхования*//Финансовая газета. Региональный выпуск — 2001 — №6.
6. *Договор страхования /Р.Тузова // Данные информационной базы «Консультант+».*
7. *Комментарии к страховому законодательству/ Фогельсон Ю.Б. // Данные информационной базы «Консультант+».*

State Order as an Instrument of the State Development Resources Management

K.A. Alyanov

The article touches upon the problems of the state order in Russia, in the Krasnoyarsk region, in particular. Different approaches to solving these problems are being analyzed, as well as the ways of perfecting the systems of the state order formation and allocation. New methods of formation and the improved system of the state order allocation are given.

On the Subject of Investigation of the corporation Social Responsibility

L.K. Vitkovskaya

This article traces existing approaches to the understanding and defining the subject of the corporation/business social responsibility. The author views the matter from the relationships and interaction between business, state, and society perspective.

Approach to the rising of efficiency of the industrial enterprises management (eg. Kultbitstroy-LTD of the Krasnoyarsk region)

A.N. Glushkov

The given article is devoted to the problems of elaboration of the mechanisms of the effective management of the building materials industrial enterprises which are being run in the Krasnoyarsk territory. Under strong competitiveness the survival and efficiency of these enterprises are considered to ensure the solving of the housing problem, being one of the most vital socio-economic problems.

Level of Added Value Modeling as an Index of the Efficiency of the Divisional Structures in the Aluminum Industry

E.V. Zander

The article is devoted to the problems, concerning the rate of dependence of the results of the enterprises' activity of different divisional structures of Russian aluminum complexes on the changes, taking place on the international market. The econometric modeling of the level of added value as a function of the response to the change of the hard currency rate has been done. The author has proven the necessity of the prior development of the aluminum enterprises of the deeper processing.

System of Small Enterprises Management of the Subject of Federation under market Economy

G.I. Zolotukhina, A.I. Leonidova

The authors are analyzing possible applications of the general theory of systems to the formation of the set of management principles and functions. The full specter of the small enterprises complex and its management has been estimated. Measu-

res on systematizing and improving the management of the small enterprises have also been proposed.

Peculiarities and Perspectives of the Development of Financial Markets in the Krasnoyarsk region

G.F. Kayachev

The article is devoted both to the problems of formation and perspectives of development of the financial markets in the region. The peculiarities of their functioning at different stages of the market economy formation are being analyzed. The institutionalized aspects of the financial markets have also been examined, as well as the reasons and conditions of the change in its infrastructure. The main problem and specificity of the financial markets in the Krasnoyarsk region have been defined. The factors and directions of the development of the regional bank sector and the stock market have been revealed.

Problems of displaying the information on Profit Tax in the Accounting

T.V. Kozhina, A.A. Berestov

The process of making equal the Russian standards of accounting to the international financial accounting is being continued. Beginning from 2003, accounting entries of the Russian organizations have to contain the information on profit tax, having been defined by the Accounting rule 18/02 "Book records of payments on profit tax". This article highlights the problems of the Rule 18/02 practical application. The authors suggest the possible ways of solving these problems.

Employing of neo-institutionalized Approach to the Modeling of the Ownership Right Allocation in the Joint-Stock Company

I.S. Pizhev, I.A. Izakov

The article is devoted to the analysis of the approaches, basic principles, elements, restrictions of the neo-institutionalized economic theory. The opportunities of the neo-nationalized theory on investigation of the ownership rights allocation in the joint-stock company are being described.

The conditions for modeling such processes in the future have been formed using the technique of mathematical theories of games. Possible cases of the ownership rights allocation in the joint-stock limited companies have been analyzed. The necessity of the accounting of the transactional costs while analyzing the allocation of the ownership rights has been defined. The index of the profitability of the ownership rights exchange has been also proposed.

Theoretical Basics of Evaluation of the State Industrial Policy Formation from the Educational Approach Perspective

A. Tayurskaya

The intensive internationalization of the economic and public life nowadays, as well as business, industries, power, education and science integration make actual elaboration of the theoretical approaches, which would match to the economic conditions and estimate the changes in the industry and its provision with the human resources.

Cluster Principles of the Organization of the Industrial Interaction

I. S. Ferova

The policy of the cluster development is under viewing in this article. The most significant clusters abroad have been examined. The author has shown the opportunities of this approach application to the Russian conditions. The identification principles of the different types of clusters have been formulated.

Certain Aspects of the Theory of the Stationary Random Processes Application to the Management of the Commercial Bank Liquidity

S.A. Chapurin

This article is devoted to the problem of the defining the stable resource base, using the statistical methods of analysis for different term allocation. The algorithm which makes possible to define the size of the minimum stable balance of the uncertain time-limit has been elaborated. It can be directed to the active transactions, which minimize the risk of the commercial bank loss of liquidity.

Analysis of the Legal Basis in the Insurance Coverage Activity of the Companies on the Mutual Insurance

M.N. Chernikh

The article traces the complicated problems of the companies of mutual insurance functioning under the situation where there is no any legal regulation which could standardize the behavior of the participant parties. The key purpose is to define the legal status of the insurance company which could organize the insurance process, make deals, provide with accounting and taxation.

Problems of Formation of the Efficient Logistic Systems Allocation in the Baking Industry

O.N. Shilina, D.I. Kaktoyakov

The article deals with the development of the baking market in Russia. In accordance with the statistical data and the results of the investigation, the authors have revealed the major problems the baking enterprises encounter while selling their products. They have shown the main algorithms of building the logistic systems allocation which would be in use by the baking industry. The major factors which should be taken into consideration while building the logistic systems allocation for the baking industry have been defined.

Требования к оформлению статей

Каждая статья должна:

- иметь объем не менее 20000 и не более 40000 знаков,
- быть правильно оформлена и обязательно представлена в двух вариантах: бумажном и электронном (на дискете, диске или отправлена по электронной почте по адресу: igla@online.ru).

Правила оформления:

1. Текст статьи набирается в Microsoft Word любой версии (форматирование не имеет значения).
2. Статья должна иметь:
 - заголовок,
 - фамилию и инициалы автора (или авторов),
 - аннотацию,
 - ключевые слова,
 - список использованной литературы,
 - информацию об авторе (Ф.И.О. полностью, ученая степень, ученое звание, полное наименование основного места работы, должность на основном месте работы, телефоны, e-mail).

Образец

Проблемы инвестиционной политики в регионе и пути их решения

Ю.Г. Петров

Аннотация

Ключевые слова ...

Текст статьи

Список литературы ...

Информация об авторе: ...

3. Рисунки и графики не должны быть нарисованы в самом редакторе текстов, а встроены в текст, как объект из другой программы.

4. Термины, понятия и определения, требующие обязательного выделения, должны быть дополнительно выделены в бумажном варианте.

ВНИМАНИЕ!

Все статьи проходят научную редакцию. Редакция журнала оставляет за собой право отклонения статьи, не имеющей соответствующего научного уровня или требующей переработки по тем или иным причинам. Рукописи не возвращаются и не рецензируются.



Материалы необходимо предоставлять по адресу:
660041, г. Красноярск, пр.Свободный, 79,
КрасГУ, экономический факультет.
Пыжеву Игорю Сергеевичу
Тел.: (3912) 443115.
Электронная почта: igla@online.ru