

Учет и статистика

№1 [25] 2012

Ростов-на-Дону
2012

Научно- практический журнал.
Издается с 2003 года
Периодичность- 4 номера в год
№ 1(25), 2012 г.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за
соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и
охране культурного наследования. Свидетельство ПИ № ФС 77-26807
Подписной индекс в каталоге «Пресса России», 42055.

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.

Редакционная коллегия:
Н.Т. Лабынцев
(главный редактор),
Н.П. Маслова
(заместитель главного редактора),
Л.В. Гончарова
(ответственный секретарь),
Л.Н. Усенко, А.Н. Кизилов,
Л.И. Ниворожкина,
М.В. Мельник, М.И. Зарова, М.И. Кутер

Редактирование и корректура:
Грузинская Т.А., Шимко О.Н..
Верстка и макетирование:
Тихонова Ю.В.

Отдел редакции рецензируемых научных журналов,
рекомендованных ВАК
Начальник отдела:
Смейле В.Е.
344002, г. Ростов-на-Дону,
ул. Б. Садовая, 69
РГЭУ (РИНХ), к. 653
Тел.: (863) 2664-234
e-mail: juliav8@rambler.ru

Изд.№-----
Подписано к печати 30.03.2012г. Объем 13,3 уч.- изд , 13,3 усл. печ. л
Бумага офсетная. Печать цифровая. Формат 60* 84/8. Гарнитура « Times»
Заказ №---. Тираж 1000 экз. Отпечатано в типографии РИЦ
РГЭУ (РИНХ)344002, Ростов - на - Дону, Б. Садовая,69
Тел.:(863) 2613-870

Адрес редакции:
344002, Ростов-на-Дону,
Б. Садовая, 69, к.414а
Тел.(863) 240-57-29, 237-02-66

© - «Учет и статистика», № 1 (25), 2012.

© - «РГЭУ (РИНХ)»

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ.....5

Бойко О.В.

Сбор ревизионных доказательств..... 5

Наумкина Н.А.

Особенности отражения учета лизинговых операций в международной
и российской практике.....10

Романова Т.Ф.

Реформа бюджетного процесса: изменения в финансовом обеспечении
и организации бюджетного учета в государственных учреждениях.....14

Кривцов А. И., Наумкина Н.А.

Особенности отражения в бухгалтерском и налоговом учете
операций возвратного лизинга.....20

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ....28

Гиссин В.И., Митько О.А.

Анализ транспортно-логистического сервиса при обслуживании потребителей.....28

Денгаева К.Ш.

Диалектика развития оценочной деятельности в отечественной практике.....32

Пучкова А.О.

Аналитический обзор современных трактовок и сущности финансовой
устойчивости России и за рубежом.....40

Коренькина Н.Н.

Экономическое развитие ситуационного взаимодействия транспортных
предприятий в России47

Губанов А.Г.

К вопросу о размещении производства мяса и птицы на Юге России.....56

Димитриади Н.А.

Анализ основных типов систем управления продажами
в современных российских компаниях.....60

Чекмарева Г.И.

Проектирование машиностроительных предприятий
с позиции системного подхода.....64

Кривцов А. И., Коротков С.Л.

Принципы и методы инвестиционной деятельности институциональных
инвесторов в Российской Федерации.....68

РАЗДЕЛ 3. СТАТИСТИКА.....78

Маслова Н.П.

Динамика инновационного развития Ростовской области:
оценки и возможности.....78

Абрамович Е.С.

Математико-статистические методы анализа социальной напряженности
в российском обществе.....85

Суржиков М.А.

Кластеризация как средство повышения потенциала внешнеэкономической
деятельности региона.....90

АННОТАЦИИ СТАТЕЙ ПОМЕЩЕННЫЕ В ЖУРНАЛЕ.....97

НАШИ АВТОРЫ.....106

*Бойко О.В.***СБОР РЕВИЗИОННЫХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ**

В настоящее время методики по сбору ревизионных доказательств при проведении ревизии кооперативов не разработано, в связи, с чем в практической деятельности ревизоров-консультантов, осуществляющих ревизию сельскохозяйственных потребительских кооперативов (далее кооперативов) возникают определенные трудности.

Ревизионные доказательства являются основой для формирования ревизионного заключения, которое выдается ревизионным союзом по результатам ревизии кооператива.

Ревизионное заключение содержит выраженное в установленной форме мнение ревизионного союза о достоверности бухгалтерской отчетности, соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации, соблюдении органами управления кооперативом положений своего устава и законодательства Российской Федерации, а также данные о выявленных нарушениях, которые могут повлечь за собой ухудшение результатов финансово-хозяйственной деятельности кооператива или его несостоятельность (банкротство).¹

Ревизию осуществляет ревизионная группа. Поэтому, для того чтобы выдать заключение ей необходимо собрать достаточный объем ревизионных доказательств для выражения своего мнения относительно финансово-хозяйственной деятельности проверяемого кооператива.

Для того чтобы понять, какие способы и приемы используются для сбора ревизионных доказательств необходимо для начала определиться с их понятием и назначением.

Ревизионные доказательства представляют собой информацию и фактические данные о финансово-хозяйственной деятельности кооператива, собранные в процессе проведения контрольных действий членами ревизионной группы, которые являются основанием для формирования результатов ревизии.

Ревизионные доказательства используют, для того чтобы:

- определить, соответствуют ли финансово-хозяйственная деятельность кооператива нормативно-правовым актам, определяющим ее законность, правильность и целесообразность.
- обосновать заключения и выводы по итогам ревизии.
- сформулировать соответствующие рекомендации для повышения эффективности деятельности проверяемого кооператива и соблюдения им законодательства Российской Федерации.

Информация и фактические данные, которые получают на стадии предварительного изучения тем и вопросов ревизии кооператива, должны быть использованы в составе ревизионных доказательств, полученных во время проведения ревизии.

Ревизионные доказательства должны соответствовать определенным критериям: быть достаточными, надлежащими (обоснованными, то есть достоверными и надежными) и адекватными (релевантными).

¹ Федеральный закон от 08.12.1995 N 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации».

Разберем каждый из этих критериев подробнее.

Критерий достаточности. Ревизионные доказательства являются достаточными, если их объем и содержание способны убедить в обоснованности и правильности сделанных выводов по итогам ревизии кооператива.

При определении степени достаточности ревизионных доказательств для подтверждения сделанного вывода об обоснованности (необоснованности) и правильности (неправильности) необходимо учитывать следующие факторы:

- влияние данного вывода на общие результаты ревизии;
- достоверность учетной документации проверяемого кооператива, которая подтверждена результатами предыдущих ревизий;
- затраты на получение ревизионных доказательств;
- возможные последствия для проверяемого кооператива.

Критерий надежности. Ревизионные доказательства являются надлежащими, если они получены из надежных и достоверных источников. Надежность ревизионных доказательств зависит от источника получения информации (внутреннего или внешнего), формы их представления (визуальной, документальной или устной), а также от надежности систем внутреннего контроля проверяемого кооператива.

Оценка надежности ревизионных доказательств может осуществляться исходя из следующих параметров:

- а) доказательства, полученные из внешних источников, более надежны, чем доказательства, полученные из внутренних источников;
- б) доказательства, полученные из внутренних источников, более надежны, если существующие системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля являются эффективными;
- в) доказательства, собранные непосредственно ревизорами-консультантами,

являются более надежными, чем доказательства, полученные от проверяемого кооператива;

- г) доказательства, представленные на письменных носителях более надежны, чем представленные в устной форме.

Критерий адекватности. Ревизионные доказательства являются адекватными (релевантными), если они непосредственно относятся к сделанным выводам и логически связаны с целями и задачами ревизии кооператива. Адекватность - это качественная мера ревизионного доказательства, его соответствие (релевантность) конкретным цели и задачам ревизии кооператива.

Таким образом, собранные ревизионные доказательства должны соответствовать представленным критериям, иначе их нельзя будет рассматривать в качестве основы для формирования ревизионного заключения.

Методики по сбору ревизионных доказательств, как было указано выше, нет. Поэтому для ее разработки используем существующие методики по сбору аудиторских доказательств и требования, изложенные в Федеральном законе «О сельскохозяйственной кооперации».

Исходя из принятых условий, можно говорить о том, что сбор ревизионных доказательств может осуществляться путем выполнения следующих основных процедур:

- а) опрос (интервью) – общение с осведомленными лицами по заранее сформулированным вопросам;
- б) инспектирование - проверка записей, документов или материальных активов;
- в) наблюдение - отслеживание процесса или процедуры, выполняемой другими лицами;
- г) запрос - поиск информации у осведомленных лиц в пределах или за пределами проверяемого кооператива, который по форме может быть как офи-

циальным письменным запросом, так и неформальным устным вопросом;

д) подтверждение - ответ на запрос об информации, содержащейся, например, в бухгалтерских записях;

е) пересчет - проверка точности арифметических расчетов в первичных документах, либо выполнение ревизорами-консультантами самостоятельных расчетов;

ж) аналитические процедуры - анализ и оценка полученной ревизорами-консультантами информации, исследование важнейших финансовых и экономических показателей проверяемого кооператива².

Кроме того, форма сбора ревизионных доказательств также определяется исходя из процедуры, и, может быть представлена в виде:

- записей, сделанных в ходе проведения опроса (интервью);

- данных, полученные в ходе непосредственной проверки или наблюдений;

- копий оригиналов документов;

- подтверждающих документов, представленных третьей стороной;

- статистических данных, сравнений, результатов анализа, обоснований и других материалов, подготовленных членами ревизионной группы.

Все ревизионные доказательства, не зависимо от способа их получения, подразделяют на материальные, устные, документальные и аналитические.

Материальные доказательства могут быть представлены в форме фотографий, схем, карт, графиков или в ином графическом виде, которые получают в ходе наблюдения какими-либо событиями или действиями людей, а также при проверке имущества. По своей сути, изображения являются более

убедительными, нежели письменное описание³.

Если существует необходимость получения крайне важных ревизионных доказательств, то наблюдение следует осуществлять с участием не менее двух членов ревизионной комиссии и представителя проверяемого кооператива, что гарантирует их объективность.

Устные доказательства получают в результате бесед, (опросов, интервью) членов ревизионной группы с представителями проверяемого кооператива, а также с внешними осведомленными лицами. Устные доказательства являются исходной информацией для получения других доказательств.

Если полученная устная информация может быть использована для обоснования ревизионного доказательства, то необходимо получить письменное согласие от лица, которое сообщило данную информацию. Кроме того, наряду с устной информацией следует получить также документальное ее подтверждение, используя другие источники данных.

Документальные доказательства представляются либо на бумажных носителях, либо в электронном виде. Они могут быть внутренними, то есть полученными в проверяемом кооперативе, и внешними, полученными извне.

Внутренние документальные доказательства получают на основе имеющейся документации в проверяемом кооперативе: первичных документов, регистров бухгалтерского учета, отчетности, приказов и распоряжений, входящей и исходящей корреспонденции, решений общего собрания, наблюдательного совета, сметы доходов и расходов и других документов. В то же время внешние документальные доказательства могут быть получены на основе документов, представленных други-

² Методика проведения аудита эффективности использования государственных средств (принята решением Коллегии Счетной палаты РФ от 23.04.2004 г., протокол N 13 (383).

³ Белов Н.Г. Контроль и ревизия в сельском хозяйстве: Учебник. - 4-е изд. перер. и доп. М.: Финансы и статистика, 2005. - с. 122.

ми организациями, имеющими непосредственное отношение к деятельности проверяемого кооператива.

При этом следует учитывать, что каждый документ сам по себе не является доказательством, поэтому его необходимо рассматривать с точки зрения достижения цели и задач ревизии. Документы могут быть представлены в виде писем, служебных записок, справок, счетов от поставщиков, договоров с контрагентами и т.п.⁴

Аналитические доказательства получают в результате анализа отдельных показателей деятельности проверяемого кооператива или их совокупности. Информация, необходимая для проведения анализа, может быть также получена как в самом кооперативе, так и извне.⁵

В качестве аналитических доказательств могут быть использованы расчеты относительных показателей деятельности проверяемого кооператива и их сравнение с законодательно установленными нормативами.

Кроме того, аналитические показатели могут быть получены на основе анализа существующих проблем в деятельности проверяемого кооператива.

Весь процесс сбора информации и фактических данных для получения ревизионных доказательств можно свести к следующим трем этапам:

1 этап - сбор информации в соответствии с программой ревизии, проверка ее полноты, надежности, достоверности и адекватности;

2 этап - анализ собранных фактических данных и определение, являются ли они достаточными для того, чтобы определить, соответствует ли финансово-хозяйственная деятельность кооператива нормативно-правовым актам,

определяющим ее законность, правильность и целесообразность;

3 этап – сбор дополнительных данных, если полученной информации недостаточно.

Источниками информации для получения ревизионных доказательств могут служить:

- законодательство и нормативные правовые акты, регулирующие деятельность кооперативов;

- смета доходов и расходов, которая является финансовым планом деятельности кооператива;

- документы, представленные на бумажных носителях или в электронном виде, касающиеся финансово-хозяйственной деятельности проверяемого кооператива;

- базы данных проверяемого кооператива, в которых накапливается соответствующая информация о его деятельности;

- внутренняя отчетность и аналитические обзоры проверяемого кооператива, в которых содержится информация для руководства и наблюдательного совета или определяются меры по устранению недостатков в работе;

- протоколы общего собрания, правления и наблюдательного совета проверяемого кооператива;

- опросы и интервью с сотрудниками кооператива, информация по результатам которых должна подтверждаться из других источников;

- внешние источники информации, к которым относятся крупные специализированные библиотеки, содержащие литературу по вопросам сферы деятельности проверяемого кооператива;

- результаты предыдущих ревизий.⁶

Выбор источников получения информации и объема изучаемой доку-

⁴ Ревизия сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов: Методические рекомендации (правила)/ Под ред. Максимова А.Ф. Ставрополь, 2010. – с. 11.

⁵ Ревизия и контроль: Учебное пособие/ Под ред. проф. М.В. Мельник. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. – с. 83.

⁶ Ревизия сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов: Методические рекомендации (правила)/ Под ред. Максимова А.Ф. Ставрополь, 2010. – с. 7.

ментации должен производиться на основе профессиональных соображений членов ревизионной группы. Во многом это определяется поставленными целями и задачами ревизии.

В процессе сбора фактических данных необходимо учитывать, что информация не может быть использована в качестве ревизионного доказательства, если:

- информация получена лишь из единственного источника (это может повлиять на надежность, достоверность и достаточность доказательства);

- информация представлена устно и не подтверждена документально (влияние на надежность);

- информация устарела и не отражает произошедших изменений (влияние на релевантность);

- затраты на получение информации слишком велики относительно возможных результатов ее использования (влияние на релевантность и достаточность);

- источник информации имеет законную заинтересованность в результате ее использования (влияние на достоверность);

- сделанная выборка информации нерепрезентативна (влияние на релевантность, обоснованность, достаточность);

- информация относится к единичному случаю (влияние на обоснованность и достаточность);

- информация является неполной, то есть не отражает причину или следствие факта или события (влияние на достоверность и достаточность);

- информация является противоречивой (влияние на достоверность).

Кроме того, при сборе информации члены ревизионной группы могут использовать данные, полученные из

системы внутреннего контроля кооператива, если считают, что она достаточно надежна.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что процесс получения ревизионных доказательств является сложным процессом, который требует достаточного высокого уровня подготовки, контроля и профессионального отношения каждого из членов ревизионной группы. И если возникают ситуации, когда качество информации и имеющихся данных вызывает сомнение, следует пересмотреть как методы, так и порядок проведения ревизии.

В конечном итоге, процесс сбора ревизионных доказательств должен быть организован на таком уровне, чтобы заключения и выводы по итогам ревизии, сделанные на их основе, были способны выдержать любой критический анализ.

Библиографический список

- 1.Федеральный закон от 08.12.1995 N 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации».
- 2.Методика проведения аудита эффективности использования государственных средств (принята решением Коллегии Счетной палаты РФ от 23.04.2004 г., протокол N 13 (383).
- 3.Белов Н.Г. Контроль и ревизия в сельском хозяйстве: Учебник. - 4-е изд. перер. и доп. М.: Финансы и статистика, 2005. – 392 с.
- 4.Ревизия сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов: Методические рекомендации (правила)/ Под ред. Максимова А.Ф. Ставрополь, 2010. – 56 с.
- 5.Ревизия и контроль: Учебное пособие/ Под ред. проф. М.В. Мельник. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. – 520 с.

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ И РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

В российской практике отдельного ПБУ, посвященного учету арендных отношений, не существует, отдельные вопросы аренды раскрываются в ПБУ 6/01 «Учет основных средств» в части учета доходных вложений в материальные ценности, в Методических указаниях по учету основных средств, а также в нормативных документах по лизинговой деятельности. Способ отражения лизинговых операций на счетах бухгалтерского учета определяется, прежде всего, условием постановки лизингового имущества на баланс. В соответствии со ст. 31 ФЗ № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» предмет лизинга, переданный лизингополучателю по договору лизинга, учитывается на балансе лизингодателя или лизингополучателя по взаимному соглашению. Это условие в обязательном порядке должно быть отражено в договоре, а также в составе информации об учетной политике организации. В настоящее время, в соответствии с российскими правилами учета, аренда у арендатора отражается на забалансовых счетах, а у арендодателя на балансе в качестве имущества и одновременно на забалансовом учете как переданное в аренду имущество.

В международной практике учета посвящено МСФО 17 «Аренда», которое требует подходить к признанию и оценке арендованного актива с точки зрения передачи рисков и вознаграждений. МСФО 17 регулирует вопросы отражения в учете и отчетности аренды значительно шире, не замыкаясь на лизинге, толкует понятие финансовой аренды. Кроме того, он предусматривает разные обусловленные ситуации, при которых аренда считается финансовой и только если она таковой не является, ее

считают операционной (текущей). А раз понятие финансовой аренды значительно шире, то возможность отнесения сумм арендной платы целиком на расходы во много раз меньше.

МСФО 17 распространяется на все виды аренды, под которой понимают передачу актива в платное пользование на некоторый срок и не относит к аренде лицензионные соглашения, связанные с авторскими правами, а также связанные с разведкой и использованием природных ресурсов.

Согласно МСФО 17 аренда - это договор по передаче арендодателем арендатору в обмен на арендную плату права использования актива в течение согласованного срока.

В МСФО 17 аренда классифицирована на финансовую и операционную:

1. Финансовая аренда - предусматривает передачу практически всех рисков и вознаграждений, связанных с использованием актива от арендодателя арендатору. Со временем право собственности на арендуемый актив может передаваться или не передаваться арендатору.

2. Операционная аренда - это аренда, не являющаяся финансовой арендой.

Отражение аренды в финансовой отчетности различается в зависимости от вида аренды.

Финансовая аренда отражается в отчетности арендатора в начале срока аренды. Арендатор отражает в бухгалтерском балансе аренду как актив (арендуемое имущество) и обязательство (обязательство по аренде) в оценке по справедливой стоимости или по текущей стоимости минимальных арендных платежей, если она меньше спра-

ведливой стоимости. Любые прямые первоначальные затраты, связанные с заключением договора аренды, включаются в стоимость арендуемого актива. В течение периода аренды по арендуемому имуществу начисляется амортизация. Арендные платежи состоят из суммы уменьшения обязательств по аренде и финансовых расходов. Финансовые расходы распределяются по отчетным периодам в течение срока аренды. Для определения степени обесценения арендованного актива применяется МСФО 36 «Обесценивание активов».

Другим образом происходит отражение финансовой аренды у арендодателя. В начале срока аренды арендодатель списывает стоимость сданного в аренду имущества и признает в составе активов дебиторскую задолженность арендатора в сумме, равной чистым инвестициям в аренду. Первоначальные прямые затраты, связанные с заключением договора аренды, признаются сразу как расходы периода или распределяются на несколько периодов (в зависимости от принципа соотношения затрат и выручки). В течение срока аренды дебиторская задолженность по финансовой аренде отражается арендодателем в сумме основной суммы долга с учетом начисленных процентов (финансового дохода) за минусом полученной оплаты от арендаторов.

Помимо финансовой аренды хотелось бы рассмотреть операционную аренду и отражение в финансовой отчетности у арендатора и арендодателя. Отражая в финансовой отчетности, арендатор арендные платежи учитывает и признает в отчете о прибылях и убытках в качестве расходов в течение срока аренды по мере их возникновения.

Активы, переданные в аренду, остаются на балансе арендодателя, в течение периода аренды по ним начисляется амортизация. Первоначальные прямые затраты, связанные с заключением договора аренды, признаются сразу как

расходы периода или распределяются на несколько периодов. Доход арендодателя признается равномерно в течение срока аренды.

Также можно провести операции продажи с обратной арендой, что приводит к финансовой аренде, любое превышение выручки над балансовой стоимости будущих периодов амортизируются в течение срока аренды (п. 59 МСФО 17). Но существуют ситуации, когда операция продажи с обратной арендой приводит к возникновению операционной аренды (п. 61 МСФО 17):

- Если сделка осуществляется по справедливой стоимости - прибыль или убыток должны признаваться немедленно

- Если продажная цена, ниже справедливой стоимости - прибыль или убыток должны признаваться немедленно, за исключением случаев, когда потеря компенсируется будущей арендой по цене, ниже рыночной, потеря должна равномерно списываться по мере использования

- Если продажная цена выше справедливой стоимости, - превышение справедливой стоимости должно быть отложено и амортизируются в течение срока использования

- Если справедливая стоимость на момент заключения сделки меньше балансовой стоимости - убыток, равный разнице должны признаваться немедленно

Проведенные исследования показали существование серьезных различий в бухгалтерской трактовке всего комплекса лизинговых отношений, приводимой в отечественной системе учета и в странах Запада. Проблема определенных расхождений в методических принципах учета, развиваемых в международном контексте и в конкретной национальной учетной модели, не ограничивается лизинговыми операциями, а распространяется на всю систему учета. Основным направлением совершенст-

ования бухгалтерского учета лизинговых операций определено максимальное приближение к международным стандартам финансовой отчетности «Аренда» IAS 17 и «Основные средства» IAS 16. Подходы к отражению учетной информации и бухгалтерской отчетности при лизинге более корректны в соответствии с требованиями МСФО, чем отечественные требования ведения учета. На основе проведенного анализа особенностей бухгалтерского учета лизинговых операций предлагаем изменения и дополнения в схемы ведения бухгалтерских записей по лизинговым операциям у лизингодателя и лизингополучателя. Полной сопоставимости учетных данных и отчетности, а также оценки финансового состояния лизингодателя и лизингополучателя при имеющейся отечественной системе нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета лизинговых операций добиться практически невозможно. Финансовые результаты при трансформации отчетности могут существенно изменяться и нивелирование расхождений между отечественными и международными стандартами может привести к кардинальной перестройке всей системы бухгалтерского учета. Даже общее рассмотрение трансформации лизинговых

операций свидетельствует о сложности проблемы и невозможности унификации, так как трудоемкость операций значительна и устранение несопоставимостей является сложным технологическим мероприятием в зависимости от условий договора лизинга. Результаты трансформации, осуществленные различными специалистами учета, могут быть различными и важным моментом, является способность отстоять свою точку зрения. Сформируем перечень расхождений между отечественными и международными стандартами, рекомендации по их возможному нивелированию и в таком случае, важное значение, имеет правильный выбор оценки и системы показателей по лизинговым сделкам, раскрываемым в финансовой отчетности.

В соответствии с российскими положениями по бухгалтерскому учету имущество, переданное в лизинг, в зависимости от условий договора лизинга может учитываться как на балансе лизингополучателя, так и на балансе лизингодателя. А в соответствии с МСФО 17 имущество, переданное в лизинг, может учитываться только на балансе лизингополучателя. Рассмотрим и другие отличия.

Различия по учету лизинга в российских стандартах бухгалтерского учета (РСБУ) и МСФО

Операции	Лизингодатель		Лизингополучатель	
	РПБУ	МСФО	РПБУ	МСФО
Учет основных средств	Учитываются как реализация активов по балансовой стоимости и формируются доходы будущих периодов	Учитываются как дебиторская задолженность лизингополучателя	Учитываются на балансе по стоимости, указанной в договоре, с учетом дополнительных расходов, связанных с его получением	Учитываются на балансе по справедливой стоимости

Продолжение таблицы

Учет амортизации	не предусмотрен	не предусмотрен	Актив амортизируется на срок, определенный НК РФ для данного вида актива и возможно использование коэффициента ускоренной амортизации	Актив амортизируется на срок полезного использования или на срок лизинга
Учет платежей	Платежи распределяются на погашение дебиторской задолженности, а доходы будущих периодов списываются на счет прибылей и убытков	Платежи распределяются на погашение дебиторской задолженности и финансовый доход	Платежи учитываются как погашение кредиторской задолженности	Платежи распределяются на погашение обязательств (кредиторской задолженности) и финансовый расход
Учет обязательств	не предусмотрен	не предусмотрен	Обязательства по выплате будущих арендных платежей учитываются на сумму, по которой арендованный объект принят к учету	Обязательства по выплате будущих арендных платежей учитываются в сумме, равной дисконтированной стоимости минимальных арендных платежей

Акцент при гармонизации российской практики учета лизинговых операций в соответствии с требованиями МСФО должен быть сделан на объяснение осуществляемых оценочных, учетных и учетно-аналитических процедур, оценку сопоставимости учетных данных и их корректности для принятия управленческих решений, поскольку не существует какого-либо единственно возможного алгоритма, который можно было бы задать в виде жестко предопределенной последовательности процедур, учетных записей, оценочных расчетов. Каких-либо унифицированных и однозначно предопределенных рекомендаций в отношении нивелирования различий в технике учета лизинговых операций не существует, что предопределяется исключительным многообразием различных вариантов осуществления лизинговых сделок.

Библиографический список

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации
3. План счетов (Инструкция по применению Плана счетов)
4. Федеральный Закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.98 г. №164-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 29.10.02 г.)
5. Международные стандарты финансовой отчетности 17 «Аренда» IAS 17
6. Международные стандарты финансовой отчетности [36](#) «Обесценивание активов» IAS 36
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» [ПБУ](#) 6/01 (утверждено приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н, с изменениями от 18.05.2002 № 45н, от 12.12.2005 № 147н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н).

**РЕФОРМА БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА:
ИЗМЕНЕНИЯ В ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ
И ОРГАНИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА
В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ**

Необходимость реформы бюджетного процесса была продиктована низкой эффективностью и результативностью использования финансовых ресурсов государственными учреждениями во всех сегментах бюджетной сферы национальной экономики. В этой связи постановлением Правительства РФ от 22.05.2004 г. была одобрена Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004-2006 гг. (далее - *концепция*), разработанная во исполнение бюджетных посланий Президента РФ и программ социально-экономического развития нашего государства. В соответствии с Концепцией основной целью реформирования бюджетного процесса становилось повышение результативности бюджетных расходов и создание условий для оптимизации управления государственными финансовыми ресурсами в бюджетной сфере.

Реформирование бюджетного процесса предусматривало много направлений реализации его мероприятий, в числе которых:

- реструктуризация сети учреждений государственного сектора управления;
- реформирование бюджетной классификации РФ, бюджетного учета и отчетности;
- совершенствование среднесрочного финансового планирования;
- совершенствование и расширение сферы применения программно-целевых методов бюджетного планирования и финансирования;

- внедрение аудита эффективности и результативности государственных расходов и др.

В ход реформирования бюджетного процесса внес существенные изменения такой важнейший документ как Федеральный закон № 83-ФЗ от 08.05.2010 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».

Основной целью данного нормативного документа являлось повышение качества государственных (муниципальных) услуг, предоставляемых населению, а также создание стимулов и мотивации для учреждений к эффективному и результативному использованию бюджетных и внебюджетных финансовых ресурсов, государственного (муниципального) имущества. Поставленные цели Законом № 83-ФЗ предусматривали выполнение ряда конкретных задач:

- формирование условий для ускоренной и более полной практической реализации реструктуризации сети государственных и муниципальных учреждений;
- внедрение рыночного инструментария в финансово-хозяйственную деятельность учреждений, оказывающих общественные услуги, для формирования внебюджетных финансовых ресурсов;
- обеспечение экономической самостоятельности для реальной возможности ускоренного развития наиболее успешно функционирующих государственных и муниципальных учреждений.

В числе основных задач, поставленных для решения Законом № 83-ФЗ, находится задача финансового обеспечения государственных и муниципальных учреждений: казенных, бюджетных с расширенным объемом полномочий и автономных. Общим для трех типов учреждения является то, что им признается некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера. Учреждение получает имущество от собственника на праве оперативного управления, которое приватизации не подлежит.

Одним из нововведений Закона № 83-ФЗ является изменение порядка бюджетного финансирования расходов на содержание и развитие учреждений. Так, например, казенные учреждения будут по-прежнему финансироваться в сметном порядке, а бюджетные и автономные - на основе бюджетных субсидий, в соответствии с государственным заданием предоставления общественных услуг населению. Согласно новому закону, финансовое обеспечение функциональной деятельности федеральных государственных казенных учреждений и финансовое обеспечение выполнения государственного задания государственными бюджетными и автономными учреждениями осуществляются на основе федеральных нормативов обеспечения деятельности всех типов государственных учреждений, находящихся в ведении субъектов Российской Федерации и муниципальных учреждений - на основе региональных нормативов финансового обеспечения их функциональной деятельности.

Казенное учреждение – государственное (муниципальное) учреждение, финансовое обеспечение выполнения функций которого, в том числе по оказанию общественных услуг физическим

и юридическим лицам в соответствии с государственным (муниципальным) заданием, осуществляется за счет средств соответствующего бюджета. Этот тип учреждения находится в ведении соответствующего главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств, который в том числе будет определять порядок утверждения бюджетных смет подведомственных казенных учреждений. При этом бюджетная смета в Законе № 83-ФЗ определяется как смета казенного учреждения, устанавливающая в соответствии с классификацией расходов бюджетов лимиты бюджетных обязательств. Субсидии и бюджетные кредиты казенным учреждениям не предоставляются.

К казенным учреждениям будут отнесены путем изменения типа существующих федеральных государственных учреждений: Главное управление специальных программ Президента России, учреждения обороны, уголовно-исполнительной системы, следственные изоляторы, специализированные учреждения для несовершеннолетних, нуждающихся в социальной реабилитации, учреждения МВД РФ, ФСБ РФ, ФМС РФ, психиатрические больницы (стационары) специализированного типа с интенсивным наблюдением, лепрозории и противочумные учреждения.

Бюджетным учреждением с расширенным объемом полномочий считается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальными образованиями для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты,

занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах.

Для бюджетного учреждения с расширенным объемом полномочий учредителем формируется и утверждается государственное (муниципальное) задание, финансовое обеспечение выполнения которого осуществляется в виде субсидий из соответствующего бюджета Бюджетной системы Российской Федерации. Такое финансовое обеспечение происходит с учетом расходов на содержание недвижимого имущества и особого ценного движимого имущества, закрепленных за бюджетным учреждением учредителем или приобретенных бюджетным учреждением за счет средств, выделенных ему учредителем на приобретение такого имущества, расходов на уплату налогов, в качестве объекта налогообложения по которым признается соответствующее имущество, в том числе земельные участки.

Бюджетное учреждение вправе осуществлять иные (от основных) виды деятельности, предусмотренные его учредительным документом, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых оно создано. Финансовое обеспечение такой деятельности бюджетного учреждения осуществляется за счет доходов от этой деятельности и иных не запрещенных федеральными законами источников.

Автономное учреждение представляет собой некоммерческую организацию, созданную Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта,

а также в иных сферах на случаях, установленных законами.

Таким образом, автономное учреждение, как и бюджетное, выполняет социально-значимые функции, но при этом оно наделяется, по сравнению с бюджетным учреждением, гораздо более широкой финансово-хозяйственной и имущественной самостоятельностью. О новизне подхода к правовому статусу автономных учреждений свидетельствует:

- имущественная обособленность автономного учреждения от собственника - соответствующего органа исполнительной власти;

- отсутствие дополнительной ответственности собственника по обязательствам автономного учреждения;

- появление новых черт, характерных для коммерческого сектора экономики: обязательный аудит, открытость и общедоступность важнейших документов о финансово-хозяйственной деятельности учреждений, институты крупных сделок и сделок с заинтересованностью и другие;

- изменение схемы государственного финансирования автономного учреждения;

- создание независимого контрольно-надзорного органа наблюдательного совета.

Финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания автономным учреждением осуществляется в виде субсидий из соответствующего бюджета Бюджетной системы Российской Федерации.

Внебюджетная предпринимательская деятельность и иная приносящая доход деятельность трех типов государственных (муниципальных) учреждений, порядок распоряжения финансовыми ресурсами, полученными в результате указанной деятельности, регламентируется Законом № 83-ФЗ следующим образом:

- внебюджетная предпринимательская деятельность казенными учреждениями не предусматривается. Однако оно может осуществлять деятельность приносящую доход, если такое право предусмотрено в его учредительном документе. В этом случае полученные доходы казенных учреждений признаются доходами соответствующего бюджета. Так, например, доходы от платных услуг, оказываемых казенными учреждениями, относятся к неналоговым доходам бюджета, а средства, полученные от указанной деятельности, поступают, в соответствующий бюджет Бюджетной системы Российской Федерации;

- бюджетные учреждения с расширенным объемом полномочий и автономные учреждения вправе осуществлять приносящую доход деятельность в соответствии со своими учредительными документами. Доходы, полученные от такой деятельности, и приобретенное за счет этих доходов имущество поступают в самостоятельное распоряжение учреждения.

Для автономного учреждения нет специальных ограничительных норм

в осуществлении отдельных видов деятельности. Оно может осуществлять предпринимательскую и иную приносящую доход деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых автономное учреждение создано, и соответствует указанным целям при условии, что такая деятельность указана в учредительных документах. Такой деятельностью признается приносящее прибыль производство товаров и услуг, отвечающих целям создания некоммерческой организации, а также приобретение и реализация ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, участие в хозяйственных обществах, в товариществах.

Вместе с тем автономное учреждение не вправе распоряжаться без согласия учредителя недвижи-

мым и особо ценным движимым имуществом, закрепленным за ним учредителем или приобретенным автономным учреждением за счет выделенных учредителем целевых средств. Под особо ценным движимым имуществом понимается имущество, без которого осуществление бюджетными и автономными учреждениями своей уставной деятельности будет значительно затруднено. Виды такого имущества определяются в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации. Решение об отнесении имущества к категории особо ценного движимого имущества принимается учредителем при решении о закреплении указанного имущества за бюджетными и автономными учреждениями, либо о выделении средств на его приобретение. Остальным имуществом, в том числе недвижимом, оба типа учреждений вправе распоряжаться самостоятельно.

Рассмотренные реформационные изменения, включающие создание трех типов государственных учреждений с разной степенью правовой и финансовой ответственности, не осуществимы без адекватной информационной среды, которую обеспечивает бюджетный (бухгалтерский) учет и отчетность. В рамках реформы бюджетного процесса совершенствование нормативно-правового регулирования бюджетного учета и отчетности реализуется в целях повышения эффективности и результативности бюджетных расходов.

В целом реформирование бюджетной классификации РФ, бюджетного учета и отчетности нацелены, прежде всего, на реализацию принципа прозрачности и открытости государственных и муниципальных финансов для реальной оценки финансовой результативности органов исполнительной власти. Действенный, должным образом организованный, бухгалтерский учет позволяет не только выявлять скрытые

резервы, обнаруживать нарушение режима экономии, плановой и финансово-бюджетной дисциплины, но и предупреждать возможные потери и необоснованные государственные расходы.

Изменения в нормативно-правовой базе государственного бухгалтерского учета базируются на положениях Закона № 83-ФЗ и ряде вступивших в силу с 2011г. нормативных актов, регламентирующих бухгалтерский учет в государственных (муниципальных) учреждениях. Так, с 01.01.2011г. государственные и муниципальные учреждения отражают финансовые операции, руководствуясь Единым планом счетов бухгалтерского учета и Инструкцией по его применению, утвержденными приказом Минфина России от 01.12.2010 №157н (Далее – Инструкция №157-н), предназначенных для ведения в едином порядке учета органами государственной власти, местного самоуправления, управления государственными академиями наук и учреждениями, а таковыми с начала 2011 года признаются казенные, бюджетные и автономные учреждения.

Кроме того, для каждого типа учреждений установлен свой план счетов и инструкция по его применению: для казенных учреждений – это приказ Министерства финансов России от 06.12.2010 №162н; для бюджетных учреждений с расширенным объемом полномочий – приказ Министерства финансов России от 16.12.2010 №174-н; для автономных учреждений – приказ Министерства финансов России от 23.12.2010 № 183-н

Следует еще отметить приказ Министерства финансов России от 15.12.2010 №173-н. «Об утверждении форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, применяемых органами государственной власти (государственными органами), органами местного самоуправления, органами управления государственными

внебюджетными фондами, государственными академиями наук, государственными (муниципальными) учреждениями и Методические указания по их применению».

Среди основных новаций бухгалтерского учета специалисты выделяют следующие:

- повышение значимости учетной политики и определение ее содержания. В настоящее время формирование учетной политики для целей бухгалтерского учета учреждения является обязательным;

- разработку в целях принятия объекта к бухгалтерскому учету рекомендаций по порядку определения рыночной цены нефинансовых активов, полученных по договорам дарения;

- акцентирование внимания на том, что только те операции по модернизации или реконструкции, которые привели к улучшению первоначально принятых показателей функционирования основных средств, увеличивают их балансовую стоимость;

- установление возможности применения разных сроков полезного использования для отдельных частей составного основного средства, а также списания основных средств по причине морального износа;

- увеличение предела стоимости основного средства для начисления 100% амортизации до 40 000руб.;

- введение новых счетов аналитического учета в разделах плана счетов, а также новых забалансовых счетов и др.

Согласно пункту 6 Инструкции №157н субъект учета в целях организации бухгалтерского учета, руководствуясь законодательством РФ о бухгалтерском учете, нормативными актами органов, регулирующих бухгалтерский учет, настоящей инструкцией, формирует свою учетную политику, исходя из особенностей своей структуры, отраслевых и иных особенностей деятельности учреждения и выполняемых им в

соответствии с законодательством РФ полномочий.

В рамках учетной политики субъект учета утверждает локальным актом рабочий план счетов, содержащий применяемые счета бухгалтерского учета для ведения синтетического и аналитического учета. Аналитические коды в номере счета Рабочего плана счетов отражаются: в 1-17 разрядах – аналитический код по классификационному признаку поступлений и выбытий; в 18 разряде – код вида финансового обеспечения (деятельности); в 24-26 разрядах – аналитический код вида поступлений, выбытий объекта учета.

При этом в зависимости от типа учреждения могут применяться как единые бюджетные, так и специализированные классификаторы для отражения поступлений и выбытий в 1-17 разрядах и 24-26 разрядах номера счета бухгалтерского учета. Для казенных учреждений и бюджетных учреждений в 24-26 разрядах отражаются коды классификации операций сектора государственного управления, для автономных учреждений – аналитический код поступлений, выбытий объектов учета, в структуре, утвержденной планом финансово-хозяйственной деятельности. В 19-23 разрядах номера счета рабочего плана счетов отражается синтетический код счета Единого плана счетов.

В целях организации и ведения бухгалтерского учета, утверждения рабочего плана счетов применяются следующие коды вида финансового обеспечения (деятельности) для государственных (муниципальных) учреждений, финансовых органов соответствующих бюджетов и органов, осуществляющих их кассовое обслуживание: деятельность, осуществляемая за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации (бюджетная деятельность); приносящая доход деятельность (собственные доходы учреждения); средства во временном

распоряжении; субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания; субсидии на иные цели; бюджетные инвестиции; средства по обязательному медицинскому страхованию.

Таким образом, в зависимости от типа учреждения могут применяться как единые бюджетные, так и специализированные классификаторы для отражения поступлений и выбытий в 1 -17 разрядах и 24-26 разрядах номера счета бухгалтерского учета.

В рамках учреждений одного типа рабочие счета могут быть разной структуры. Например, у бюджетных и автономных учреждений операции по расчетам по исполнению публичных обязательств перед физическими лицами, подлежащих исполнению в денежной форме (код вида финансового обеспечения 1 - бюджетная деятельность), должны отражаться по бюджетной классификации, а по другим операциям может применяться произвольная классификация.

Согласно пункту 1 статьи 17.1 Федерального закона от 08.05.2010 № 83-ФЗ изменение типа государственного или муниципального учреждения не является его реорганизацией. В связи с этим пунктом 3 Инструкции № 157н установлено, что данные бухгалтерского учета и сформированная на их основе отчетность учреждений должны быть сопоставимы у государственного (муниципального) учреждения вне зависимости от его типа, в том числе за различные финансовые (отчетные) периоды его деятельности; рабочий план счетов субъекта учета, а также требования к структуре аналитического учета, утвержденные в рамках формирования учетной политики субъектом учета, применяются непрерывно и изменяются при условии обеспечения сопоставимости показателей бухгалтерского учета и отчетности за отчетный, текущий и очередной финансовый годы (очередной финансовый год и плановый период).

Из этого следует, что при изменении типа учреждения в течение года необходимо обеспечить возможность преемственности учета без переноса данных в другую информационную систему (базу данных). Это возможно при применении всеми типами учреждений единого программного продукта, учитывающего особенности каждого типа.

Таким образом, программный продукт для бухгалтерского учета государственных (муниципальных) учреждений должен обеспечивать:

- ведение учета всеми типами учреждений - казенными, бюджетными, автономными - для обеспечения сопоставимости данных при переходе учреждения из одного типа в другой;
- формирование структуры 26-разрядного Рабочего плана счетов в соответствии с типом учреждения и видами его финансового обеспечения;
- отражение операций в первичных документах и регистрах учета в соответствии с 26-разрядным рабочим планом счетов бухгалтерского учета,

при этом для каждого типа учреждений должен применяться Рабочий план счетов соответствующей структуры;

Библиографический список

1. Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004-2006 гг. одобрена Постановлением Правительства РФ от 22.05.2004 г. № 249;
2. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» № 83-ФЗ от 08.05.2010 г.;
3. Климов А.В. Новые формы и статус бюджетных учреждений. Учет и отчетность. Налоги // Нормативные акты для бухгалтера. - 2010. - № 29;
4. Реформирование бухгалтерского учета в бюджетной сфере // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2011. - № 10.

Кривцов А. И., Наумкина Н.А.

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ ОПЕРАЦИЙ ВОЗВРАТНОГО ЛИЗИНГА

Одной из разновидностей финансового лизинга является возвратный лизинг, при котором продавец предмета лизинга одновременно выступает и в роли лизингополучателя. В соответствии с ФЗ №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» предусмотрено, что продавец предмета лизинга может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в отношении одной лизинговой операции.

При продаже с обратной арендой имеются ряд особенностей как для целей бухгалтерского учета так и для целей налогообложения, что прежде всего,

с позиции отражения операций у продавца — будущего лизингополучателя.

В соответствии с Инструкцией №94н от 31.10.2000 г. по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации, при продаже организацией лизинговой компании введенного в эксплуатацию оборудования, как объекта основных средств, его продажная цена отражается по кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 91—1 «Прочие доходы», и дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», а в дебете счета 91 «Прочие дохо-

ды и расходы», субсчет 91—2 «Прочие расходы», отражается остаточная стоимость проданного оборудования в корреспонденции с кредитом счета 01 «Основные средства».

В соответствии с Положениями по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) поступления от лизингодателя в счет оплаты приобретенного актива признаются выручкой от реализации в общеустановленном порядке и подлежат обложению НДС. Сумма НДС с реализации оборудования, исчисленная в соответствии с гл.21 НК РФ, отражается по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 91—2 «Прочие расходы» и кредит счета 68 «Расчеты с бюджетом».

Рассмотрим на примере операции по возвратному лизингу. Организация «Х» в марте 2010 г. продает лизинговой компании приобретенное и введенное в эксплуатацию в марте 2010 г. оборудование за 1.200.000 руб., в том числе НДС 216 000 руб. Первоначальная стоимость оборудования составляет 984 000 руб. В марте организация «Х» заключает с лизинговой компанией договор лизинга, по которому оборудование передается организации «Х» в лизинг сроком на 10 лет. До момента заключения договора лизинга оборудование оставалось у организации «Х» на ответственном хранении.

В рассматриваемом случае фактической передачи оборудования лизинговой компании не происходит, то есть оборудование остается у организации «Х». Следовательно, с момента перехода к лизинговой компании права собственности на оборудование и до момента подписания акта приемки-передачи оборудования в лизинг находящееся у организации «Х» оборудование должно учитываться согласно Плану счетов на счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение».

При продаже оборудования в учете организации-продавца следовало произвести следующие записи:

Дебет 62 Кредит 91-1 на сумму 1 200 000 руб. – отражается продажа оборудования лизинговой компании

Дебет 91-2 Кредит 68 на сумму 216 000 руб. – начислен НДС по реализации оборудования

Дебет 91-2 Кредит 01 на сумму 984 000 руб. – списана балансовая стоимость проданного оборудования

Дебет 002 на сумму 1 200 000 руб. – проданное лизинговой компании оборудование принято на ответственное хранение

Дебет 51 Кредит 62 на сумму 1 200 000 руб. – получены денежные средства от лизинговой компании за проданное оборудование

Поскольку оборудование введено в эксплуатацию и продано в одном и том же месяце, амортизация по оборудованию не начисляется, таким образом, остаточная стоимость оборудования равна его первоначальной стоимости. Но существуют ситуации, когда для последующего возвратного лизинга продается оборудование, уже бывшее в употреблении у потенциального лизингополучателя. При этом продажная цена не обязательно будет равна балансовой стоимости актива. Поэтому при продаже оборудования лизинговой компании у продавца может возникнуть финансовый результат, который будет выражаться в разнице между продажной ценой и балансовой стоимостью.

Тогда для учета выбытия объектов основных средств (продажа) к счету 01 «Основные средства» открывается субсчет «Выбытие основных средств». В дебет субсчета переносится стоимость выбывающего объекта, а в кредит — сумма накопленной амортизации. По окончании процедуры выбытия остаточная стоимость объекта списывается со счета 01 «Основные средства» на счет 91 «Прочие доходы и расходы».

Соблюдая единую методологию бухгалтерского учета доход или убыток, возникающий в результате разницы между продажной ценой и балансовой стоимостью актива в момент продажи, отражается на счете 98 «Доходы будущих периодов» или на счете 97 «Расходы будущих периодов» в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы». Затем в течение действия договора лизинга сумма должна переноситься на счет 91 «Прочие доходы и расходы» со счетов 98 или 97 равными платежами в соответствующих отчетных периодах.

Организация «Х» продает оборудование лизинговой компании за 80.000 руб. (в том числе НДС — 14 400 руб.) и в этот же день заключила договор лизинга на этого оборудование на три года. Первоначальная стоимость оборудования у продавца организации «Х» составила 100.000 руб. Износ к моменту продажи составил 40.000 руб.

Отразим операции в учете продавца организации «Х» лизингополучателя:

Дебет 01 «Выбытие основного средства» Кредит 01 на сумму 100 000 руб. – списывается его первоначальная стоимость при продаже имущества

Дебет 02 Кредит 01 «Выбытие основного средства» на сумму 40 000 руб. - списывается сумма накопленной амортизации при продаже имущества

Дебет 91 Кредит 01 «Выбытие основного средства» на сумму 60 000 руб. – списывается остаточная стоимость

Дебет 62 Кредит 91 на сумму 80 000 руб. – отражается задолженность по проданным основным средствам

Дебет 91 Кредит 68 на сумму 14 400 руб. – начислен НДС

Дебет 91 Кредит 98 на сумму 5 600 руб. – отражаем доход от реализации в качестве доходов будущих периодов

Дебет 98 Кредит 91 на сумму 155,55 руб. - списаны доходы будущих периодов в состав прочих доходов

После того, как продавец организация «Х» лизингового имущества согласно договору лизинга становится лизингополучателем, сумма доходов будущих периодов отражается в составе прочих доходов ежемесячно равными долями в течение срока лизинга.

На практике часто встречается ситуация, когда имущество в результате различных чрезвычайных обстоятельств (стихийные бедствия, пожары, аварии) погибает, что может и произойти с имуществом лизингополучателя, и в связи с этим договор лизинга будет считаться расторгнутым (ст.450 ГК РФ).

В соответствии с ФЗ №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» п. 4 ст.17, при прекращении договора лизинга лизингополучатель обязан вернуть лизингодателю предмет лизинга в состоянии, в котором он его получил, с учетом нормального износа или износа, обусловленного договором лизинга. Поскольку лизингополучатель не может вернуть имущество, полученное по договору лизинга, в связи с гибелью этого имущества в результате стихийного бедствия, он обязан возместить лизинговой компании стоимость этого имущества, указанную в договоре лизинга (с учетом износа имущества за время пользования им по договору лизинга), поскольку согласно ст.669 ГК РФ, а также ст.22 Закона «О финансовой аренде (лизинге)», ответственность за сохранность предмета лизинга от всех видов имущественного ущерба, а также за риски, связанные с его гибелью, утратой, и иные имущественные риски с момента фактической приемки предмета лизинга несет лизингополучатель, если иное не предусмотрено договором лизинга.

В соответствии с Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) п. 13, сумма возмещения лизинговой компании стоимости имущества, подлежащая выплате организацией-лизингополучателем, является

для лизингополучателя чрезвычайными расходами, которые должны учитываться по счету 99 «Прибыли и убытки».

Подлежащая сумма к возмещению отражается по дебету счета 99 «Прибыли и убытки» и кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты с лизинговой компанией по возмещению убытка». При перечислении суммы возмещения убытка счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты с лизинговой компанией по возмещению убытка», дебетуется в корреспонденции со счетами 51, 52, 55.

Рассмотрим на примере, если организация «Х»-лизингополучатель получила от лизинговой компании имущество в лизинг сроком на 7 лет. По договору лизинга стоимость имущества составляет 200 000 руб. и будет учитываться на балансе у лизингодателя. Через 1 год после передачи имущества в лизинг имущество погибло в результате стихийного бедствия. Договор лизинга был расторгнут по соглашению сторон и лизингополучатель возмещает лизинговой компании стоимость имущества. Сумма стоимости возмещаемого имущества, в том числе с учетом износа имущества за время пользования им по договору лизинга составляет 171 429 руб. ($200\,000 - (200\,000 / 7)$)

В бухгалтерском учете организации «Х»-лизингополучателя операции отражаются следующим образом:

Дебет 99 Кредит 76 на сумму 171 429 руб. – отражается сумма, подлежащая возмещению организацией-лизингополучателем лизинговой компании

Кредит 001 на сумму 200 000 руб. - списывается стоимость погибшего имущества с забалансового счета

Дебет 76 Кредит 51 на сумму 171 429 руб. - выплачены денежные средства лизинговой компании в возмещение стоимости погибшего имущества

В том случае, если имущество (предмет лизинга) учитывается на балансе лизингополучателя, то лизингополучатель после утраты полученного в лизинг имущества на основании договора лизинга выплачивает лизинговой компании всю оставшуюся сумму лизинговых платежей. А так как погибшее в результате чрезвычайной ситуации имущество не может использоваться организацией-лизингополучателем, то оно должно быть списано с ее баланса (п.29 ПБУ 6/01).

При выбытии объекта основных средств сумма начисленной амортизации отражается по кредиту счета 01 «Основные средства» в корреспонденции с дебетом счета 02 «Амортизация основных средств». Остаточная стоимость объекта основных средств списывается со счета 01 «Основные средства» в данном случае в дебет счета 99 «Прибыли и убытки», на котором учитываются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, аварии, пожара, национализации имущества и т.п.).

Организация «Х» - лизингополучатель получила от лизинговой компании оборудование стоимостью 240 000 руб. (в том числе НДС 43 200 руб.) в лизинг сроком на 5 лет. Согласно договору лизинга имущество учитывается на балансе у организации «Х» — лизингополучателя. Лизинговые платежи в размере 4.000 руб., в том числе НДС 720 руб., выплачиваются ежемесячно. Начисление амортизации производится линейным способом исходя из срока полезного использования оборудования — 5 лет, с коэффициентом ускорения 3. Через год в результате стихийного бедствия оборудование пришло в негодность и восстановлению не подлежит. На основании договора лизинга организация-лизингополучатель должна погасить всю сумму задолженности перед

лизинговой компанией по лизинговым платежам.

В бухгалтерском учете организации «Х» - лизингополучателя расчеты по договору лизинга после гибели оборудования в результате стихийного бедствия учитываются следующим образом:

Дебет 02 Кредит 01 на сумму 122 033,90 руб. – списана сумма начисленной амортизации по выбывшему оборудованию

Дебет 99 Кредит 01 на сумму 81 355,93 - списана остаточная стоимость выбывшего оборудования

Дебет 76 Кредит 51 на сумму 192 000 руб. – погашена задолженность перед лизингодателем по оставшейся сумме арендных обязательств

Дебет 99 Кредит 19 на сумму 29 288,13 руб. – списана не подлежащая вычету сумма НДС по лизинговому оборудованию

Организация «Х» не имеет оснований принять к вычету сумму НДС, приходящуюся на недоамортизированную часть стоимости погибшего оборудования, поскольку погибшее оборудование больше не используется для осуществления операций, признаваемых объектами налогообложения, т.е. не выполняются условия договора (пп.1 п.2 ст.171 НК РФ).

Для целей налогообложения прибыли (убытки), полученные налогоплательщиком в отчетном (налоговом) периоде, в частности потери от стихийных бедствий, аварий, пожаров и других чрезвычайных ситуаций, включая затраты, связанные с предотвращением последствий чрезвычайных ситуаций, приравниваются к внереализационным расходам (пп.7 п.2 ст.265 НК РФ).

В соответствии с ФЗ №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» п. 3 ст. 17 лизингополучатель за свой счет осуществляет капитальный и текущий ремонт предмета лизинга, если иное не предусмотрено договором лизинга. При

этом не важно, на чьем балансе учитывается предмет лизинга.

Расходы по ремонту оборудования, используемого непосредственно в производственных целях, являются расходами по обычным видам деятельности (п. 5, п. 7 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99).

Если организация «У» производит капитальный ремонт оборудования в своем ремонтном цеху, полученного по договору лизинга. Затраты на ремонт составили 50 000 руб., включая материалы, запасные части, заработная плата, отчисления с заработной платы и т.д. По условиям договора лизинга оборудование учитывается на балансе лизингодателя до момента выкупа. Стоимость оборудования, согласно договору лизинга, составляет 1 000 000 руб. В целях исчисления налога на прибыль доходы и расходы определяются методом начисления.

Так как предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя, то стоимость лизингового имущества, поступившего лизингополучателю, учитывается на забалансовом счете 001 «Арендованные основные средства». Отразим в бухгалтерском учете операции:

Дебет 001 на сумму 1 000 000 руб. – принято оборудование на забалансовый учет, полученное по договору лизинга

Дебет 23 Кредит 10, 70, 69 на сумму 50 000 руб. – отражены расходы вспомогательного производства по ремонту оборудования

Дебет 20 Кредит 23 на сумму 50 000 руб. – отражены затраты по ремонту в составе расходов по обычным видам деятельности

Для целей налогообложения прибыли (расходы) организации «У» на капитальный ремонт оборудования, полученного по договору лизинга и используемого в производственных целях, признаются в составе прочих расходов в

размере фактических затрат в том отчетном периоде, в котором они были осуществлены (п.п.1, 3 ст.260 НК РФ).

Согласно ФЗ №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» п.1 ст.21 предмет лизинга может быть застрахован от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения с момента поставки имущества продавцом (поставщиком) и до момента окончания срока действия договора лизинга, если иное не предусмотрено договором. При этом страхование предпринимательских (финансовых) рисков не обязательно и осуществляется по соглашению сторон договора лизинга. Стороны, исполняющие обязанности страхователя и выгодоприобретателя, а также сроки страхования, определяются договором лизинга (п.3 ст.21 Закона «О финансовой аренде (лизинге)»).

Таким образом, страхование лизингополучателем имущества, полученного по договору лизинга, является добровольным страхованием.

Для отражения информации о расчетах по добровольному страхованию имущества предназначен счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 76—1 «Расчеты по имущественному и личному страхованию». Уплата страховщику страхового взноса отражается в бухгалтерском учете по дебету счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 76—1 «Расчеты по имущественному и личному страхованию», в корреспонденции со счетами 51, 52, 55.

Расходы на добровольное страхование полученного по договору лизинга производственного оборудования относятся к расходам по обычным видам деятельности на основании п.п.5, 8 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 как прочие затраты. При этом, согласно п.18 ПБУ 10/99, расходы организации признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от

времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности). Так, если договор добровольного страхования заключен на срок 12 месяцев, то расходы по нему признаются в учете ежемесячно в размере 1/12 от суммы страхового взноса.

Для обобщения информации о расходах, произведенных в данном отчетном периоде, но относящихся к будущим отчетным периодам предназначен счет 97 «Расходы будущих периодов». Ученные расходы на счете 97 «Расходы будущих периодов» ежемесячно списываются в дебет счетов 20 «Основное производство» или 25 «Общепроизводственные расходы».

Согласно пп. 5 п. 1 ст. 253 НК РФ для целей налогообложения прибыли расходы на добровольное страхование включаются в состав расходов, связанных с производством и реализацией. При этом застрахованные основные средства должны быть производственного назначения (пп. 3, п. 1., ст. 263 НК РФ). Расходы по добровольному страхованию включаются в состав прочих расходов в размере фактических затрат.

Отражая в себестоимости продукции (работ, услуг) расходы по добровольному страхованию лизингополучателем имущества, возможно при условии, что лизингодатель не заключал аналогичных договоров страхования данного имущества от своего имени и не включал расходы по страхованию данного имущества в лизинговые платежи.

Согласно пп.7 п.3 ст.149 НК РФ услуги по страхованию не облагаются НДС.

Рассмотрим, если организация «Х» - лизингополучатель застраховало полученное по договору лизинга производственное оборудование. Договор страхования заключен сроком на один год. Страховой взнос в размере 150.000

руб. перечислен страховщику единовременно. В бухгалтерском учете операции отражаются следующим образом:

Дебет 76 Кредит 51 на сумму 150 000 руб. - перечислена сумма страхового взноса страховой организации

Дебет 97 Кредит 76 на сумму 150 000 руб. – отражена сумма страхового взноса в составе расходов будущих периодов

Дебет 25 Кредит 97 на сумму 12 500 (150 000 / 12) – отражаются расходы по страхованию, относящиеся к текущему месяцу и включаются в общепроизводственные расходы (ежемесячно в течение 12 месяцев)

Необходимо сказать, что в составе информации об учетной политике лизингополучателя, в бухгалтерской отчетности необходимо раскрывать информацию по договору лизинга, например, о выбранных условиях постановки лизингового имущества на баланс, о предстоящих лизинговых платежах и т.д.

После того, как продавец лизингового имущества согласно договору лизинга становится лизингополучателем, сумма доходов будущих периодов отражается в составе прочих доходов ежемесячно равными долями в течение срока лизинга.

Немаловажно и то, что налоговые органы будут тщательно проверять сделку возвратного лизинга, ориентируясь при этом на добросовестность организации как налогоплательщика. В случае если данный договор имеет признаки схемы "оптимизации налогов", есть вероятность, что заключение лизинговой сделки будет рассматриваться как признак недобросовестности организации. В результате ей доначислят налоги, пени и выпишут штрафы. Поэтому, если фирма решится на заключение договора возвратного лизинга, надо тщательно подготовить обоснование его экономической целесообразности.

Кроме того, сделки возвратного лизинга, если их предметом является недвижимость, сопряжены с рядом технических неудобств, точнее, с необходимостью регистрации перехода права собственности на недвижимость от организации к лизинговой компании. Затем нужно регистрировать сам лизинговый договор. По окончании срока действия договора и при возврате имущества в собственность лизингополучателя также нужно регистрировать переход права собственности на недвижимость. Если предметом лизинга является отдельное здание, добавьте к этому еще и сложности с оформлением прав на землю (или регистрацией прав собственности на нее).

Итак, договор возвратного лизинга требует взвешенного подхода и по определению является более рискованным способом привлечения денежных средств, нежели банковский кредит. Но риск может быть компенсирован простотой получения таких средств, их меньшей дороговизной и экономией на налогах. Однако выбирать, что важнее – спокойствие или экономия, организациям придется самостоятельно.

Механизм возвратного лизинга представляет интерес для любых предприятий с уже имеющимися производственными мощностями, недвижимым и движимым имуществом, заинтересованных в привлечении инвестиций в свой бизнес.

Библиографический список

- 1.Гражданский Кодекс Российской Федерации
- 2.Налоговый Кодекс Российской Федерации
- 3.План счетов (Инструкция по применению Плана счетов)
- 4.Федеральный Закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.98 г. №164-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 29.10.02 г.)

5.Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» [ПБУ](#) 6/01 (утверждено приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н, с изменениями от 18.05.2002 № 45н, от 12.12.2005 № 147н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н)

6.Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» [ПБУ](#) 9/99 (утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н, с изменениями от 30.12.1999 № 107н, от 30.03.2001 № 27н,

от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н)

7.Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» [ПБУ](#) 10/99 (утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н, с изменениями от 30.12.1999 № 107н, от 30.03.2001 № 27н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н)

Гиссин В.И., Митько О.А.

АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА ПРИ ОБСЛУЖИВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Транспорт является одной из самых важных отраслей экономики, так как обеспечивает движение грузовых и людских потоков. Транспортная система России, включающая в себя основные виды транспорта общего пользования - железнодорожный, автомобильный, воздушный, морской, внутренний водный, трубопроводный, выступает в роли основного инструментария, обеспечивающего стабильную жизнедеятельность общества.

Развитие транспортной системы исторически связано с экономическим и социальным развитием России. Переход России в начале 90-х годов к рыночной экономике и последовавшие затем реформы существенно изменили среду работы транспорта. Начали проводиться различные структурные изменения, создавалась обновленная правовая база работы транспорта, потребовалась система государственного регулирования транспортной деятельности. На данный момент транспортная система еще не до конца приспособилась к новым принципам рыночной экономики, так подвижность населения в 2,5 раза ниже, чем в развитых западных странах.

Предприятия, фирмы, занятые в сфере транспортного обслуживания сталкиваются со множеством проблем, которые с определенной долей условности можно свести к нескольким проблемам имеющим стратегический характер.

Первая стратегическая проблема заключается в неспособности предпри-

ятий, занятых в сфере транспортных услуг, оперативно с минимальными затратами реагировать на динамично изменяющиеся потребности рынка. Современный мир непрерывно меняется, и чтобы не отстать от окружающей реальности предприятия, занятые в данной сфере услуг, должны постоянно развиваться. В решении этой проблемы основная роль должна принадлежать уровню менеджмента предприятия. Это выражается в том, что система управления, методы и формы его ведения должны четко улавливать динамично изменяющиеся требования внешней среды для того, чтобы своевременно применить необходимые управленческие воздействия по реализации этих требований.

Второй стратегической проблемой является не эффективное использование ресурсов бизнеса (материальные, финансовые, информационные, кадровые). При этом следует иметь в виду, что речь идет о таком использовании, которое обеспечивало бы их наращивание.

Из этого следует, чтобы развиваться, быть конкурентоспособными, необходимо применять экономически эффективные процессы, внедрять более совершенные формы обслуживания, опираясь на пожелания потребителей. Решение этой проблемы также во многом зависит от развития системы управления.

Изучение отечественной и зарубежной научной литературы, а также

изучение деятельности организаций, занятых в сфере транспортных услуг свидетельствует о том, что большинство из них имеют существенные проблемы, не позволяющие повысить эффективность работы. К таким проблемам относятся: отсутствие или слабое использование компьютерных технологий; несогласованность деятельности различных их функциональных структур и др.

Решение названных проблем предполагает создание такой системы управления, которая с одной стороны обеспечивала бы эффективное хозяйствование каждой организации, занятой в сфере обслуживания автотранспортных пассажирских перевозок, а с другой стороны интегрировала бы усилия всех сторон для получения синергетического эффекта. Это означает, что в основу построения системы управления повышающей качество транспортно-логистического сервиса должно быть положено решение такой задачи, которая ориентировала все хозяйствующие и управляющие структуры на выполнение основных целей предприятия - повышение его конкурентоспособности.

В условиях обострившейся конкуренции за прибыль и рынки транспортных услуг такой задачей является повышение их конкурентоспособности при минимизации затрат. Конкретным решением этой задачи является повышение качества процессов автотранспортных перевозок, состояние которых зависит от различных факторов.

При формировании системы, улучшающей качество услуг, должна быть разработана стратегия. В этой связи в мае 2005 года Приказом Министерства транспорта Российской Федерации была принята Транспортная стратегия Российской Федерации, в которой были поставленные следующие стратегические цели:

1 Развитие современной, развитой и эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускорение

движения потоков пассажиров, товародвижения, снижение транспортных издержек в экономике.

2 Повышение доступности услуг транспортного комплекса для населения.

3 Повышение конкурентоспособности транспортной системы России и реализация транзитного потенциала страны.

4 Повышение комплексной безопасности и устойчивости транспортной системы.

5 Улучшение инвестиционного климата и развитие рыночных отношений в транспортном комплексе.

Как в России, так и в регионе планируется развитие рынка транспортных услуг. Например в сфере услуг городского пассажирского транспорта на базовой сети регулярных маршрутов сохранится государственное тарифное регулирование. Однако, по мере разрешения проблемы обеспечения государственных социальных мандатов, назначение этой системы будет меняться. Исчезнет необходимость использования регулируемого тарифа как средства обеспечения перекрестного субсидирования поездок пассажиров, имеющих льготы, что создаст предпосылки к снижению тарифов. Тарифное регулирование будет направлено на решение двух основных задач:

1. Повышение ценовой доступности услуг городского пассажирского транспорта для менее обеспеченных слоев населения.

2. Обеспечение ценовой привлекательности услуг городского пассажирского транспорта для среднего класса, в целях сдерживания роста числа поездок на личных автомобилях.

Ценообразование на дополнительной маршрутной сети будет основываться на рыночных принципах. В перспективе этот сегмент рынка будет ограничен предоставлением транспортных услуг повышенного качества.

Структурные преобразования на транспорте направлены на дальнейшее повышение качества транспортных услуг, экономической эффективности транспортной деятельности, снижение транспортных издержек, повышение конкурентоспособности транспортной отрасли и привлекательности транспорта как сферы бизнеса и инвестиций, повышение эффективности бюджетного финансирования транспорта. Содержанием структурных преобразований являются дальнейшее совершенствование правовой базы для развития рыночных механизмов, сокращение государственного участия в транспортной деятельности, уменьшение монопольного сектора. Реформы направлены на разделение функций государственного управления и хозяйственной деятельности, повышение качества выполнения государственных функций, повышение эффективности использования и гарантированное воспроизводство государственной собственности в инфраструктуре транспортного комплекса.

С переключением приоритетов рынка транспортных услуг на потребителей, требуются новые методы менеджмента и принятия управленческих решений, способных гибко реагировать на изменения требований потребителей и условий внешней среды.

Качество логистического сервиса является важным вопросом для всех организаций, оказывающих транспортные услуги населению. Эта проблема затрагивает предприятия, осуществляющие грузовые перевозки и предоставляющие транспортные услуги населению как в пределах черты города, так и на пригородных, междугородных, международных маршрутах. Большинство пассажирских автотранспортных предприятий перешли из государственной собственности в частную и для них прибыль является одной из основных целей их деятельности. Управление и контроль за качеством на всех этапах логи-

стического процесса является важным условием работы любого транспортного предприятия.

Транспортный комплекс Ростовской области насчитывает в своем составе более 200 организаций всех форм собственности и около 900 индивидуальных предпринимателей, осуществляющих пассажирские перевозки. Из них 93 организации осуществляют около 90% пассажирских перевозок, в том числе 67 организаций социально важные перевозки.

Ежедневно по территории региона осуществляется порядка 1840 рейсов автобусами большой вместимости, 1290 рейсов автобусами средней вместимости, 4600 рейсов автобусами особо малой вместимости. В среднем количество пассажиров перевезенных за день на пригородных и междугородных маршрутах составляет порядка 140000 человек.

Исследования показали, что 26% автотранспортных предприятий региона убыточны, а рентабельность прибыльных предприятий имеет существенное различие и колеблется от 0,2% до 67%. Такое положение объясняется двумя проблемами: отсутствием механизма возврата денежных средств перевозчикам за выполненную работу и слабый контроль руководителей предприятий транспорта и проверяющих органов.

Между перевозчиками, обслуживающими население в крупных населенных пунктах, на междугородных и пригородных маршрутах, наблюдается острая конкуренция. Особенно это заметно на маршрутах с пассажиропотоками больших объемов. Часто конкуренция перевозчиков сказывается на безопасности пассажиров. Так, результаты выборочных проверок работы автотранспортных организаций на пригородных и междугородных маршрутах показывают, что за месяц пятью организациями было совершено 297 срывов

рейсов, из них 78 – формирующихся, на которые уже были проданы билеты, допущено 216 нарушений в экипировке подвижного состава и т.д..

Используя контроль и управляющее воздействие на службы, занятые в перевозке пассажиров, можно добиться того, что автотранспортные предприятия из разряда убыточных станут прибыльными. С этой целью необходимо постоянно проводить мониторинг позволяющий провести анализ и принять обоснованные управленческие решения. Основной этого должны стать методики, которые помогут оценить качество транспортных перевозок.

В последнее время большое внимание уделяется проблемам качества производимых, реализуемых товаров, а так же проблемам качества услуг. Так в работе [1] рассмотрена логистическая концепция качества, смысл которой заключается в применении принципов и методов логистики для управления качеством и формировании логистической системы организации с адекватным управляющим воздействием на «носитель качества», как объект управления.

Для оценки и анализа качества процессов транспортно-логистического сервиса можно использовать Государственные стандарты Российской Федерации [2,3], устанавливающие такие показатели результатов процесса как: безопасность, своевременность и скорость, комфортность, этику, комплексность, информативность, достоверность, сохранность багажа. Кроме того, в стандартах указываются методы контроля за соблюдением требований в виде: документального, визуального, аналитического, инструментального, социологического контроля.

Существующие методики оценки качества процессов услуг в разных сферах, не учитывают специфику работы автотранспортных организаций, при оценке которых необходимо учитывать как внешние, так и внутренние показате-

тели. Например, внутренние показатели для АТП характеризуют систему его работы, техническое состояние, состояние основных фондов, квалификацию персонала, систему закупок, финансовое состояние и т.д., внешние показатели оценивают потребители.

Оценку транспортно-логистических процессов рекомендуется проводить используя интегральный показатель состоящий из внешних, и внутренних характеристик. К внешним характеристикам следует обязательно отнести требования, характеризующие удовлетворенность потребителей. В этом случае система оценки будет согласовываться с моделью системы менеджмента качества, где во главу угла ставится выполнение требований потребителя.

В общем виде интегральный показатель (I), характеризующий транспортные услуги можно представить:

$$I = Q_{\phi} + Q_{\pi}, \quad (1)$$

где: Q_{ϕ} , Q_{π} – оценки соответственно внутренних и внешних факторов;

Оценка внутренних показателей перевозчика определяется по формуле:

$$Q_{\phi} = \sum_{i=1}^n G_{ij} * k_{ij}, \quad (2)$$

где: Q_{ϕ} – оценка внутренних показателей, составляющих интегральную оценку;

n – количество оценочных критериев в составе внутренних показателей ;

G_{ij} – весовой коэффициент, соответствующий оценочному критерию k_{ij} ;

k_{ij} – оценочный критерий, можно выбирать от 0 до 1, от 0 до 10, или от 0 до 100.

Аналогичным образом определяются внешние показатели

$$Q_{\pi} = \sum_{j=1}^m P_{ij} * k_{ij}, \quad (3)$$

где: P_{ij} – весовой коэффициент соответствующий оценочному критерию внешних показателей k_{ij} ;

m – количество оценочных критериев в составе внешних показателей;

k_{ij} – оценочный критерий.

Таким образом, в результате оценки сервисного обслуживания транспортными организациями можно получить различные оценки по элементарным показателям: две оценки характеризующие работу транспортной организации по двум основным направлениям и общую оценку ее деятельности в целом (4).

$$I = \sum_{i=1}^n G_{ij} * k_{ij} + \sum_{j=1}^m P_{ij} * k_{ij} \quad (4)$$

Изложенный метод объективно оценивает качество работы транспортной организации, ее работу с клиентами (потребителями) и дает возможность выявить направления, на которые следует применить управляющие воздействия. Например, мониторинг различных предприятий по совершенствованию транспортных процессов позволяет рекомендовать различные методы контроля и управления процессами такие как: статистические инструменты контроля; методический инструмент мониторинга услуг; бенчмаркинг;

анализ рисков и последствий отказов; методология «шесть сигм»; размерный анализ.

Таким образом изложенные рекомендации позволят существенно повысить качество логистических услуг в регионе, дать положительную динамику развитию качества автотранспортных услуг, улучшить работу руководящих и контролирующих органов государственной власти.

Библиографический список

1. Гиссин В.И. Проблемы формирования логистической системы управлением качеством. – Ростов н/Д.: РГЭУ(РИНХ), 2000. – 240 с.
2. ГОСТ Р 51004-96. Услуги транспортные. Пассажирские перевозки. Номенклатура показателей качества.
3. ГОСТ Р 51825-2001. Услуги пассажирского транспорта. Общие требования.
4. Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения и процедуры. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 251 с.

Денгаева К.Ш.

ДИАЛЕКТИКА РАЗВИТИЯ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Каждое предприятие следует рассматривать как механизм, пребывающий в состоянии непрерывного совершенствования своей деятельности. В этом случае возникает вопрос, с чего начать этот процесс, каким образом его контролировать и анализировать. Комплекс оценочных процедур является очевидной стартовой фазой указанного процесса изучения хозяйственного состояния предприятия.

Отсутствие постоянного мониторинга основных финансовых показате-

лей предприятия не позволяет руководителям различного ранга своевременно реагировать на изменение микроэкономики в ответ на изменение макроэкономической ситуации. Такая ситуация в конечном итоге приведет к тому, что операционный механизм реагирования на «узкие места» становится менее эффективным на пути достижения целевого финансового результата.

Чтобы лучше понять причины ухудшения финансовых показателей предприятия, необходимо более углуб-

ленно изучить основные бизнес-процессы с тем, чтобы оптимизировать их в будущем в целях повышения эффективности деятельности отдельно взятой компании. Кроме того, необходимо принимать во внимание происходящие в современной экономико-социальной сфере процессы глобализации, укрупнения, взаимопроникновения.

Анализ внутренних потоков развития предприятия как хозяйственной единицы может оказаться недостаточ-

ным, возникает необходимость изучения экономического эффекта деятельности таких образований, как холдинги, корпорации, в том числе транснациональные, которые приобретают все большую значимость в мировом масштабе. Необходимости совершенствования системной оценки достигнутых результатов деятельности предшествовала систематизация направлений оценочной деятельности современной организации, которая представлена на рис.1:

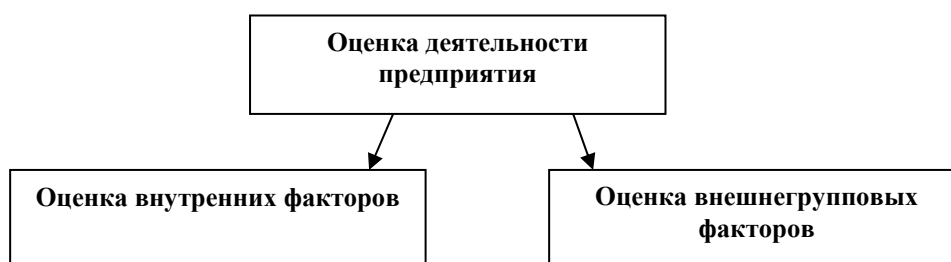


Рис. 1. Оценка деятельности предприятия

Согласно приведенной схеме, оценка внутренних факторов включает в себя изучение аналитических показателей на уровне выделенного предприятия и их влияния на финансово-хозяйственный результат. Оценка внешнегрупповых факторов представляет собой определение места предприятия в холдинге, его участие в макро-процессах и полученный экономический эффект в общем объеме прибыли от деятельности холдинга, корпорации.

Каждое из указанных направлений располагает индивидуальным объектом оценочных процедур. Современная экономическая наука выделяет обычно два основных объекта оценки:

- финансовые результаты деятельности предприятия за период и его финансовое состояние на текущий момент;
- результаты основных бизнес-процессов предприятия.

Таким образом, можно отметить, что оценка деятельности предприятия

включает в себя два направления исследования: оценку результатов деятельности и состояния предприятия и оценку управления предприятием.

Первое направление охватывает результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия и его экономического состояния. Второе рассматривает предприятие с точки зрения положительного или отрицательного управленческого эффекта бизнес-процессов.

Представляется очевидным, что при анализе фактических результатов деятельности предприятия итоговые выводы будут недостоверны, если ограничить инструментарий оценки расчетом только финансовых показателей. Финансовые коэффициенты должны формироваться на конечной стадии оценки и являются по своей сути замыкающими, результирующими процедурами. При этом аналитика по центрам ответственности позволит более деталь-

но и предметно изучить финансовое состояние организации.

В целях описания контрольной среды объектами оценки выбраны участники воспроизводственного процесса. Таким образом, возникает необходимость характеристики таковых в качестве объектов оценочной деятельности. За основу указанных объектов можно принять объекты управленческого учета, а именно, носители затрат, центры затрат и центры ответственности. Характеристика каждого из них связана с функциональностью по отношению к процессу производства. Например, носитель затрат является результатом производства и представляет собой завершенный объект продаж. Оценочная дея-

тельность результативности производства в виде носителей затрат актуальна для целей ценообразования в рамках отраслевого бизнеса. Однако в современных условиях универсальности технологического оборудования возникает определенная доля недоверия к себестоимости носителей затрат, что затрудняет объективность их оценки. Это объясняется наличием существенной доли косвенных расходов (сч. 25, сч. 26) в составе себестоимости продукции и в отношении которых отсутствует объективная база распределения.

Схема оценки деятельности промышленного предприятия по центрам ответственности представлена на рис. 2:

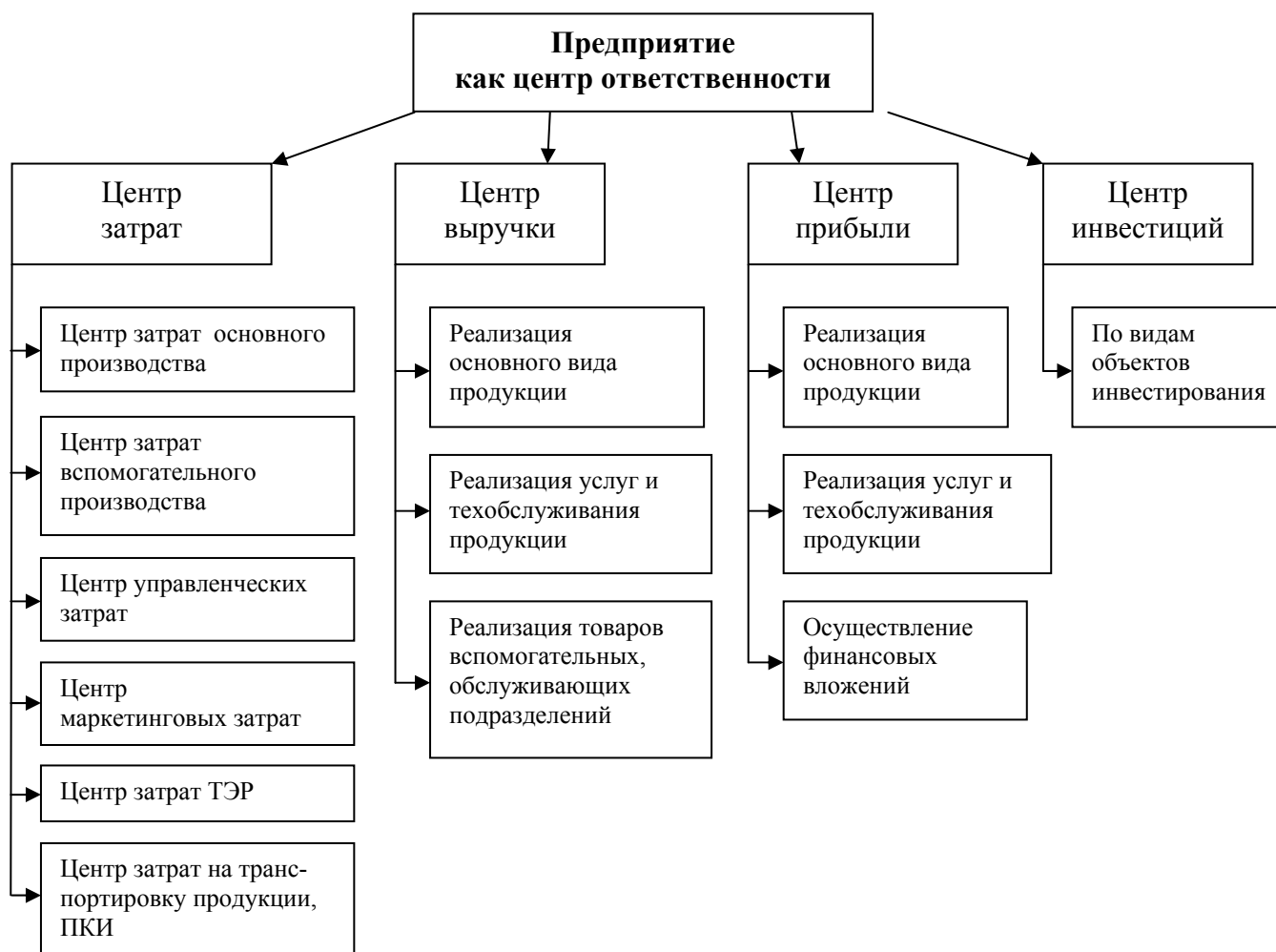


Рис.2. Оценка деятельности промышленного предприятия по центрам финансовой ответственности

Центр затрат в виде структурного подразделения (цех, служба, отдел) ограничен однородной функцией или однородным видом работ, с которыми та или иная служба участвует в воспроизводственной деятельности. Вид работ может иметь прямой характер участия в производстве, как, например, цеха основного производства, или косвенный характер, как подразделения по обслуживанию производства или управления этим производством. В системе производственного учета затраты по таким объектам напрямую формируются в разрезе центров затрат, создавая объективную основу для их оценочной деятельности. Любой вид затрат является прямым по отношению к тому или иному подразделению, формируя самую точную себестоимость функционального вида работ в данном подразделении.

В результате, центр затрат, представляя собой структурное подразделение, несет ответственность за выполнение определенного объема работ (производственного задания) в рамках выделенных на эти цели ресурсов. К данному типу относится большинство подразделений компании. На промышленном предприятии структура центров затрат может иметь такие составляющие, как центры возникновения затрат основного и вспомогательного производства, центр управленческих затрат, центр затрат ТЭР, центр маркетинговых затрат по продвижению продукции, центр затрат транспортировки продукции, центр затрат по обслуживанию кредитов и прочие. Основными информационными данными для анализа и оценки являются объем производства, качественные показатели выпуска продукции, фактический расход ТЭР, величина и структура затрат по выпуску продукции, структура себестоимости, затраты на оплату труда производственных, вспомогательных рабочих, общехозяйственного персонала и другое. Оценочная деятельность для таких объ-

ектов актуальна с точки зрения анализа участия каждого подразделения в создании общей прибыли предприятия.

Функциональность центров ответственности связана с исполнением управленческих функций каждым руководителем в рамках той или иной зоны своей ответственности. Для совершенствования навыков управления ответственными руководителями, необходима система оценочных показателей результатов их управления. Уровень оценочных последствий позволит ранжировать кадровый потенциал в управленческой деятельности современного предприятия.

С целью более предметного подхода к оценочной деятельности, можно использовать такие виды центров ответственности, как центр выручки, центр прибыли, центр инвестиций. Центр выручки – структурное подразделение, ответственное за реализацию продукции предприятия. Ее эффективность определяется оптимизацией доходов компании при утвержденном уровне расходов на цели воспроизводства. На промышленном предприятии это могут быть центры выручки от реализации основной продукции, центры выручки от оказания услуг по ремонту, послепродажному обслуживанию продукции, центры дохода от вспомогательных подразделений (например: реализация продукции цеха общественного питания). Ключевыми показателями для анализа в данной структуре являются объем продаж, объем денежных поступлений, динамика дебиторской задолженности и другие.

Центр прибыли – это структурное подразделение, ответственное за полученный финансовый результат от текущей деятельности. В большинстве случаев ответственность за финансовый результат несет руководство компании. При осуществлении промышленного производства в составе оценки получения прибыли могут выделяться центры

прибыли, ответственные за финансовый результат по какому-либо виду деятельности – реализации продукции основного вида, прибыли от оказания услуг и после продажного обслуживания, прибыли от финансовых вложений в инновационные проекты и прочие виды прибыли.

Центр инвестиций – структурное подразделение, ответственное за эффективность инвестиционной деятельности предприятия. Центр ответственности здесь представляется целесообразным определить за руководством компании, топ-менеджерами, принимающими решение о необходимости капитальных вложений в оснащение подразделений определенными видами модернизированной техники в принятом объеме.

Однако, для выявления конкретной причины отклонений внутри сегментов информации, полученной в ходе финансового анализа, бывает недостаточно для того, чтобы актуально выделить проблемное звено функционирования компании.

Таким образом, представляется очевидным необходимость введения в инструментарий оценки дополнительных величин, которые определяют внутренние процессы, происходящие в каждом отдельно взятом отделе (подразделении) организации, а именно – нефинансовые (физические) показатели. Изучение данного вида показателей позволяет более глубоко внедриться как в непосредственно процесс производства, так и смежные с ним процессы, определить вероятный источник проблемы, а также устранить физические отклонения, оказывающие негативное влияние на общий экономический фон предприятия. Кроме того, показатели, базирующиеся на нефинансовой информации, могут дать более своевременную оценку достигнутого уровня, чем финансовые, и менее подвержены искажениям вследствие влияния некон-

тролируемых факторов, таких, например, как воздействие рыночных сил.

Однако, при использовании инструментария оценки, следует акцентировать внимание, что оценка не производится сама по себе, а служит целям управления. А управлять предприятием с помощью только финансовых коэффициентов или только нефинансовых показателей является нецелесообразным, поскольку не позволяет увидеть возникшую проблему в комплексе. Таким образом, становится очевидным, что только изучение совокупности и взаимодействии влияние показателей предприятия (финансовых и физических) может дать полную картину изменений хозяйственного состояния организации, источников и результатов произошедших изменений.

Оценка деятельности предприятия начинается с диагностики результатов деятельности и состояния предприятия. Финансовый инструментарий диагностики обширен, он включает в себя данные финансовой отчетности (ф.№1 «Бухгалтерский баланс», ф.№2 «Отчет о прибылях и убытках» и другие формы), финансовых показателей (коэффициентов), которые должны использоваться по принципу разумной достаточности использования методов финансового анализа. То есть для целей диагностики следует использовать только те показатели, которые являются информационной основой для принятия управленческих решений. Практическая полезность данного принципа очевидна, учитывая то обстоятельство, что часто на предприятиях используется большое количество финансовых коэффициентов, перечень которых определяет финансовый директор, но не несущих в себе информационной полноты и значимости.

Таким образом, согласно смысловой нагрузке, финансовый инструментарий оценки предприятия может выглядеть следующим образом (рис.3):

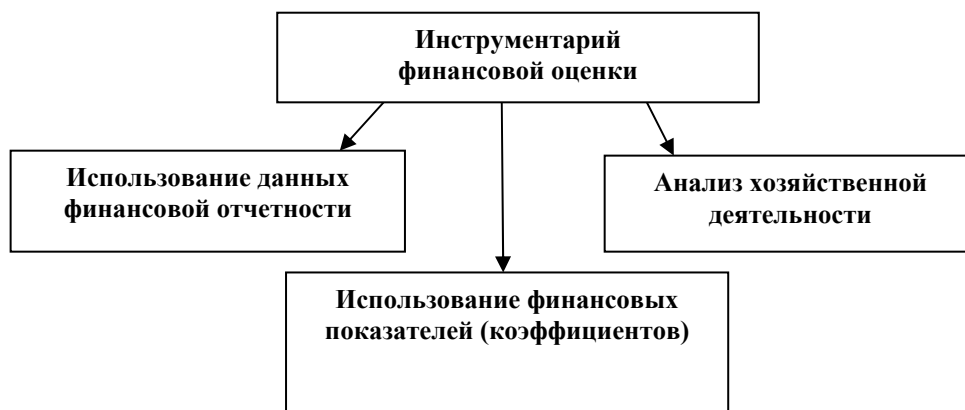


Рис. 3. Инструментарий финансовой диагностики

Как видно из вышеизложенной схемы, инструментарий финансовой оценки включает в себя использование фактических данных финансовой отчетности, абсолютных и относительных показателей (коэффициентов), а также аналитических процедур на базе представленных показателей. Для построения системы оценки следует рассмотреть указанные показатели более подробно.

Непосредственное использование финансовой отчетности является первым шагом финансовой диагностики. На этом этапе происходит формирование структурированной системы подачи необходимой пользователю информации из всего объема данных. Составляются стандартные формы отчетности – ф№1 бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет о движении капитала, пояснительная записка к балансу, а также могут формироваться формы внутренней отчетности для принятия управленческих решений – развернутая структура себестоимости (или отчет о доходах и расходах), отчет о движении денежных средств с группировкой по аналитическим признакам, отчет по инвестированию средств предприятия, отчет по формированию прибыли и иные внутренние формы отчетности.

При анализе финансовой отчетности можно получить следующую информацию, необходимую для представления финансовой ситуации предприятия: сумму основных и оборотных средств предприятия, величину его задолженностей и собственного капитала, данные по величине операционной и чистой прибыли, результирующие денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, сумму списания затрат на производства по видам изготавливаемой продукции, объем инвестированных средств, а также введенных в действие в отчетном периоде оборотных активов.

Далее на основании данных финансовой отчетности производится расчет коэффициентов эффективности деятельности предприятия, в том числе коэффициентов ликвидности, платежеспособности, зависимости от заемных источников, банкротства, рентабельности.

На основании полученных абсолютных и относительных данных производится анализ хозяйственной деятельности предприятия за данный период времени. Однако, сами по себе финансовые показатели являются бесполезными для принятия решения, если анализируются сепаратно, без сопоставления их с другими данными, имеющими отношение к объекту диагностики.

Существует два вида показателей для сопоставления:

- показатели предприятия за предшествующие периоды времени,
- аналогичные показатели других предприятий, принадлежащих той же отрасли.

Данное положение символизирует прагматическую простоту основной цели оценки предприятия - по результатам диагностики следует сделать по возможности два вывода:

- как изменилось состояние предприятия по сравнению с предшествующими периодами - ухудшилось или улучшилось;
- насколько успешно предприятие работает по сравнению с конкурентами.

Традиционно в мировой практике анализа используют средние по отрасли значения финансовых показателей. Эти значения оцениваются каждый год на основании фактических результатов деятельности реальных предприятий с учетом отраслевой принадлежности и масштаба деятельности. Если же таких данных нет, или они не сопоставимы, то источником сравнения является значение этого показателя предприятия за прошедший период времени. Наблюдая позитивную (направленную на улучшение) динамику какого-либо показателя предприятия, его менеджмент делает

выводы о том, что команда работает успешно. В то же время, негативная динамика заставляет искать слабые места деятельности.

Кроме того, для определения слабых мест в функционировании предприятия недостаточно проанализировать такие аккумулирующие показатели, как коэффициент рентабельности или показатель ликвидности. Они могут дать лишь общую оценку состояния и указать на возможные недочеты в деятельности. Для определения места возникновения этих недочетов и способов их аннигиляции необходимо проводить подробную качественную оценку деятельности различных подразделений и служб предприятия.

Финансовый инструментарий оценки определяет место возникновения проблемных вопросов (например, в виде недополученной планируемой прибыли, роста затрат на себестоимость), но не всегда способен предметно изучить причины возникновения отклонений. В этом случае целесообразно проведение оценки нефинансовых показателей, позволяющей более детально выявить причину недостатков, перерасхода, указать способы оптимизации в целях решения проблемы. Инструментарий оценки нефинансовых показателей представлен на рис. 4:

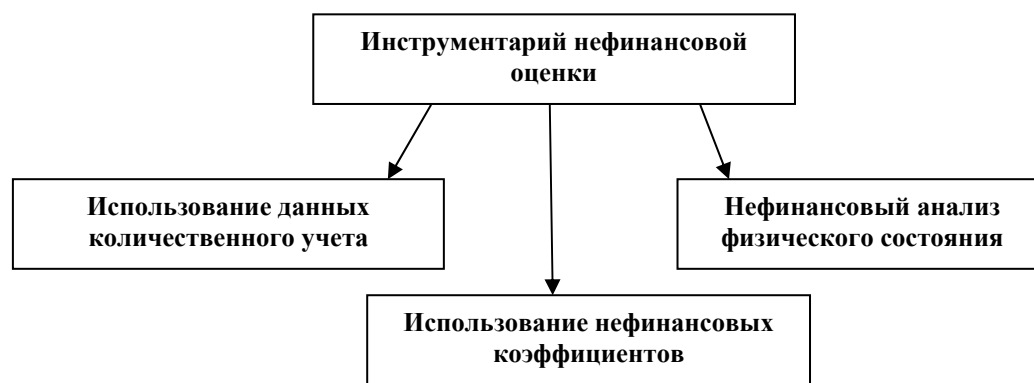


Рис. 4. Инструментарий нефинансовой оценки

Таким образом, инструментарий нефинансовой оценки включает в себя использование данных количественного (физического) учета, нефинансовых коэффициентов и аналитических процедур на базе этих показателей. Раскроем подробнее его содержание.

Первым шагом в структуре указано использование данных внутренней нефинансовой отчетности. Прежде всего, чтобы определить, что есть нефинансовая отчетность, необходимо уточнить, что появление нефинансовых отчетов тесно связано с общим развитием концепции корпоративной ответственности или устойчивого развития - достаточно молодой области знаний, формирующейся на современном этапе развития экономики. Для нее характерно большое разнообразие тем и практического опыта, являющегося материалом для теоретических обобщений. Поэтому даже базовые понятия пока еще очень подвижны, единого понимания многих процессов и терминов только предстоит достичь.

Часто цифры, не попадающие в финансовую отчетность, принято относить к нефинансовым показателям.

Таким образом, следует заметить, что здесь, как и в «материнской» теории, наблюдается некоторая терминологическая нестабильность. Термин «нефинансовая (корпоративная) отчетность» не является общепризнанным, более того, ряд экспертов возражают против его использования, считая его неточным. Тем не менее, экспертное сообщество использует именно выражение «нефинансовая отчетность» (часто опуская слово «корпоративная») как обобщенное название.

Более того, судя по тому, как развивается нефинансовая отчетность в разных странах, этот феномен не собирается прекращать свое существование. Наиболее яркий и свежий пример – Китай, где за четыре года (с 2005 по 2008 годы) количество опубликованных от-

четов возросло с девяти до 130 (для сравнения в России за тот же период динамика выглядит иначе: с 25 отчетов в 2004 году до 17 - в 2008-м). Исследователи нефинансовой отчетности уверены: в будущем благодаря всем компаниям и организациям, выпускающим отчеты, а также другим участникам процесса создание и функционирование нефинансовых отчетов будет технологичным и гораздо более эффективным для заинтересованных сторон.

Вышеназванные показатели можно охарактеризовать как «внешнюю нефинансовую отчетность», которая большим образом ориентирована на привлечение инвесторов и не всегда достаточна для внутреннего анализа.

Таким образом, является целесообразным ввести термин «внутренней нефинансовой отчетности», которая включает в себя как внешнеориентированные показатели, так и информацию для внутреннего пользования. Сюда могут входить отчеты о движении запасов в производстве и на складе, отчет о продажах за период, позволяющий прогнозировать закупки запасов, оценить затраты на обработку 1 заказа, отчет по динамике клиентской базы, основанный на отчетах отдела маркетинга, а также отчет по управлению персоналом, в том числе включая затраты на поиск и привлечение новых сотрудников, отчет по междугородним, международным перевозкам и другие.

Базой для использования нефинансовых коэффициентов являются нефинансовые отчеты, а также информация, полученная при проведении точечных исследований функционирования проблемного отдела (подразделения).

При изучении влияния изменения нефинансовых показателей целесообразно проводить анализ коэффициента конверсии, показывающего отношение совершивших приобретение товара клиентов к числу всех потенциальных клиентов компании, анализ коэффициента

рекламации, устанавливающего отношение полученных рекламационных актов к общему объему реализованной продукции, коэффициент объема перевозок, а также анализ эффективности и целесообразности использования собственного и наемного транспорта и прочие коэффициенты.

При использовании данных количественного учета в нефинансовой оценке обычно применяются следующие данные:

- доля рынка, контролируемая компанией;
- рост продаж за счет имеющихся клиентов и новых потребителей;
- число клиентов, перешедших к конкурентам;
- сроки выполнения одного заказа (по подразделениям, цехам);
- доля брака (по подразделениям, цехам);
- число гарантийных ремонтов за период;
- натуральные данные по приобретению запасов на предприятии;
- натуральные данные по использованию запасов (по отдельно взятым подразделениям, цехам);
- количественные данные по использованию топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) в разрезе отделов, цехов и прочая информация.

Источником для данных количественного учета могут быть карточки складского учета материалов, сформированные на основании первичных документов (приходных ордеров, требова-

ний, накладных); инвентаризационные ведомости (по итогам за год); накопительные ведомости закупки и использования ТЭР по подразделениям; клиентские базы данных; аналитические ведомости реализации продукции по предметно и другие документы аналитического учета, используемые на предприятии.

Таким образом, представляется очевидным, что в основе выработки мероприятий и направлений текущего и перспективного развития предприятия должна находиться комплексная оценка эффективности этой деятельности, то есть экономических и натуральных ее параметров в рамках процесса контроллинга, целевой задачей которого является построение на предприятии эффективной системы принятия, реализации и контроля управленческих решений, основанной на анализе данных финансовой и нефинансовой отчетности предприятия.

Библиографический список

1. Миславский А.В. «Центры финансовой ответственности». Двойная запись №10, 2005г.
2. Савчук В.П. «Финансовая диагностика предприятия и поддержка управленческих решений», www.iteam.ru
3. Хомутов В. «Нефинансовые показатели в управлении розничным предприятием», Клерк, февраль, 2011г.
4. Гершун А., Горский М., «Технологии сбалансированного управления», <http://techbalanc.ru>

Пучкова А.О.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ТРАКТОВОК И СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В экономической теории понятие «устойчивости» хозяйствования впервые возникло во второй половине XIX – первой четверти XX века в странах За-

падной Европы, когда в сельском хозяйстве этих стран стали быстро развиваться капиталистические отношения. Смысл теории «устойчивости мелкого

крестьянского хозяйства» состоял в том, чтобы доказать, что капитализм обеспечивает прогресс мелкого крестьянского хозяйства, имея преимущество перед крупным, и является наиболее «устойчивой формой хозяйствования». Основовоположники этой теории – экономисты К. Клавки, М. Гехт, Г. Пузор, Л. Брентало. [10, с. 276.]

В промышленно-развитых странах проблема устойчивости промышленных предприятий рассматривается, прежде всего, в связи с конкурентоспособностью и возможностями избежать банкротства. В западной литературе устойчивая организация определяется как организация, обеспечивающее себе высокую долю на рынке, при получении нормативного уровня прибыли.

В отечественной экономической науке наиболее полно изучена одна из составляющих устойчивости – финансовая устойчивость, что объясняется высокой значимостью этой составляющей в деятельности коммерческой организации. [12, с.16.]

Финансовая устойчивость коммерческой организации является одной из ключевых характеристик финансового состояния, представляя собой наиболее емкий, концентрированный показатель, отражающий степень безопасности вложения средств в эту организацию. Это свойство финансового состояния, которое характеризует финансовую состоятельность коммерческой организации.

Сущность заключается в обеспечении стабильной платежеспособности за счет достаточной доли собственного капитала в составе источников финансирования. Это делает коммерческую организацию независимой от внешних негативных воздействий, в том числе обеспечивается независимость от кредиторов и тем самым снижается возможный риск банкротства.

Отметим, что следует различать понятия финансовой устойчивости и

платежеспособности. Финансовая устойчивость отражает состояние организации в долгосрочной перспективе, а платежеспособность отражает способность организации отвечать по всем своим долгам в данный момент времени и исключительно за счет имущества в денежной форме (часть текущих активов). [7]

О важности реальных денежных средств для восстановления платежеспособности в реабилитационных процедурах банкротства говорят нормы Закона о банкротстве: все меры, направленные на восстановление платежеспособности организации должника, предусматривают получение именно денежных средств.

Основным риском при использовании заемных средств является риск недостаточности денежных средств для расчетов по обязательствам в неблагоприятных условиях. [2] Следовательно, наличие имущества в денежной форме, достаточного для расчета по долговым обязательствам, обеспечивает снижение риска и, соответственно, является условием финансовой устойчивости.

Исходя из этого, целесообразно выделить в составе активов организации денежную составляющую (активы, имеющие денежную форму), которая может быть использована для расчета по обязательствам мгновенно и без нанесения ущерба хозяйственной деятельности, что существенно снижает риск банкротства. Эту денежную составляющую можно назвать индикатором финансовой устойчивости. Денежные активы отличаются от остальных ликвидных активов тем, что на трансформацию последних в денежные средства все-таки требуется некоторое время. Данный подход к определению финансовой устойчивости позволяет, во-первых, оценить (проанализировать) ее и, во-вторых, выделить влияющие на нее факторы.

Понятие устойчивости - многофакторное и многоплановое. И в зависимости от трактовки, которая была предпочтительней автором строится его методика отличная от других. Саму же финансовую устойчивость можно подразделять на: внутреннюю и внешнюю, общую и финансовую. Внутренняя устойчивость - это такое общее финансовое состояние организации, когда обеспечивается стабильно высокий результат его функционирования. Для ее достижения необходимо активное реагирование на изменение внутренних и внешних факторов. Внешняя устойчивость организации при наличии внутренней устойчивости обусловлена стабильностью внешней экономической среды, в рамках которой осуществляется её деятельность. Она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны. Общая устойчивость организации достигается такой организацией движения денежных потоков, которая обеспечивает постоянное превышение поступления средств (доходов) над их расходованием (затратами). Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами. Она обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и может считаться главным компонентом общей устойчивости организации.

Заметим, что трактовка в профессиональном финансовом лексиконе термина «финансовая устойчивость» по-прежнему остается весьма размытой и неоднозначной.

Л.А. Бернштейн определяет, что финансовая устойчивость - это стабильность деятельности коммерческой орга-

низации, оцениваемая по структуре ее баланса и степени зависимости от кредиторов и инвесторов. Финансовую устойчивость принято оценивать большим количеством коэффициентов, многие из которых имеют целью анализ структуры источников финансирования. В сущности, один из главных критериев - степень зависимости от заемных источников финансирования, достаточность собственного капитала. Оценить рациональность структуры источников финансирования можно только при сопоставлении ее со структурой активов. Финансовое состояние организации характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе ее кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени. В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние организации, внешним проявлением которого выступает платежеспособность. Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность организации своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом состоянии, и наоборот. [3, с.35.]

Финансовая устойчивость коммерческой организации по мнению А.Д. Шеремета – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующая постоянную платежеспособ-

ность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. [14, с.120.]

Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова дают следующее определение: «...финансовая устойчивость - это характеристика стабильности финансового положения организации, обеспечиваемая высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых им финансовых средств». [5, с.226.]

А. В. Севостьянов считает, что устойчивость коммерческой организации – это финансовое состояние организации, хозяйственная деятельность которой обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех ее обязательств перед работниками, другими организациями, государством благодаря достаточным доходам и соответствию доходов и расходов. [9, с.133.]

Согласно О. В. Зеткиной, экономическую устойчивость можно конкретизировать как обеспечение его рентабельной производственно-коммерческой деятельности за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов и управления организацией, устойчивого финансового состояния за счет улучшения структуры активов, а также стабильного развития мощности организации и социального развития коллектива при самофинансировании в условиях динамично развивающейся внешней среды. [6]

По мнению Ю. В. Масленко под устойчивым развитием организации понимается такое развитие, которое обеспечивает определенный тип равновесия и зависит от выбранной организацией стратегии. Отправным моментом стратегии является оценка угрозы банкротства. [8, с.56.]

В. А. Сумин считает, что система управления (организация) должна обеспечить приемлемую эффективность в рамках имеющих место отклонений, что можно характеризовать как состояние

равновесия или устойчивости. Состояние равновесия следует понимать как неизменность некоторых показателей системы, например: объема поставок, прибыли и допустимые отклонения от их заданных уровней. Под состоянием устойчивости понимается способность экономической системы, подвергнувшейся неблагоприятному отклонению за пределы ее допустимого значения, возвратиться в состояние равновесия за счет собственных ресурсов, заемных, перепрофилирования производства и др. [11, с.160.]

В мировой практике различие трактовки понятия «финансовая устойчивость» объясняется наличием двух подходов к анализу баланса: традиционного и современного функционального анализа ликвидности баланса. С учетом наличия этих двух разных подходов аналитики по-разному раскрывают понятие финансовой устойчивости.

На основе традиционного анализа ликвидности баланса финансовая устойчивость коммерческой организации определяется правилами, направленными одновременно на поддержание равновесия ее финансовых структур и на избежание рисков для инвесторов и кредиторов, то есть рассматриваются традиционные правила финансового стандарта, которые включают в себя:

-правило минимального финансового равновесия, которое основано на наличии обязательной положительной ликвидности, то есть необходимо предусматривать запас финансовой прочности, выступающий в сумме превышения величины текущих активов над превышением обязательств в связи с риском возникновения несоответствия в объемах времени, скорости оборачиваемости краткосрочных элементов актива и пассива баланса;

-правило максимальной задолженности — краткосрочные долги покрывают кратковременные нужды; традиционный финансовый стандарт уста-

навливают предел покрытия задолженности организации собственными источниками средств: долго- и среднесрочные долги не должны превосходить половины постоянного капитала, который включает в себя собственные источники средств и приравненные к ним долгосрочные заемные источники средств;

-правило максимального финансирования учитывает осуществление предыдущего правила: обращение к заемному капиталу не должно превосходить определенного процента сумм всех предусмотренных вложений, а процент колеблется в зависимости от разных условий кредитования.

На основе функционального анализа ликвидности баланса финансовая устойчивость определяется при соблюдении следующих требований:

- поддержание финансового равновесия путем включения в состав стабильных размещений средств, покрываемых за счет постоянного капитала, помимо вложений в основные и частично в оборотные активы, под которыми понимается часть собственного капитала, используемого для их формирования. Таким образом, стабильные ресурсы (собственный капитал и приравненные к нему средства) должны полностью покрывать стабильно размещенные активы. Соотношение меньше 100 процентов свидетельствует о том, что часть размещенных средств была финансируема нестабильными ресурсами, выступающими в форме краткосрочных обязательств, что выявляет финансовую уязвимость организации. Что касается краткосрочного финансирования здесь исходят из того, что сумма потребности в оборотных активах (в размере источников собственных оборотных средств) меняется в течение отчетного периода и эти изменения могут привести: либо к излишнему обеспечению оборотными активами, в результате чего временно появляются свободные источники соб-

ственных оборотных средств; либо к неудовлетворению потребности в оборотных активах, вследствие чего приходится использовать заемные средства;

- оценка общей задолженности — подходы (функциональный и традиционный анализ ликвидности баланса) к анализу финансовой устойчивости одинаковы. Но здесь добавляется определение уровня общей задолженности организации, установленной путем соотношения величины всех заемных средств с величиной собственных. Соблюдение вышеуказанных требований позволяет обеспечить так называемое основное равенство денежных средств. [4]

Финансовая устойчивость достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, необходимом уровне рентабельности с учетом операционного и финансового риска, оптимальной ликвидности, стабильных доходах и широких возможностях привлечения заемных средств. Для обеспечения финансовой устойчивости организация должна обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движения таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Финансовое состояние коммерческой организации, ее устойчивость и стабильность зависят от результатов ее производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение организации и, наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие ухудшение финансового состояния и платежеспособности. Следовательно, устойчивое финансовое состояние не является счастливым случайным

стью, а итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности коммерческой организации.

Так же можно предположить, что в основе финансовой устойчивости лежит умение работать с информацией финансового характера: с официальной отчетностью, и с данными управленческими учета. В условиях рыночной экономики значение финансовой устойчивости для выживания коммерческой организации и улучшения результатов ее работы трудно переоценить.

Следует отметить что, чем выше устойчивость коммерческой организации, тем более она независима от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства. [13, с.78.]

Необходимо указать, что под воздействием внутренних и внешних факторов состояние коммерческой организации постоянно изменяется, поэтому ни саму организацию, ни участников рынка не удовлетворяют отдельные отчетные данные о финансовом состоянии организации. Им необходимо знать их качественную характеристику финансового состояния, то есть насколько оно устойчиво во времени, как долго оно может сохраняться под воздействием внутренних и внешних факторов, и какие утверждающие меры необходимо предпринять для сохранения этого нормального состояния или для выхода из предкризисного или кризисного состояния. Для решения среднесрочных и стратегических задач по развитию коммерческой организации руководству необходимо иметь соответствующий инструментарий для оценки и прогнозирования изменения финансовой устойчивости.

В настоящее время анализу финансовой устойчивости коммерческих организаций придается большое значе-

ние, как в отечественной, так и в зарубежной практике. Однако если в России данная оценка финансового состояния не обязательна и носит добровольный характер, то в Европе и Америке данный показатель является одним из основных. Данная ситуация сложилась в результате того, что практически применяемые сегодня в России методы анализа финансово-экономического состояния коммерческой организации, отстают от развития рыночной экономики.

Сейчас в России наблюдается реформация нормативной базы бухгалтерского учета. Данный факт свидетельствует об адаптации национальных стандартов к МСФО, так как для катирования коммерческих организаций на международных рынках необходима отчетность, составленная в соответствии с международно признаваемыми стандартами. Однако, российская отчетность в целом не соответствует потребностям управления организацией в рыночных условиях, поскольку она не содержит какого-либо специального раздела или отдельной формы, посвященной оценке финансовой устойчивости отдельной организации.

В настоящее время наблюдается повышенный интерес инвесторов к отчетности в формате МСФО. Поскольку, для прохождения листинга на Лондонской фондовой бирже отечественным организациям необходимо предоставить отчетность за три года в соответствии с требованиями МСФО.

Очевидно, что принципы лежащие в основе российских правил бухгалтерского учета и МСФО, кардинально отличаются. Исходя из этого, можно сделать вывод, что высоко оцененная финансовая устойчивость коммерческой организации по российским стандартам, не всегда соответствует этому уровню устойчивости по международным стандартам. Исходя из этого, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость при переходе компании на междуна-

родные стандарты имеет достаточно серьезное значение.

Следует отметить, что разница в показателях при анализе финансовой устойчивости коммерческой организации в России и в международной практике, возникает ещё на стадии формирования финансовой отчетности. Наиболее различны оценки таких статей как: запасы, денежные средства и их эквиваленты, дебиторская задолженность, а также группировка данных активов.

В западной практике коммерческие организации, работающие в одинаковых условиях и отраслях, имеют схожие оценочные коэффициенты. Тогда как в отечественной практике топ-менеджмент рассматривает каждую ситуацию как уникальную и считает, что принятые решения должны быть неповторимыми. В результате чего в российских организациях одной отрасли могут быть совершенно разные удельные показатели стоимости.

Итак, можно сделать вывод, что именно финансовая устойчивость является одним из главных показателей конкурентоспособности российских коммерческих организаций на международном рынке, а так же является основным фактором успешного привлечения иностранного капитала для расширения и модернизации производства.

Библиографический список

1. Баранов К.С. Оценка финансовой устойчивости предприятия по РСБУ и МСФО // «Международный бухгалтерский учет», 2007, N 10
2. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. / Научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И.И. Елисеева. М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности; Пер. с англ.; - М.; Финансы и статистика, 1996 г.
4. Гиляровская Л. Т., Вехорева А. А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия СПб: Питер, 2006. - 256 с.
5. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебник. - 4-е издание, переработанное и дополненное. - М.: Дело и Сервис, 2006. - 368с.
6. Зеткина О. В. Об управлении устойчивостью предприятия [Электронный ресурс] <http://www.conif.boom.ru/>
7. Кован С.Е. Финансовая устойчивость предприятия и ее оценка для предупреждения его банкротства «Экономический анализ: теория и практика», 2009, N 15
8. Масленко Ю. В. - доцент, к.э.н. Кульбака Н. А. Устойчивое развитие предприятия - фактор экономической безопасности // «Материалы международной научно-практической конференции : Проблемы обеспечения экономической безопасности» 23-24 ноября 2001, г. Донецк - 316 с.
9. Севастьянов А. В. Оценка экономической устойчивости предприятия [Электронный ресурс] <http://www.mte.ru/>
10. Советская энциклопедия /Под ред. Б.П.Введенского. - М.: «Советская энциклопедия», 1985..
11. Сумин В. А. Устойчивость системы управления предприятием в условиях экономической безопасности // «Материалы международной научно-практической конференции: Проблемы обеспечения экономической безопасности» 23-24 ноября 2001, г. Донецк - 316 с.
12. Федотова М.А. Как оценить финансовую устойчивость предприятия // Финансы. - 1995. - № 6. - С. 16.
13. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. М., Дело ЛТД, 1995 г. 134 с.
14. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций.- М.: ИНФРА-М, 2003

ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМ СИТУАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Необходимость в ситуационном взаимодействии транспортных предприятий возникает при чрезвычайных ситуациях, резком увеличении (падении) объема перевозок и их стоимости, утраты рыночного сегмента, смены форм собственности, несоответствий в развитии инфраструктуры и других причин, нарушающих функциональные связи предприятий при оказании транспортных услуг. Например, объем перевалки российских внешнеторговых грузов через морские порты России с 1993г. по настоящее время возрос почти в 6 раз, а к 2030 году планируется увеличение в 12 раз [1]. Вместе с тем имеет место отставание железнодорожной инфраструктуры от бурного инвестиционного развития портовой сферы; техническая ограниченность портов по работе с железнодорожными грузами; неэффективность систем управления перевозками; отсутствие нормативной базы. В результате продолжаются значительные простои вагонов и составов с внешнеторговыми грузами в ожидании подачи к фронтам погрузки в порты, а удельная доходность железнодорожных перевозок через Российские порты составляет 75% от среднесетевой себестоимости, т.е. железные дороги осуществляют экспортные перевозки себе в убыток.

Изучение форм ситуационного взаимодействия субъектов транспортной деятельности корнями уходит в область познания законов развития производительных сил и производственных отношений, на которые влияет рост народонаселения, плотность населения, географическая среда, способ добычи средств к жизни и способ производства материальных благ.

До появления железных дорог массовые перевозки грузов в России осуществлялись по естественным речным путям и гужевым транспортом по грунтовым дорогам. В межнавигационный период функциональное взаимодействие этих видов транспорта нарушалось, гужевой транспорт оставался единственным средством сообщения. С появлением железных дорог водный транспорт утратил свое монопольное положение в перевозках массовых грузов. Стоимость перевозки грузов по первым железнодорожным линиям была в 4-7 раз ниже, чем гужевым транспортом, и даже ниже стоимости перевозок по мелководным рекам и каналам, а усовершенствование железнодорожной техники и рост объема перевозок способствовал дальнейшему снижению стоимости перевозок грузов и пассажиров. С развитием торговли и промышленности, ростом численности населения приречных городов происходило развитие перевалочных узлов. Железные дороги были заинтересованы в функциональных связях с речным транспортом, когда это обеспечивало рост прибыли за счет увеличения объема перевозок по данной дороге. Так, каждое из трех железнодорожных обществ, линии которых примыкали к Ростовскому узлу (Екатерининская, Юго-Восточная и Владикавказская ж.д.), имели отдельные пристанские районы. Екатерининская ж.д. осуществляла контакт с речным транспортом (р. Дон) по Гниловской ветви, на которой располагались принадлежавшие ей станции Ростов – Екатерининский и Гниловская. Юго – Восточная ж.д., один из внутриузловых ходов которой проходил непосредственно по бе-

регу Дона, имела контакт с водой по станциям Ростов-пристань и Нахичевань пристань. Владикавказская ж.д. имела примыкание портовых ветвей, ведущих к Лесной и Хлебной пристаням, по ст. Заречная. Наличие в одном узле нескольких пунктов соприкосновения железной дороги с водой в условиях, когда железнодорожные устройства были разобщены, существенно облегчало пропуск перевалочного транзитного грузопотока и работу узла в целом. Когда в 1913 г. встал вопрос о развитии Ростовского узла вследствие снижения темпов роста объемов перевозок, обследовавшая его комиссия отметила, что одной из ситуационных мер облегчения тяжелого положения узла и сохранения функциональных связей является сооружение портового ковша Владикавказской ж.д. в районе ст. Заречной. «Ковш имел развитую систему причалов и железнодорожных подъездных путей. У причалов, были построены обширные складские помещения... Одновременно была значительно расширена станция Заречная, рассчитанная теперь на переработку до 300 железнодорожных вагонов в сутки. Ковш в целом мог перерабатывать 300-500 тысяч тонн грузов в год с перспективой расширения вдвое».[1] Однако в целом слабое развитие портово-пристанского хозяйства являлось серьезным препятствием на пути смешанных железнодорожно-водных перевозок. Даже при отсутствии механизированных причалов экономия от сокращения дальности смешанной перевозки по сравнению с прямой часто перекрывала расходы на оплату труда грузчиков в связи с дополнительной перегрузкой товаров в портах. Это способствовало подводу к речным пристаням подъездных железнодорожных ветвей, ставших связующим звеном между двумя видами транспорта. Так постепенно складывались в приречных городах железнодорожно-речные перевалочные узлы, как резуль-

тат устранения функциональных нарушений связей в транспортной системе и переход их на новый уровень развития. Что касается морских портов, то они получали выход на железнодорожную сеть в первую очередь.

В дореволюционной России речное портово-пристанское хозяйство, было исключительно частновладельческим и принадлежало либо капиталистам – пароходчикам, либо пароходным обществам. Принадлежность железнодорожных и водных устройств отдельным железнодорожным и пароходным обществам обуславливала, в свою очередь, распыленность грузопотоков и пристанских устройств. Оборудование пристаней было весьма примитивным. Так что доходы от привлечения части грузов с реки на данную железную дорогу превышали расходы по строительству пристанских ветвей, имевших незначительное протяжение. Кроме того, при производстве перегрузочных операций у специальных причальных устройств, принадлежащих городам, взимались дополнительные сборы. Это не только поощряло децентрализацию перевалки в нескольких пристанских районах, но и сдерживало ее рост. В Астрахани, например, продажа товаров осуществлялась непосредственно на рейде, так как это не нарушало экономической стабильности деятельности[2]

В результате гражданской войны и иностранной интервенции транспортное хозяйство страны пришло в полный упадок тотальным нарушением функциональных связей. Для того, чтобы решить восстановить взаимодействие на прежнем и более высоком уровне в плане ГОЭЛРО отмечалось: «...для передачи грузов с воды на рельсы и обратно, необходимо разработать и построить ряд речных портов в местах крупнейших грузовых операций... Широко развитая система притоков верховьев Волги и Камы дает возможность собирать на севере и направлять по главному

руслу реки лесные и другие материалы, но распределение этих материалов на юге должно производиться железнодорожным транспортом. При таких условиях основными задачами являются обеспечение достаточной провозоспособности распределительных железнодорожных линий и увязка водного транспорта с железнодорожным...».[3]. Ситуационным решением перехода функциональных связей транспорта на новый уровень в историческом масштабе была национализация транспорта.

Дальнейшая стабилизация функциональных связей виделась в объединении водного и железнодорожного транспорта в единый НКПС (Народный Комиссариат Путей Сообщений). В 1923-1928 гг. перевод речного транспорта на хозяйственный расчет потребовал соответствующих изменений в его организационной структуре. Было создано Центральное правление государственных речных пароходств (в центре) и Правления госпароходств по бассейнам. Служба речных путей в бассейнах была выделена в самостоятельные управления. Примерно 50% перевозок по речным путям выполнял ведомственный и кооперативный флот. В 1927 г. часть ведомственного и кооперативного флота на Волге и в Сибири было передано госпароходствам. Вопрос дальнейшей концентрации флота стоял и в следующем пятилетии. Так из тысяч мелких и крупных судовладельческих предприятий создавался советский речной транспорт. В период первых пятилеток хотя и не произошло существенных изменений в размещении речных портов, однако в результате строительства механизированных причалов в узлах перерабатывающая способность речных портов значительно повысилась. К концу первой пятилетки речной транспорт СССР по объему перевозок вышел на первое место в Европе и второе (после США) место в мире.

Перевалочные устройства речных портов, как и все портово-пристанское хозяйство, сильно пострадали в годы Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. Полностью были разрушены и приведены в негодность портовые устройства в Запорожском, Днепропетровском, Киевском, Ростовском, Волгоградском и других перевалочных узлах. Для выхода из этой ситуации в годы четвертой пятилетки (1946-1950 гг.) были выполнены значительные работы по восстановлению и развитию транспортных узлов. Характерной чертой развития устройств речного транспорта в ряде узлов в послевоенные годы является четко выраженный курс на районирование портов и улучшение их схем.

Интенсивное развитие экономики в восточных районах страны в 60-70-е гг. вызывало ситуацию необходимости улучшения их транспортного обеспечения. Успешное освоение значительных грузопотоков угля, леса, зерна и других грузов требовало дальнейшего расширения смешанных железнодорожно-речных сообщений. В связи с этим были проведены большие строительные работы по развитию существующих и строительству новых перевалочных узлов, расположенных на Иртыше, Оби, Енисее и других крупных реках. В результате крупномасштабного портового строительства на речном транспорте к концу 70-х гг. сеть перевалочных узлов в основном была сформирована и сохраняется до настоящего времени. Улучшить качество транспортного обеспечения могло устранение неравномерности размещения перевалочных пунктов по речным бассейнам. Однако существенные изменения в компоновке перевалочных узлов, начавшиеся в послевоенный период, завершить не удалось.

Во многих случаях рост перевалочного грузооборота вызывал ситуацию необходимости расширения причального фронта, увеличения емкости

складов и т.п. в существующих районах. Однако отсутствие необходимых для этого территорий на старом месте, потребность в благоустройстве прибрежных городских кварталов, а также ряд других факторов заставлял принимать как вариант ситуационного решения - сооружение перевалочного района на новой площадке с самостоятельным примыканием к железнодорожной сети, даже если этот вариант с экономической точки зрения менее выгоден, нежели развитие перевалочных устройств на прежнем месте.

Исторически сложившееся в процессе решения ситуационных задач размещение районов перевалки часто не обеспечивает поточности пропуска грузопотоков через узел и не учитывает должным образом компоновку железнодорожного узла, в частности размещение сортировочных станций и особенности организации их работы. Поэтому во многих транспортных узлах имеют место нерациональные внутри-узловые пробеги и излишние переработки вагонов.

Строительство гидроузлов на Волге, Каме и других реках России создало ситуацию, которая изменила условия работы речного транспорта. При размещении портовых районов в гидроузлах приходится учитывать не только расходы по шлюзованию судов, но и удовлетворять требования, обеспечивающие нужную пропускную способность воднотранспортного узла в целом.

Расстояние между перевалочными районами в транспортных узлах изменяется в весьма широком диапазоне от 2 до 35 км. Диаметр размещения перевалочных устройств (измеренное по фарватеру расстояние между крайними районами, входящими в состав узла) достигает в отдельных случаях 80 км и более. В 60% случаев перевалочные устройства имеются на обоих берегах реки, причем преобладающая их часть расположена со стороны города, а часто

и с нарушением градостроительных требований. С другой стороны, сами города нередко нарушали установленное проектами распределение территорий, занимая площадки, предназначенные для размещения устройств транспорта, и затрудняя тем самым их рациональное развитие. [2]

С целью стабилизации функциональных связей разных видов транспорта за годы советской власти были проведены: национализация всех видов транспорта и образование единой транспортной системы страны, внедрение системы планирования смешанных перевозок; разработка единых правил перевозок грузов в прямом смешанном железнодорожно-водном сообщении с целью согласования работы ж.-д. и водного транспорта; осуществление перевозок грузов в прямых смешанных сообщениях по единому документу, составленному на весь путь следования груза ж.-д. и водным транспортом, на основе солидарной их ответственности за сохранность грузов и качество перевозок; введение тарифов, стимулирующих перевозки грузов в смешанном железнодорожно-водном сообщении; использование узловых соглашений и единых технологических процессов, устанавливающих порядок выполнения различных операций по обработке подвижного состава и передаче грузов с одного вида транспорта на другой; распространение передовых методов и приемов; включение в транспортные Правила перевозок, уставы и кодексы разделов, в которых определены права и обязанности каждого из видов транспорта в осуществлении перевозок грузов смешанного сообщения [4].

Важным этапом развития смешанных сообщений следует считать организацию перевозок на всем пути следования грузов по совмещенной технологии, показавшую высокую эффективность.

Весьма эффективным было использование в транспортных узлах сис-

темы работы смежных видов транспорта на основе непрерывных планов-графиков работы транспортного узла (НПГРТУ). НПГРТУ предусматривал согласованную подачу судов, вагонов и автомобилей, улучшение использования подвижного состава всех видов транспорта, сокращении времени прохождения грузов через транспортные узлы и повышение их сохранности. Непрерывность управления реализовалась в ежесуточном пересоставлении плана-графика работы транспортного узла на основе информации о движении транспортных средств, грузов и сложившейся производственной обстановки.[5]

Качественно новый этап в ситуационном управлении на транспорте создала перестройка (1985-1991 гг.) и начавшиеся за ней приватизация и акционирование (1992-1995 гг.). Коренным образом изменилась не только генеральная схема и принципы управления различными видами транспорта, но и производственная структура и экономические отношения в системах бывших Минречфлота, МПС РСФСР и других видах транспорта. Приватизация и акционирование на речном транспорте были проведены ускоренными темпами. Происходило свертывание протяженности линий с речным судоходством. Так, в 1998 г. она сократилась по сравнению с 1990 г. на 11%. Ориентация экономики России на вывоз топливно – энергетических и сырьевых ресурсов переносит центр тяжести в системе смешанных сообщений с обслуживания внутреннего на внешний рынок. Рыночные реформы изменяют не только географию перевалочных грузопотоков, не только их структуру по роду грузов, но и экономические отношения между железнодорожным и речным транспортом, между перевозчиками и грузовладельцами, вносят существенные коррективы в критерии выбора способов и вариантов доставки грузов, схем «прикрепления» поставщиков к потребителям. Таким

образом, сменилась парадигма взаимодействия предприятий транспорта. [6,7]

Государство дало право речникам и железнодорожникам устанавливать уровень тарифных ставок на перевозку грузов на договорной основе, отменив практику 30% тарифной скидки на перевозку грузов в прямом смешанном железнодорожно-водном сообщении в навигационный период. Если раньше МПС решительно протестовало против смешанных перевозок с перевалкой грузов в дух и более пунктах, то теперь железные дороги не интересуются количеством перевалок. Как и любое коммерческое предприятие, их интересует в первую очередь прибыльность перевозок. У железных дорог появляется заинтересованность к тесному и неформальному сотрудничеству с транспортными предприятиями водного транспорта вне зависимости от того, к какой форме собственности они принадлежат. Принципиально меняется также отношение к установлению интервалов и фронтов подачи вагонов, определению доли перевалки по прямому варианту, согласованию других параметров единой технологии, заключению узловых соглашений. [1]

Так же в период приватизации в тяжелом кризисе оказался и морской транспорт России. В 1999г. общий объем перевозок составил 30.6 млн.т., или 29.4% к уровню 1991г., в том числе в заграничном судоходстве-26.6 млн.т.(35.0%). За годы реформ произошло значительное падение объемов переработки грузов в морских портах. Так, в 1995г. по сравнению с 1990г., падение составило 31.9%. Однако, начиная с 1995г., отмечается стабилизация и рост грузооборота морских портов.

Экономические реформы коренным образом изменили величину и направление грузопотоков смешанного железнодорожно-речного сообщения.

Массовый вывоз сырья за границу способствовал стабилизации грузопото-

ков смешанного сообщения в судах «река-море» плавания. Из-за потери перегрузочных мощностей морских портов в бассейнах Балтийского и Черного морей повысился интерес к устьевым речным портам (Архангельск, Калининград, Астрахань, Азов, Ейск и др.), позволяющим осуществлять перевалку грузов из речных судов в морские, а также принимать импортный грузопоток с воды на железнодорожный и автомобильный транспорт.

Преобразование речных портов в акционерные общества и обособление речных пароходств как судоходных компаний (в тот период их насчитывалось около 6500) заметно повысило роль местных перевозок портовым флотом с перевалкой грузов на железнодорожный и автомобильный транспорт. При этом объемы прямого (по единому документу) сообщения сократились, хотя фактически грузы поступали с воды на смежные виды транспорта.

В то же время важную роль смешанные железнодорожно-речные перевозки сохранили в транспортном обслуживании северных и восточных районов Российской Федерации. Это около 85% всех грузов, завозимых в Якутию, 60% - Западно-Сибирскому нефтегазовому комплексу. Опыт завоза грузов в регионы Сибири, Дальнего Востока и Европейского Севера убеждает в том, что на этих корреспонденциях смешанные железнодорожно-водные перевозки своего значения не утрачивают, несмотря на глубинные изменения в транспортно-экономических связях во внутрисоюзном и межгосударственном (в рамках СНГ) сообщении.[2]

Сложнейшая социально-экономическая обстановка в стране обуславливала необходимость поддержания на достаточно высоком уровне внешнеэкономических связей с резким преобладанием экспорта над импортом (по массе перевозимых грузов). Падение объема перевозок и в этом виде сообщений, на-

пример, железнодорожным транспортом, имело место, однако оно было значительно ниже, чем в целом по транспортно - дорожному комплексу России. При общем падении объема перевозок грузов железнодорожным транспортом за период 1988-1998 гг. почти на 50%, общий объем внешнеторговых перевозок после некоторого падения достиг предкризисного уровня. [1] Начиная с конца 1999г. речной, железнодорожный, автомобильный транспорт Российской Федерации, как и другие отрасли экономики, вступил во вторую фазу рыночных реформ, характеризующуюся изменениями в социально-экономической политике страны.

Результаты приватизации и акционирования на транспорте дают богатый материал для научных обобщений и выводов. При этом важно учесть изменения не только в объемных показателях работы отрасли, но и качественные сдвиги в географии смешанных железнодорожно-водных перевозок в целом, экономики и правовых основ взаимодействия транспортных предприятий. Серьезное влияние на организацию смешанных перевозок оказывает продолжающаяся реструктуризация транспортных отраслей. В ходе реформ сформировались тысячи частных и акционерных компаний, самостоятельно определяющих свою хозяйственную политику.

Занимая доминирующее положение в транспортной системе России, железнодорожный транспорт имеет важнейшее экономическое, социальное, оборонное и геополитическое значение и, работает с прибылью. Железнодорожники сумели сохранить единое технологическое, информационное и тарифное пространство, нормативно-правовую базу перевозок в межгосударственном и международном сообщении и тем самым во многом обеспечить устойчивые экономические связи стран СНГ и Балтии.

С либерализацией внешней торговли произошли существенные изменения транспортных условий контрактов по поставке товаров на экспорт. В результате значительная часть экспортных сырьевых грузов (нефть, лес, уголь, руда, металлы) поставляются в настоящее время на условиях FOB с доставкой флотом покупателя. Отсутствие контроля со стороны государства за базисными условиями контрактов приводит к значительным валютным потерям транспортной составляющей в цене товара. Одновременно теряется грузовая база для Российского флота. В результате не обеспечивается должная эффективность использования Российского флота, сдерживается процесс его обновления. Для сохранения и развития высокоэффективных перевозок на речном транспорте необходима также государственная поддержка и проведение протекционистских мер ориентирующих грузовладельцев на доставку грузов по российским железным дорогам через российские порты и с использованием российских судов.[7].

На основе проведенного выше ретроспективного анализа, автором предложены обобщенные эволюционные характеристики форм ситуационной деятельности транспортных предприятий имеющие циклический характер.

В год дефолта (1998г.) и в 2008 произошел спад внешнеторговых грузопотоков. В целом в период мирового финансового кризиса объемы перевалки грузов в морских портах по-прежнему продолжали расти. Объемы перевалки российских грузов в Российских портах возрастали быстрее, чем в портах сопредельных стран. По прогнозам такая тенденция в последующие годы продолжается и к 2030 превысит 1 млрд.тонн. [1]. За периоды 1990-2000 и 2010-2030(прогноз) объем перевалки увеличивается более чем в 2 раза (Гистограмма рис.1) (см. ниже)

Для выполнения этой целевой установки в качестве одной из основных задач определяется обеспечение ситуационного взаимодействия морских портов с судоходными компаниями, смежными видами транспорта и грузовладельцами, в оперативном и историческом периодах времени.

Существует мнение, что положительная динамика роста экспортных перевозок грузов в российские порты появилась в августе 2001 года в результате унификации тарифов. Импортёры получили дополнительный доход и более чем двукратное уменьшение железнодорожной тарифной составляющей. Получили прибыль экспортёры и стивидорные компании. Однако железнодорожный транспорт потерял более миллиарда долларов от недополучения доходов за тариф, а убытки от простоя подвижного состава и неорганизованности смешанных перевозок грузов в российские порты оценивается в миллиарды рублей. Экономика страны также в целом выгод не получила. Автор делает вывод, что организация взаимодействия железнодорожного транспорта с инфраструктурой многих российских портов не налажена должным образом. Создание единого логистического центра не решает проблему, т.к. функции компетенции издержек в случае возникновения финансовых потерь этим центром решаться не будет, и его деятельность будет просто дублировать работу крупных экспедиторских компаний [8].

По данным Госкомстата, степень износа основных фондов организаций железнодорожного транспорта составляет 75%, в т.ч. их активной части – более 88%. По сравнению с 1990г. обновление основных фондов в России снизилось в 4 раза. При этом на транспорте темпы обновления снизились в 5.7 раза, а выбытие уменьшилось с 1.3 до 0.4% и в 3 раза [9].

Таблица 1. Обобщенные эволюционные характеристики форм ситуационной деятельности

Форма ситуационной деятельности	Характеристика
Обособленная	Перевозки в межнавигационный период, в чрезвычайных ситуациях (непогода и т.п.)
Сотрудничество	Перевозки гужевым, а затем автомобильным транспортом с перевалкой на водный или железнодорожный транспорт при резком увеличении (падении) объема перевозок. Перевозки в чрезвычайных ситуациях.
Конкурентная	Утрата монопольного положения водного транспорта при появлении железнодорожного. Утрата монопольного положения гужевого транспорта при появлении автомобильного. Перевозки при резком снижении объемов или стоимости.
Принадлежности различным обществам (обособленная)	Распыленность операций, специализация отдельных пристанских районов по железнодорожным направлениям, принадлежавшим различным обществам, что являлось пособником экономических потерь. Создание обособленных приватизированных операторских компаний, потери при не использовании подвижного состава.
Централизованная, Ассоциативная (сотрудничество)	Национализация транспорта, создание ЕТС. Объединение водного транспорта, увязка его с железнодорожным в НКПС, увеличение объема перевозки. В дальнейшем создание Минтранса РФ и грузовых компаний, ассоциаций транспортников. Введение стимулирующих тарифов. Логистических принципов перевозок.
Конкурентная	Увеличение количества транспортных компаний при ограниченном объеме перевозок и его падении, кризисных явлениях.



Рис.1 Увеличение перевалки грузов через морские порты России в историческом и прогнозном аспектах

Старение основных фондов по физическому и экономическому износу, а также отсутствие источников для его возмещения усложняет взаимодействие транспортных предприятий процесса управления.

Таким образом, по результатам ретроспективного исследования можно сделать следующие выводы:

1.Формы ситуационной деятельности имеют определенные характеристики и цикличность

2.Ситуационное взаимодействие транспортных предприятий может носить как оперативный, так и перспективный характер.

3.Ситуационные задачи являются следствием нарушений функциональных связей предприятий и их подразделений; вызванных воздействием на них внешних и внутренних факторов. Эти факторы на каждом этапе развития экономики или стадии процесса управления проявляются интегрально и требуют построения системы ситуационного управления.

4.Ситуационное взаимодействие основано на определенной форме деятельности предприятий по оказанию транспортной услуги.

5.Ситуационное взаимодействие - это деятельность, направленная на устранение нарушений функциональных

связей между транспортными подсистемами и входящими в их состав компонентами и параметрами, установления их на новом уровне, соответствующем технико-технологическим, социально-экономическим либо региональным условиям.

Библиографический список

- 1.Лернер В. Будущее морских портов России. Морские порты №7(88) 2010
- 2.Милославская С.В., Плужников К.И. Мультимодальные и интермодальные перевозки: - М.: РосКонсульт, 2001, с.368.
- 3.Милославская С.В., Плужников К.И. Мультимодальные и интермодальные перевозки: - М.: РосКонсульт, 2001, с.29.
- 4.Комаров А.В. Взаимодействие железнодорожного и водного транспорта в смешанных сообщениях. - М.: Речной транспорт 1957г.-9-10с.
5. Щепников Л.Н. Управление перевозочным процессом в транспортных узлах // Взаимодействие различных видов транспорта и контейнерные перевозки: Итоги науки и техники/ ВИНТИ.- 1989.-Т14,с.20
- 6.Итоги социально-экономического развития транспортного комплекса в 1997году и задачи на

1998год/Материалы к заседанию коллегии Минтранса России.- М.,1998-60с.

7.Милославская С.В., Кондрашенко Т.Ю., Новосельцев А.Б. Условия эффективного использования речных путей России в системе международных транспортных коридоров//Бюллетень транспортной информации.-2000.- №11,с.20

8.Клешков В.П. «Смешанные перевозки российских экспортных грузов» М.,РосКонсульт», 2004,с.17,25

9. Штеле Е.А. Оценка экономического потенциала железнодорожного транспорта. Экономика железных дорог,2010 №12,с.29

Губанов А.Г.

К ВОПРОСУ О РАЗМЕЩЕНИИ ПРОИЗВОДСТВА МЯСА И ПТИЦЫ НА ЮГЕ РОССИИ

Размещение и специализация представляют собой две стороны единого процесса общественного разделения труда. Если размещение производств определяет границы разделения труда между зонами и районами, то под специализацией необходимо понимать концентрацию производства внутри определенных зон (отдельно взятых предприятий).

Оптимальное размещение и специализация производства позволяет определить объемы производства по отдельным природно-климатическим зонам в регионе, способствует углублению специализации и сочетанию отраслей.

Непременным следствием и условием развития производства на всех этапах его проявления является концентрация, которая на современном этапе развития экономики во все большей степени зависит от НТП, использования достижений гуманитарной и биологической науки, развития форм специализации, кооперирования и интеграции, спроса и предложения. Концентрационный процесс выходит за рамки отдельных предприятий, которые становятся структурными элементами различных систем. Он осуществляется путем накопления и централизации в следующих формах: строительство новых крупных предприятий; расширение действующих

предприятий путем присоединения к ним более мелких, дополнительного строительства с выносом на отдельную территорию родительских стад, ремонтного молодняка и поголовья птицы, технического перевооружения производства; организация производственных объединений (концентрация производства за счет централизации накопления).

При большом дефиците продукции преобладает первая форма концентрации, что характерно для нынешнего этапа развития отрасли. Однако следует учитывать, что такой путь требует значительных инвестиций, срок окупаемости которых весьма продолжителен. Поэтому необходимо в первую очередь развивать те отрасли животноводства, которые способны за короткий промежуток времени окупить вложенные средства, таковым является мясное птицеводство.

Эта отрасль по сравнению с другими видами животноводства оказалась наиболее восприимчивой к новейшим достижениям науки и техники в условиях развернувшейся в середине XX в, научно-технической революции и поэтому наиболее технологически подготовленной к индустриальной стадии развития, что позволит за сравнительно короткий промежуток времени значительно увеличить объемы производства продукции.

Об этом свидетельствует опыт зарубежных стран с развитым птицеводством (США, Бразилии, Китая и др.). Особенно характерен опыт США, где за последние пятнадцать лет объемы производства птичьего мяса возросли более чем в 2 раза – с 8587 тыс. тонн в 1988 г. до 17331 тыс. тонн в 2002 г. Следует заметить, что на долю США ныне приходится более 23% мирового производства птичьего мяса. В чем причина столь быстрых темпов роста? Их несколько, но, как свидетельствуют исследования, не последнюю роль в этом процессе играют рациональное размещение и специализация. Анализ показывает, что для мясного птицеводства характерна зональная специализация и концентрации производства. Так, в США производство мяса птицы сосредоточено в южных районах страны (Юго-восток и Юго-запад).

Решающую роль в размещении и географической концентрации мясного птицеводства сыграли природно-экономические условия: мягкий и теплый климат, наличие дешевой рабочей силы, сравнительно низкая стоимость земли, прогресс в области охлаждения, замораживания и хранения продукции, развитие специализированного автотранспорта. В южных районах нет необходимости возводить дорогие фундаментальные постройки для птицы. Теплый климат с незначительными колебаниями суточных температур позволяет использовать дешевые постройки без отопления или с минимальным отоплением, уменьшить расход поддерживающего корма, снизить отход цыплят из-за простудных заболеваний. На бройлерных предприятиях Юга США вместо капитальных зданий строят легкие, дешевые птичники.

Смещению акцентов в размещении мясного птицеводства способствовало и развитие автомобильного транспорта. В США его доля в общем объеме перевозок сельскохозяйственных грузов

возросла за последние 10 лет более чем в два раза. В транспортировке скота, животноводческой продукции удельный вес автомобильных перевозок в сельском хозяйстве достигает 97-99%. Основными перевозочными средствами специализированных транспортных фирм являются автомобили большой грузоподъемности: трейлеров, либо тягачи с двух-, трехосными прицепами. На их долю приходится 90% всего национального грузооборота автотранспорта. По мнению специалистов, переход сельского хозяйства на «резиновые шины» оказал решающее влияние на организацию и размещение ряда отраслей, значительно раздвинул границы рынка.

На основе данных Российского птицеводческого союза расчеты показывают, что птицеводство в стране, за исключением отдельных районов, распространено почти повсеместно. Однако по удельному весу в общем объеме производства и интенсивности ведения отрасли наблюдаются зональные различия. Так, свыше 1/3 всего производства сосредоточено в центральном федеральном округе, причем удельный вес округа в этом отношении постоянно возрастает.

Крупными центрами товарного производства являются Приволжский и Южный округ. Они выделяются как общему объему, так и по производству мяса на душу населения. Интенсивно ведется птицеводство в Уральском и Северо-Западном округах, и лишь в Дальневосточном округе птицеводство не получило должного развития.

Характерно, что развитие птицеводства, в отличие от других отраслей животноводства, происходит за счет сельскохозяйственных предприятий.

Так, удельный вес этой категории хозяйств в 2010 г составлял 87,8% всего производства, и лишь 12,2% приходилось на долю личных хозяйств и ферме-

ров. Причем этот разрыв из года в год возрастает. Например, если в 1990 г удельный вес сельскохозяйственных предприятий составлял 69,8%, то в 2005 г – 79,4%, а в 2006 г. – 82,1%.

Однако следует заметить, что по такому показателю как производство мяса на душу населения, среди федеральных округов существенных различий нет (за исключением Центрального и Дальневосточного, где на душу насе-

ления производится соответственно 24,8 и 5,6 кг).

Важное место в производстве мяса птицы занимают субъекты федерации Юга России, в состав которых мы включаем Северо-Кавказский и Южный федеральные округа. Расчеты показывают, что всеми категориями хозяйств в 2009-2010 гг. было произведено 424,4 тыс. т в убойной массе, что составляет 16,9% всего объема РФ (табл.1).

Таблица 1. Динамика производства мяса птицы всеми категориями хозяйств Юга России за 2009-2010 гг. (убойная масса)

Федеральные округа	Произведено, тыс. т		Удельный вес в %	На душу населения, кг
	Всего	в т.ч. население и фермеры		
Северо-Кавказский	153,1	46,6	6,1	19,5
Южный	271,3	79,4	10,8	20,0
Итого	242,4	126,0	16,9	19,9
РФ	2518,5	306,8	100	17,7

Из данных расчетов следует, что в Южном федеральном округе производится большая часть мяса птицы Юга России (63,9%), а в расчете на душу населения примерно одинаковое количество. Но по этому показателю, ни один из округов не достиг нормативных значений (24,6 кг). Обращает на себя внимание то обстоятельство, что в общем объеме производства около 30% приходится на домохозяйства и крестьянские фермерские хозяйства, что почти в 2,5 раза больше чем в целом по РФ.

Исследования показывают, что из 13 субъектов федерации Юга России наибольшее количество птичьего мяса как по объему производства, так и в расчете на душу населения производят шесть из них – Ставропольский и Краснодарский края, Ростовская и Волгоградская области, республики Адыгея и Кабардино-Балкарская. Крайне недостаточно развито птицеводство в республиках Дагестан, Калмыкия, Ингушетия,

Астраханской области (по Чеченской республике данных нет), недостаточно развито птицеводство в республиках Карачаево-Черкесская, Северная Осетия.

По уровню производства мяса птицы на душу населения нами выделены четыре группы. К первой группе отнесены республики Адыгея, Ставропольский и Краснодарский края, где на душу населения произведено соответственно 64,0 кг; 41,1 кг и 25,5 кг. Примечательно, что в республике Адыгея почти весь объем птичьего мяса 89,1% производят птицефабрики, а в Краснодарском и Ставропольском краях высокий удельный вес домохозяйств и КФХ 38,2% и 24,5%.

Вторая группа включает в себя два субъекта федерации – Волгоградскую область и республику Кабардино-Балкария, где производство мяса на душу населения примерно одинаково 20,1 кг и 19,5 кг, причем в Волгоградской

области 1/5 часть, а в Кабардино-Балкарии более половины 51,9% производят личные хозяйства населения.

Третья группа объединяет три субъекта федерации – Ростовская область, республики Северная Осетия и Карачаево-Черкесская с производством мяса на душу населения от 12,1 кг до 15,4 кг. Хозяйствами населения производится соответственно 41,2% и 31,2%.

Четвертая группа включает четыре региона – Астраханская область, республики – Дагестан, Ингушетия, Калмыкия, где на душу населения приходится – 1 кг (Ингушетия) и 3,2 кг (Дагестан). Здесь также высокий удельный вес домохозяйств и фермеров (100% - Калмыкия и 46,4% - Дагестан) (табл.2).

Таблица 2. Группировка субъектов федерации Юга России по производству мяса птицы на душу населения за 2009-2010 гг. (убойная масса)

Порядковый номер	Количество регионов в группе	Производство мяса		Удельный вес группы в производстве мяса, %
		тыс. тонн	на душу населения, кг	
I	3	269,5	32,7	63,5
II	2	62,9	19,6	14,8
III	3	81,1	14,9	19,1
IV	4	10,9	2,5	2,6
Итого	12	424,4	20,0	100,0

Таким образом, мы можем констатировать, что мясное птицеводство Юга России развито недостаточно. Это вытекает из того, что только в трех регионах производство птичьего мяса на душу населения превысило нормативное значение. В остальных субъектах федерации этот показатель значительно ниже. Более того, если принять во внимание что в общем объеме производства около 1/3 приходится на долю домохозяйств, продукция которых идет, как правило, на внутреннее потребление, то этот показатель в среднем по Югу России будет еще меньше – 4 кг.

Итак, исследования показывают, что в размещении мясного птицеводства Юга России нет четко выраженной территориальной концентрации. Выращивание птицы имеет место во всех субъектах федерации. По уровню производства мяса птицы на душу населения они подразделяются на четыре зоны, из которых первая относится к высокоразвитому птицеводству, часть своей продукции они вывозят в другие регионы. Вторая зона относится к развитому птицеводству, а третья зона отнесена к слабо-развитому птицеводству. Сюда продукты птицеводства завозят из других регионов.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТИПОВ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Актуальность. Значимость эффективного функционирования систем управления продажами в достижении компаниями успеха трудно переоценить; это имеет отношение к большому количеству современных рынков [1, 3]. При этом даже поверхностный анализ технологий управления продажами, используемых многими российскими компаниями, убеждает в том, что они весьма далеки от совершенства и, соответственно, максимальных уровней эффективности. Это предопределяет целесообразность изучения и практического использования российскими предпринимателями современных технологий управления продажами, которые должны использоваться на всех этапах работы предпринимателя на рынке. В то же время, в реальной практике работы на российском рынке предприниматели нередко используют интуитивные подходы, эффективность которых вызывает серьезные сомнения. Достаточно часто недооценивается важность информации о емкости и структуре рынка, на котором работает/собирается работать предприниматель, это влечет за собой появление практически непреодолимых трудностей в планировании работы отдела продаж. Набор кадров также зачастую проводится интуитивно, на основе каких-то неосознанных убеждений и впечатлений. Далеко не всегда прослеживается четкая взаимосвязь между работой отдела (службы) маркетинга и отдела продаж, торговые представители/менеджеры по продаже в произвольном порядке выбирают как клиентов, так и технологии их убеждения. Этому способствует определенная хаотичность процесса обучения персонала отделов продаж, отсутствие ясных целей, стратегий и программ обучения. Отдельным

существенным аспектом организации обсуждаемых компонентов работы предпринимательских компаний является отчетливое стремление отечественных предпринимателей подменить организацию бизнеса (которая, собственно, и является их основной задачей) проведением обучающих мероприятий (тренингов). Реализуя данный подход, предприниматель отправляет персонал своего отдела продаж на тренинг, после возвращения с которого сотрудники получают от руководства указание «реализовать на практике знания, полученные на тренинге». Выполняя полученное указание, сотрудники отдела продаж самостоятельно выбирают и категоризируют клиентов, продают преимущественно наиболее легко сбываемые продукты (используя наиболее «легкие» технологии убеждения клиентов) и пр. В данной ситуации основная проблема заключается в том, что на тренинге им кратко объясняют принципы использования, возможно, самых современных технологий работы на рынке. Однако руководство предпринимательской компании не формулирует принципы и стандарты выбора и категоризации клиентов, поэтому персонал отдела продаж решает вопросы фокусирования своих усилий самостоятельно, на основе собственных приоритетов. Естественно, чаще всего собственные приоритеты сотрудников (на основе которых они выбирают клиентов и предлагаемые им продукты, строят свою активность и пр.) существенно отличаются от приоритетов владельца бизнеса; это влечет за собой «уход» бизнеса в сторону, как от целей владельцев бизнеса, так и от максимального уровня эффективности работы всей компании. Вероятно, к основным причинам фор-

мирования описываемой ситуации можно отнести слабое представление предпринимателя (руководителя) о существующих подходах к организации работы отдела продаж и современных технологиях управления всем процессом в целом.

Результаты ранее проведенных нами исследований [2] позволили описать используемую в настоящее время многими российскими компаниями модель системы управления продажами. Нами было обнаружено, что ее структура несет в себе элементы, свойственные модели «сетевого маркетинга». Эти элементы в значительной степени сводятся к делегированию торговому персоналу права самостоятельно принимать многие важные решения, имеющие отношение к организации продаж. В целом принимаемые решения касаются

следующих аспектов системы управления продажами:

- набор кадров в отдел продаж;
- формулирование планового задания для торгового персонала;
- разработка приоритетов по продаваемым продуктам;
- выбор целевой группы клиентов/потребителей;
- категоризация клиентов (внутри целевой группы);
- выбор технологии убеждения клиента;
- разработка и реализация программ обучения торгового персонала;
- выработка профессиональных навыков у торгового персонала.

При этом в существующей ситуации чаще всего используется модель принятия решений по перечисленным выше аспектам, изображенная на рисунке 1 (ТП – торговый персонал).

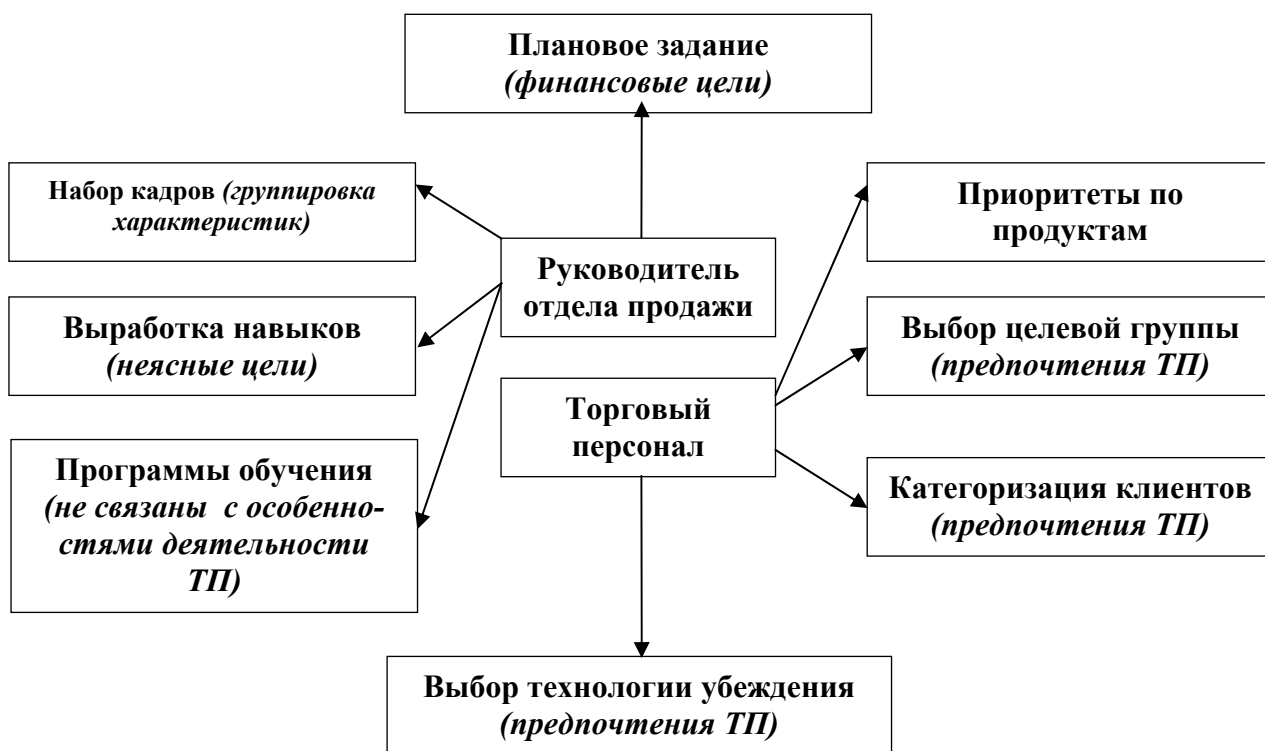


Рис. 1. Распределение «права» принятия решений в современной российской модели управления продажами

Анализ структуры модели, представленной на рисунке 1, показывает,

что в реальной ситуации половина важных для организации процесса продви-

жения предпринимательских продуктов решений принимается торговым персоналом; это касается «Приоритетов по продуктам», «Выбора целевой группы», «Категоризации клиентов» и «Выбора технологии убеждения (клиента)». При этом торговый персонал концентрирует свои усилия на продаже тех продуктов (из ассортимента компании), которые ему проще реализовать («Приоритеты по продуктам»). Торговый персонал имеет возможность сделать это, так как полученное им задание представляет собой чисто финансовую цель – объем выручки, который он должен принести компании. Естественно, в подобной ситуации руководство компании не имеет возможности формулировать и достигать реалистичные цели по продаже значительной части инновационных продуктов. Торговый персонал выбирает целевые группы клиентов и проводит категоризацию клиентов также на основании собственных предпочтений. В наших исследованиях показано, что чаще всего в основе производимого выбора лежит стремление к высокому уровню комфорта в общении, при этом, естественно, выбор производится по степени сходства поведенческих типов менеджера по продаже и клиента [2]. Торговый персонал выбирает технологию убеждения клиента по принципу легкости реализации. При этом чаще всего используется декларативная технология AIDA, которая – как показано в наших исследованиях – эффективна при продаже далеко не всех продуктов на современных российских рынках.

В условиях использования данной модели руководитель отдела продажи решает вопросы, имеющие отношение к формулированию планового задания, набору и обучению торгового персонала. При этом, как было указано выше, плановое задание формулируется в виде финансовой цели, и это в значительной степени препятствует реализации сколько-нибудь последовательной про-

дуктовой политики. Набор кадров чаще всего осуществляется на основе метода группировки характеристик, в условиях отсутствия реальной взаимосвязи между видами деятельности менеджера по продаже и искомыми компетенциями. Отсутствие конкретики и методической основы в выборе технологий, которые должны будут использоваться торговым персоналом при работе с клиентами, влечет за собой серьезные сложности в разработке наиболее эффективных стратегий и программ обучения.

Целью данной работы явилось описание наиболее актуальных для современных российских компаний типов систем управления продажами.

Методы исследования. Предварительный анализ типов функционирующих в России систем управления продажами производился на основе результатов экспертных опросов. В качестве экспертов выступили 14 специалистов, имеющих опыт управления продажами на российских и международных рынках в течение 12-20 лет. На момент проведения опросов они являлись владельцами бизнеса (6 человек), генеральными директорами компаний (8 человек), руководителями отделов продаж (4 человека), директорами по продажам и маркетингу (2 человека); 6 владельцев бизнеса являлись одновременно генеральными директорами собственных компаний. После выделения основных типов систем управления продажи (по результатам экспертных опросов) был разработан специальный тест, целью которого явилась идентификация принадлежности используемых в каждой изучаемой компании систем управления продажами к тому или иному типу. Затем было проведено изучение идентификации типа системы управления продажами в 21 предпринимательской российской компании (с использованием разработанного теста). Компании принадлежали к различным сферам бизнеса, работали на рынке в течение 4-

12 лет, штат отдела продажи составлял от 5 до 34 человек.

Результаты. На основе анализа результатов экспертных опросов нами были выделены следующие основные типы систем управления продажами, встречающиеся на российском рынке:

1. Стихийный интуитивный тип (хаотичная реализация, часто — на непродолжительный промежуток времени - различных элементов системы управления продажами; отсутствие системы управления продажами как таковой).

2. «Сорокино гнездо» (формирование системы управления продажами из более-менее стабильных элементов, часто представляющих собой существенно искаженные элементы «цивилизованных» систем). Реальный коммерческий смысл этих элементов в их «нативном» виде чаще всего непонятен руководителям, создающим подобные системы и управляющим ими.

3. Системно-стихийный тип (использование неполного набора вполне реальных элементов цивилизованной системы управления продажами; часть этих элементов представлена в искаженном виде — по сравнению с «нативными» элементами). В целом данный тип системы выгодно отличается от «систем», описанных в пп.1, 2, хотя, искажение в реализации ряда элементов, а также отсутствие целостности всей системы, существенно ограничивает ее эффективность.

4. Структурно-технологический тип (самый эффективный вариант системы управления продажами, представляющий собой полноценный комплекс элементов, реализованных в их «нативном», а также хорошо продуманном виде).

В разработанный на основании анализа результатов экспертных опросов тест были включены вопросы, направленные на изучение следующих функций системы управления продажами:

1. Формулирование общего планового задания для отдела продажи.

2. Формулирование планового задания для каждого менеджера по продаже.

3. Распределение территорий/рынков/клиентов между менеджерами по продаже.

4. Классификация клиентов, с которыми должны работать менеджеры по продаже.

5. Контроль выполнения планового задания менеджерами по продаже.

6. Организация набора менеджеров по продаже.

7. Формирование программы обучения менеджеров по продаже.

8. Организация процесса выработки профессиональных навыков у менеджеров по продаже.

Разработанные анкеты, включившие в себя следующие вопросы:

1. Каким образом формулируется общее плановое задание для отдела продажи?

2. Каким образом менеджеры по продаже получают плановые задания (цели)?

3. Каким образом распределяются территории/рынки/клиенты между менеджерами по продаже?

4. Каким образом классифицируются клиенты, с которыми должны работать менеджеры по продаже?

5. Каким образом контролируется выполнение планового задания менеджерами по продаже?

6. Каким образом производится набор менеджеров по продаже?

7. Каким образом формируется программа обучения менеджеров по продаже?

8. Каким образом производится выработка профессиональных навыков у менеджеров по продаже?

Структура анкеты позволяла выбирать респонденту один из 4 ответов на каждый вопрос. При этом каждый включенный в анкету ответ «принадле-

жал» к одной из выделенных автором 4 типовых структур систем управления отделом продаж. Структура анкеты также предполагала ответы респондентов в двух плоскостях: «как надо» - как должна была бы выглядеть данная функция (управления продажами), и «как есть» - как она выглядит в настоящее время в данной компании. Обработка полученной информации производилась при помощи пакета MS Excel, программа позволяла получить профиль описываемой каждым респондентом системы в графическом, а также в числовом виде.

Обсуждение результатов. Многие современные авторы подчеркивают важность тщательного планирования и реализации функций управления продажами [5, 6, 7]. В литературе также встречаются описания моделей систем управления продажами [4], правда, эти модели преимущественно описывают используемые компанией подходы к выбору рынков/клиентов. Полученные нами результаты указывают на то, что существенная часть респондентов (около 55%) ориентирована на создание наиболее цивилизованных моделей систем управления продажами (системно-стихийный и структурно-технологический типы систем управления продажами). В то же время при анализе ответов респондентов с точки зрения «как есть» было обнаружено, что в реальной жизни доминирует стихийно-интуитивный тип системы управления

продажами. Дальнейшие исследования могут быть направлены на идентификацию причин расхождения между пониманием владельцами и руководителями бизнеса целесообразности организации и использования наиболее современных моделей систем управления продажами (с одной стороны) и реальной эксплуатацией ими наименее структурированных и цивилизованных типов (стихийно-интуитивный).

Библиографический список

1. Адамс С. Профессиональные продажи и коммерческие переговоры/Пер. с англ. – Минск: Амалфея, 1998. – 224 с.
2. Димитриади Н.А. Реализация предпринимательского проекта в современной России – Ростов-на-Дону, Изд-во РГЭУ «РИНХ», 2009.
3. Ланкастер Дж., Джоббер Д. Продажа и управление сбытом/Пер. с англ. Минск: Амалфея, 1999. – 384 с.
4. Лукич Р.М. Управление продажами. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 256 с.
5. Мэннинг Дж., Рис Б. Современный учебник продаж/Пер. с англ. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 567 с.
6. Петров К.Н. Управление отделом продаж. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2011. – 336 с.
7. Сотникова Т.В. Отдел продаж «под ключ». Проект, организация, управление. СПб.: Питер, 2009. – 440 с.

Чекмарева Г.И.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОЗИЦИИ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Развитие и повышение эффективности машиностроения возможно при использовании логистических подходов к организации производственных процессов на предприятиях машинострои-

тельной отрасли. В последние время широкое распространение получили работы по созданию высокоэффективных логистических систем на базе использования современных подходов к органи-

зации производства. В машиностроительные предприятия внедряются логистические системы тянущего, толкающего и комбинированного типа.

Создаваемая система должна отвечать ряду задач: выпуск продукции необходимого качества, без которого затраченные на нее труд и материальные ресурсы израсходованы бесполезно; выпуск требуемого количества изделий в заданный срок при минимальных затратах живого труда и вложенных капитальных затрат.

Производственно – логистическая система, включающая комплекс производственных участков и вспомогательных подразделений, предназначенных для изготовления продукции требуемого качества, в нужном количестве и с наименьшими затратами. Структура и параметры производственно - логистической системы должны выбираться при проектировании в зависимости от сложности и разнообразия конструкций изготавливаемых изделий, объема их выпуска и условий производства.

Машиностроительное предприятие, рассматриваемое как логистическая система, может быть представлена в виде отдельных подсистем и элементов (производственных подразделений, станков).

В основу декомпозиции логистической системы должны закладываться принципы функциональности, минимальности и связанности. Принцип функциональности состоит в том, что выделенные при декомпозиции элементы должны быть, по возможности, обособленными, т.е. для них можно сформулировать собственную цель функционирования, которая достигается совокупностью целей каждого элемента нижестоящего уровня, но не противоречит целям логистической системы в целом. Принцип минимальности заключается в достижении минимума уровней декомпозиции, что в итоге приведет к

сокращению размерности задач унификации. Принцип связанности заключается в выявлении сильно- и слабосвязанных подсистем логистической системы машиностроительного предприятия.

Укрупненную функциональную структурную схему логистической системы машиностроительного предприятия можно представить в виде, изображенном на рисунке 1.

Каждая из подсистем, представленных на рисунке 1, имеет вполне определенное целевое назначение. В соответствии с иерархией целей санкционирования этих подсистем, подсистема «основное производство» должна быть отнесена к подсистеме первого уровня, а все остальные - к подсистемам второго уровня. Все логистические подсистемы объединены связями, характеризующимися как информационными, так и материальными потоками.

Подсистемы «транспортно» и «складское хозяйство» относятся к числу важнейших подсистем второго уровня, поскольку процессы перемещения и накопления материального потока являются неотъемлемой частью процессов логистической системы.

От эффективности функционирования этой логистической подсистемы во многом зависит эффективность производства в целом. Поэтому эта подсистема и выбрана в качестве основного предмета исследования. В организационной структуре транспортно-складского хозяйства отдельные логистические подсистемы или элементы могут быть объединены. В то же время, по организационной структуре логистической системы предприятия некоторые элементы подсистемы транспортно-складского хозяйства могут относиться к различным производственным подразделениям.



1 – система, 2 – подсистема 1-го уровня, 3 – подсистема 2-го уровня

Рис.1. Функциональная структурная схема логистической системы машиностроительного предприятия

Одним из основных условий системного подхода к проблеме является изучение логистической системы с учетом соответствующего окружения. Воздействие окружения проявляется в существовании определенных связей между логистическими подсистемами как элементами более общей системы.

Для того, чтобы очертить границы, в пределах которых должна решаться проблема, необходимо более детально проанализировать связи логистической подсистемы с окружением.

На организационную структуру, количество и вид технических средств транспортно-складского хозяйства и затраты, связанные с его функционированием, прежде всего влияет объем и характер работ, выполняемых подсистемой. Общий их объем складывается из транспортных, подъемно-транспортных, погрузочно-разгрузочных и складских работ.

Объективным измерителем транспортной работы является величина гру-

зооборота в тонно-км, но, учитывая небольшое расстояние перевозок и одинаковый их порядок для близких по объему и характеру производства машиностроительных предприятий, в качестве оценки транспортной работы применяется величина грузопотоков.

На следующем иерархическом уровне каждая подсистема рассматривается отдельно как система, состоящая из нескольких частей, и имеет большую подробность описания. Разделение описаний проектируемых объектов на иерархические уровни по степени подробности отражения свойств объектов составляют сущность блочно – иерархического подхода к построению производственно – логистической системы.

При создании производственных участков и цехов производят выбор принципа их формирования, который, в свою очередь, зависит от сложности выпускаемой продукции, программы выпуска и режима работы производства. Существует три принципа формирова-

ния производственных участков и цехов, определяющих форму организации производства: линейный, предметный и технологический.

При поточной форме организации производства используется линейный принцип, характеризующийся строго определенной последовательностью технологического процесса в каждый момент времени. Чаще всего этот принцип реализуется в виде автоматических поточных линий.

С повышением номенклатуры изготавливаемых изделий становится целесообразно использовать общность технологических маршрутов и формировать производственные подразделения, используя предметный принцип. Применительно к формированию цехов – это создание механосборочных предметно-специализированных производств (например, цеха двигателей, шасси и т. п.), где сосредотачивается все оборудование, которое необходимо для полного изготовления сборочной единицы. Формирование участков по этому принципу производится в зависимости от конструктивного вида изделий, например участок корпусных деталей, участок валов и т.п. Основным преимуществом данного принципа является повышенная ответственность за выпуск качественной продукции, короткие материальные потоки и упрощается структура управления производством.

При значительной номенклатуре изготавливаемых изделий эффективен технологический принцип формирования производственных подразделений, характеризующийся выполнением однотипных операций технологического процесса и использование однотипного технологического оборудования. Применительно к созданию цехов этот принцип реализуется путем формирования специальных механических и сборочных цехов, а участки создают в зависимости от вида выполняемой операции (например участок токарный, фре-

зерный и т.п.). К преимуществам данного принципа можно отнести единство системы управления для всех сборочных или механообрабатывающих работ, единый уровень требований к качеству деталей и выполнения сборочных работ, упрощение структуры управления на участке благодаря специализации работ.

Выбор принципа формирования участков и цехов оказывает большое влияние на синтез структуры производственной системы, т.е. обеспеченное определение ее состава. При формировании структуры автоматизированных участков и цехов следует учитывать и ряд ограничений, например, по виду обрабатываемого материала на участке, который накладывает определенные ограничения по сбору и переработке стружки, по совместимости технологического оборудования и т.д.

На сегодняшний день не представляется возможным разработать типовые логистические системы. Вместе с тем, изучение опыта функционирования уже существующих логистических систем может быть полезным при их проектировании для вновь создаваемых машиностроительных предприятий. Условно все существующие логистические системы, применяемые на машиностроительных предприятиях, можно разделить на два типа: толкающие и тянущие.

Толкающая система представляет собой систему подачи материалов, деталей, узлов и заготовок в последующие производственные процессы независимо от того, нужны ли они в данном количестве и в данное время на последующих технологических операциях. Толкающая логистическая система характерна для традиционной организации производства, она менее способна к гибкой перестройке, к реагированию на колебания спроса. В логистических системах толкающего типа каждый технологический агрегат, каждый технологический участок имеет информацию и управляющие связи с центральным ор-

ганом управления. Примером толкающего типа логистических систем могут служить системы МРП 1 и МРП 2. В толкающей системе формируется перечень необходимых материалов для производства определенного количества готовой продукции в соответствии с маркетинговыми исследованиями конъюнктуры рынка.

Использование системы МРП 1 и МРП 2 позволяет снизить уровень запасов, ускорить оборачиваемость оборотных средств предприятия, сократить количество случаев нарушения сроков поставок.

Тянущая система подачи деталей и комплектующих изделий с предыдущей технологической операции на последующую осуществляется по мере необходимости. Тянущая система предполагает создание на каждом производственном участке строго определенного запаса готовых деталей, узлов. Последующий участок заказывает и вытягивает с предыдущего участка изделия строго в соответствии с нормой и временем производственного потребления. Логистические системы такого типа позволяют предотвращать большие колебания спроса или объема производства от последующего производственного участка к предыдущему, сводит к минимуму колебания запасов на производственных участках, децентрализовать управление производственными запасами. Из логистических систем тянущего типа наиболее известна система «Кан-

бан», позволяющая реализовать принципы системы поставок «точно в срок», управлять материальными потоками в зависимости от фактической загрузки производственной системы.

Таким образом, на сегодняшний день проектирование машиностроительных предприятий является сложной и многогранной задачей. Проектировщики, имеющие достаточный объем знаний в вопросах технологии организации производственных циклов машиностроительных предприятий, должны обращаться к специалистам в области логистики для одновременного решения вопросов производства и логистики. Только при совместном решении логистических и производственных вопросов на стадии проектирования можно говорить о проектировании современных машиностроительных предприятий.

Библиографический список

- 1.Суворин Г.Н. Эффективность транзитного и складского снабжения металлопрокатом. Учебное пособие. – М.: Мир, 1998.
- 2.Наумик В.Т. Транзитом или базой? – М.: Экономика, 2006г.
- 3.Геронимус В.Л., Шлефрин В.И. Оптимизация транзитного и складского снабжения потребителей. – М.: Экономика, 2000.
- 4.Чеботарева Г.Н. Оптимизация процесса поставок в двухкаскадных системах снабжения (задача выбора форм снабжения). - М.: Дельта,1999.

Кривцов А. И., Коротков С. Л.

ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Комплексный анализ инвестиционной деятельности и выработка необходимых ее корректировок основываются на системном анализе экономики с

четким определением места и роли в ней институциональных инвесторов.

Институционализация общества выступает определяющим фактором социальных взаимодействий в процессах

общественного развития. Во второй половине XX в. осознание важной роли социальных институтов, которые обеспечивают эффективность коллективной деятельности людей в экономической сфере, происходит в форме возникновения в 60-х годах «новой институциональной экономики» (Д. Норт, О. Уильямсон и др.).

Основоположник институционализма в экономической науке Т. Веблен утверждал, что существо любого экономического института составляют усвоенные широкими слоями населения системы ценностей, устойчивые совокупности социальных норм и стандартов поведения, установки и схемы мировосприятия. По выражению Т. Веблена, институты - это образ мышления. Дж. Коммонс вкладывает другой смысл в это понятие. Согласно его трактовке, ядром института, его конституирующим моментом являются правовые нормы. Таким образом, экономические институты - это общественно признаваемые функционально-организационные формы коллективной экономической деятельности, через которые реализуются системные функции экономики. К числу экономических институтов, характерных для развитых индустриальных обществ, относятся:

- организации (предприятия), реализующие производственную функцию, домашние хозяйства;

- институты рынка, финансово-кредитной и бюджетной сфер и т.п., реализующие транзакционную функцию экономики.

Наиболее распространенным является данное Д. Нортом определение института как устойчивого комплекса формальных и неформальных правил, принципов, норм и установок, регулирующих те или иные сферы человеческой деятельности. Для того чтобы институты могли выполнять функции упорядочения отношений между экономическими субъектами, регулирования их

деятельности и поведения, они должны включать как социальные нормы, ценности и установки, так и санкции за отступление от них. Соотношение организационно-правовой и социально-психологической компонент в разных институтах неодинаково, но то, что эти компоненты в обязательном порядке присутствуют в любом из институтов, несомненно.

В институциональных исследованиях инвестиционной деятельности определяющей является проблема формирования, совершенствования институциональной структуры инвестирования, создания необходимой его инфраструктуры. Данная сфера анализируется многими авторами. Так, Е. Иванова к инфраструктуре инвестирования относит следующие институты: инвестиционные банки, инвестиционные компании, брокеров, фонды — страховые, пенсионные.

К институтам инвестиционной инфраструктуры относятся:

- банковская система (Центральный банк, коммерческие, ипотечные, внешнеторговые и др. банки);

- информационные системы;

- системы институционально-правовых положений, конкретизирующих кредитные, бюджетные, налоговые, ценовые, финансовые, амортизационные, земельные, арендные, лизинговые, трастовые и другие отношения;

- инвестиционные фонды и финансовые компании;

- инвестиционные консультанты.

Поскольку переходные процессы динамичны, то и институциональная структура инвестиционной деятельности должна быть подвижна и, следовательно, должна совершенствоваться.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что наряду с институционально-правовой подсистемой в этих странах (США, Канада, Япония) со стороны государства формировались адекватные для своего времени

транспортные, энергетические системы и т.д., что вызывало интерес у инвесторов. Высокоэффективные современные коммунальные, транспортные, энергетические, социальные услуги являются, как правило, условием инвестиционного интереса. Инвестиции в инфраструктуру капиталоемки, низкокупаемы, поэтому важна активность государства в этой сфере. Более того, опыт разных стран подтверждает, что более высокий уровень развития институциональной структуры является объективной основой повышения эффективности инвестиционной деятельности.

Современная институциональная структура инвестиционной деятельности России характеризуется низким уровнем развития банков, особенно инвестиционных, бирж, страховых и трастовых компаний, финансово-промышленных групп и мелкого бизнеса, транспортно-энергетической, социальной систем, нормативно-правовых положений, актов, законов и т.п. Для создания рационального инвестиционного климата должна быть сформирована достаточно универсальная институциональная структура, включающая общие подсистемы ее обеспечения (рис. 1).

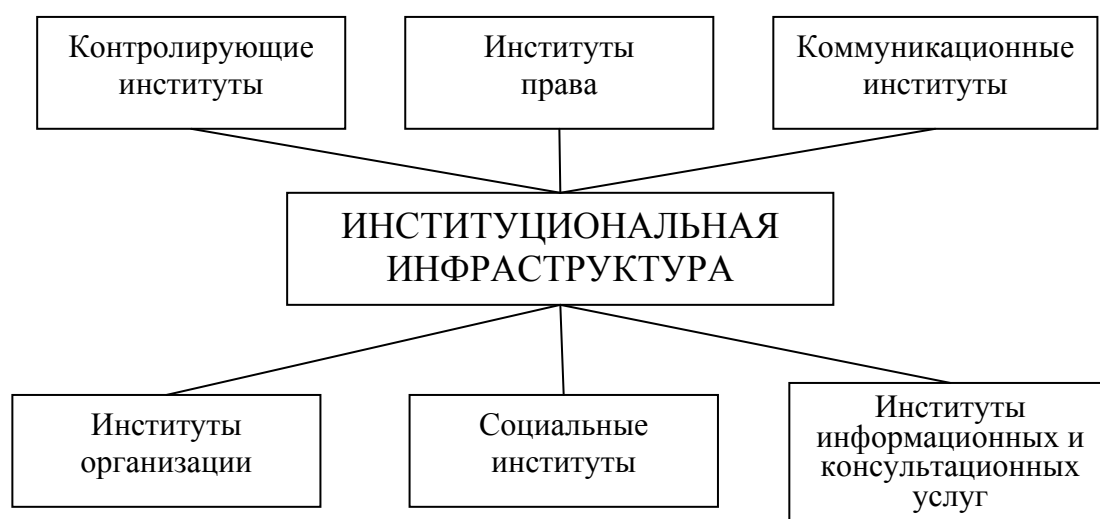


Рис. 1. Подсистемы институциональной структуры инвестиционной деятельности

Информационно-консультативная подсистема представляет собой базу данных (сбор, обработка, передача информации, консультации) об инвестициях, проектах и должна характеризоваться надежностью. Для этого необходимо:

- повышать информационную прозрачность инвестиционных проектов через выполнение стандартных требований публичности допустимого объема информации, содержащейся в инвестиционных проектах;

- усилить ответственность за достоверность, объективность инвестиционной информации;

- ограничить возможности корыстного использования должностными лицами доступной информации;

- обеспечить консультационные услуги по предынвестиционному процессу и по другим инвестиционным процедурам.

Организационная подсистема формируется из государственных институтов регулирования инвестиционной сферы и саморегулирующихся

структур. К числу государственных институтов относятся Министерство финансов РФ, Федеральная антимонопольная служба, Центральный банк РФ, Федеральная служба по финансовым рынкам и другие органы. К институтам саморегулирования помимо фондовых и товарных бирж следует отнести ассоциации банков, торгово-промышленные палаты, гильдии брокеров, инвесторов, ФПГ, холдинги и другие институты.

К объектам инвестирования в человеческий капитал относятся учебные заведения, учреждения здравоохранительные и другие институты социальной подсистемы, формирующиеся планомерно, на основе аккумуляции крупных инвестиционных ресурсов и функционирующие десятки лет. Коммуникационные институты энергетики, транспорта, связи являются также важнейшей институциональной составляющей инвестиционного климата и развиваются как часть целого.

Контролирующие институты объективно необходимы для переходной экономики, когда субъекты хозяйствования начинают нести полную ответственность за результаты инвестирования. Одной из функций этой подсистемы является контроль над реализацией инвестиционных программ как инструмент концепции субъектно-социальной ответственности.

Институционально-правовую подсистему общей институциональной структуры инвестиционного климата образуют федеральные законы и законы субъектов Федерации, указы Президента, постановления правительства РФ, подзаконные акты министерств и ведомств, органов исполнительной власти в регионах, а также нормативные документы органов государственного управления и самоуправления объектами, элементами и институтами. В целом совершенствование данной подсистемы институционального обеспечения инвестиционной деятельности должно осу-

ществляться по следующим направлениям:

- формирование жестких правовых условий функционирования банковской системы;

- регулирование деятельности транспортных, энергетических, информационных систем, систем связи;

- формирование более конкретных, жестких правовых требований к допуску фондовых ценностей на фондовые биржи;

- сопряжение международных, национальных и региональных нормативных требований по инвестированию;

- конкретизация кредитных, бюджетных, ценовых, налоговых, финансовых, земельных, арендных, лизинговых, трастовых и других отношений;

- регулирование в сфере инвестирования деятельности системы образовательных, учебных, лечебных и других социальных учреждений.

Развитие институциональной структуры объективно должно способствовать повышению склонности инвестировать не только в реальный сектор, но и в инновации, а также осуществлять структурные, реальные, портфельные, прямые инвестиции, в том числе в человеческий капитал.

Для этого могут быть использованы традиционные подсистемы рыночной и инвестиционной инфраструктуры. Одновременно при ограниченности ресурсов для решения приоритетных для рационализации инвестиционного климата задач должен применяться дифференцированный подход к конкретным склонностям к инвестированию. Необходимо четкое определение прав собственности для иностранных инвесторов. Их институциональное совершенствование позволит снизить недоверие к процессам либерализации в России, степень риска и информационной неопределенности на основе обеспечения прозрачности информации о партнерах, контрактах, защите, а также установле-

ния и соблюдения четко определенных договорных обязательств.

Таким образом, необходимо обеспечение институционального единства и координации законодательства по инвестициям субъектов РФ и самой Федерации в целом. Государственные институты должны играть весомую роль в становлении рационального инвестиционного климата, поскольку эффективные финансовые институты государства позволяют также регулировать, а точнее, предопределять неопределенность и риск. Инфраструктура инвестирования инноваций характеризуется новыми организационными технологиями в развитых странах, в качестве которых выступают технополисы, технопарки, бизнес-инкубаторы.

Классическим вариантом институциональных изменений является их стихийная эволюция под воздействием разнообразных факторов: природных, производственно-технических, экономических, культурных, политических, религиозных и т.д.

Однако институциональные изменения, которые произошли за последние годы в России, носили не эволюционный характер, а «внедренческий». Властные структуры, исходя из принятой ими концепции экономического развития, создают условия для становления или законодательным порядком формируют институты, которые раньше в стране отсутствовали. Между этими двумя вариантами имеется глубокое различие не только по форме их осуществления.

Анализ инвестиционной деятельности с точки зрения институциональной методологии показывает, что институты инвестиционной деятельности нецелостны, среди них доминирует организационно-правовая компонента и отсутствует или незначительна социально-психологическая составляющая. Неформальные институты, основой возникновения которых является информа-

ция, передаваемая посредством социальных механизмов, являются той частью общественной жизни, которая называется культурой. В реальной жизни роль неформальных институтов выполняют хозяйственная этика или моральные практики, анализу которых посвящено значительное число научных исследований.

Опыт реформирования постсоциалистических экономик подтверждает стратегическую важность институциональной трансформации, ее главенствующую роль в экономической политике. Анализ более чем десятилетнего опыта социально-экономической трансформации в постсоциалистических странах свидетельствует о том, что в них пока происходит главным образом имитация элементов институциональной структуры, скопированной с развитых стран. Наличие коммерческих банков, бирж, инвестиционных посредников еще не гарантирует укрепления государственных и корпоративных финансов, повышения ликвидности производительного капитала, роста иностранных инвестиций в реальный сектор экономики.

Институциональный анализ инвестиционной деятельности в российской экономике предполагает выявление главных институциональных форм экономической деятельности, институциональных факторов, институциональных условий. Институциональные формы экономической деятельности — это типологические элементы экономических институтов, которые характеризуются специфическими функциональными и организационно-правовыми признаками. Например, институт фирмы включает такие институциональные формы, как МУП, ГУП, акционерное общество, компания, корпорация и т.п. Примерами институциональных форм взаимодействия институтов на рынке могут служить аукционы, торги и биржи (трудовые, фондовые, товарные), розничные и оп-

товые рынки товаров и услуг, рынки денег и капитала. Институты имущественных прав на ресурсы, средства и результаты производства представлены такими институциональными формами, как государственная, частная, региональная, муниципальная формы собственности, административно-властное распорядительство.

Таким образом, методология предлагаемого подхода к анализу институциональных преобразований российской экономики сводится к следующему: системная функция экономики — реализующие ее институты — институциональные формы — институциональные факторы. Для анализа фактического состояния дел в отдельных сферах экономической деятельности схема может использоваться в ином направлении или фрагментарно.

В. Полтерович называет четыре институциональных механизма, которые поддерживают определенные нормы поведения экономических субъектов, расцениваемые как «неэффективные устойчивые нормы» (институциональные ловушки): эффект координации, заключающийся в усилении давления на субъектов, отклоняющихся от данной нормы, по мере возрастания числа субъектов, ее придерживающихся; эффект обучения, проявляющийся в снижении затрат на следование данной норме с увеличением длительности ее применения; эффект сопряжения, т.е. усиления взаимосвязи между данной нормой и сопутствующими, уже укорененными в обществе нормами; наконец, культурную инерцию, затрудняющую изменение уже сложившихся норм поведения субъектов.

Общая причина институциональных «тупиков» в инвестиционной сфере — проведение монетарной политики в отрыве от других макроэкономических регуляторов, без увязки с активной промышленной, социальной и научно-технической политикой, а также при

несогласованности отдельных мер в ее рамках. Так, повышение процентных ставок применяется как мера борьбы с инфляцией, но при высоких процентных ставках сокращается спрос на деньги; и результате создается избыток предложения денежных средств при повсеместном инвестиционном «голоде». Однако при высоких процентных ставках на кредиты внутри страны компании берут кредиты в зарубежных банках. Ловушка здесь состоит в том, что при отсутствии контроля государства над финансовыми потоками данная проблема неразрешима. Так, при чрезмерной либерализации, а точнее, бесконтрольности банковских операций снижение процентных ставок приводит к спекуляциям бюджетными денежными ресурсами и соответственно к усилению инфляции.

В анализе производственной и сбытовой деятельности предприятий важное место занимает институт делового партнерства. Серьезные проблемы здесь обусловлены действием двух факторов: недоступностью и дороговизной достоверной информации о потенциальных потребителях и поставщиках продукции и монополизацией (в том числе криминальной) основных рынков, ограничением свободной конкуренции.

Для осуществления эффективной инвестиционной политики государство должно оказывать инвестиционную поддержку реализации приоритетных направлений экономического роста через институты развития. При всем их разнообразии выделяются два базисных типа институтов развития. Институты развития первого типа возникают на основе монопольного права на использование тех или иных источников дешевых денежных ресурсов. Например, японские институты развития (Банк развития Японии, Экспортно-импортный банк и др.) получили в свое распоряжение сбережения населения, которые под контролем Министерства финансов аккумулируются через систе-

мы местных сберкасс и затем распределяются между этими институтами. Другим примером могут служить добровольно-принудительные займы путем размещения гарантированных государством облигаций и других ценных бумаг банков развития, принимаемых в качестве обеспечения кредитов коммерческими банками, финансовыми компаниями и другими субъектами фондового рынка. В Японии необходимым условием работы такого инвестиционного механизма является монопольно низкая цена привлекаемых денежных ресурсов, регулируемая или субсидируемая государством.

Второй тип институтов развития основан на непосредственном доступе к кредитам эмиссионного центра. Примером являются три китайских банка — Государственный банк развития, Экспортно-импортный банк, Банк развития сельского хозяйства, которые рефинансируются. Народным банком Китая, это так называемые политические инвестиционные банки. Важными элементами этого механизма являются балансирование приростов денежного предложения через государственные банки развития с производственными возможностями освоения капиталовложений, а также прогнозирование спроса на прирост продукции, получаемой в результате реализации инвестиционных проектов.

К числу недостатков такого механизма следует отнести высокий риск принятия неэффективных инвестиционных решений, приводящих к экономическим потерям и провоцирующих инфляцию, а также системный риск неэффективного выбора приоритетных направлений инвестиционной активности. Поэтому необходимыми условиями его работоспособности выступают, во-первых, эффективная система перспективного прогнозирования и индикативного планирования социально-экономического развития и, во-вторых,

надежные механизмы блокирования нецелевого использования эмитируемых для институтов развития кредитных ресурсов, в особенности предназначенных для приобретения иностранной валюты и вывоза капитала за рубеж.

Таким образом, созданию эффективной системы инвестиционной деятельности регионов страны способствуют три основных фактора: достаточная степень экономической свободы, высокий инвестиционный потенциал и развитая институциональная составляющая. Инвестиционный потенциал как характеристика потенциальных возможностей и условий страны в сочетании со степенью экономической свободы, и в частности с инвестиционной политикой, реализуется в инвестиционной активности.

2002 г. стал в определенной степени переломным для российского финансового рынка. Впервые основой нормативного регулирования деятельности инвестиционных фондов как институтов коллективного инвестирования средств внутренних и внешних инвесторов, и прежде всего населения, стал закон, а не указы Президента РФ. Новый закон предоставляет большие возможности для рядовых граждан, сберегающих часть своих доходов, предприятий, нуждающихся в инвестиционных ресурсах, и финансовых структур, составляющих механизм трансформации сбережений в инвестиции. Созданы реальные предпосылки к появлению в России инвестиционных фондов, специализирующихся на прямых инвестициях, страховании клиентских рисков, венчурном финансировании, привычных для любой рыночной экономики и отсутствующих до последнего времени у нас. Для этого закон открывает управляющим инвестиционными фондами недоступные им ранее рынки, например рынки золота и недвижимости.

История кредитных союзов в нашей стране началась 60-е годы XIX в.,

когда в Костромской губернии был создан первый в России кредитный кооператив. В Энциклопедическом словаре Брокгауза и Эфрона 1900г. представлены определения кредитных учреждений в России, выдававших ссуды под заклад и залог движимого и недвижимого имущества, среди которых упоминаются различные учреждения мелкого кредита. Подобные учреждения были призваны «облегчать сельским хозяевам, земледельцам, ремесленникам и промышленникам, равно как и образуемым или артелям, товариществам и обществам, производство хозяйственных оборотов и улучшений, а также приобретение инвентаря снабжением их необходимыми для того денежными средствами на банковских основаниях и принятием на себя посредничества по их оборотам».сн1стр70 Учреждения мелкого кредита были представлены в форме кредитных товариществ, ссудосберегательных товариществ, сельских, волостных и станичных общественных ссудосберегательных касс, земских касс и др. Для объединения своей деятельности и установления взаимных отношений учреждения мелкого кредита могли образовывать союзы.

Среди операций, предоставляемых этими учреждениями, следует выделить следующие: 1) выдача ссуд на оборотные средства, на приобретение инвентаря и на хозяйственные улучшения, 2) посредничество по оборотам, 3) прием денежных вкладов и предоставление займов. Ссудные операции производились только с участниками товариществ или с членами подлежащих обществ, посреднические — только в их интересах. Ссуды могут быть краткосрочными (не более как на год), а также долгосрочными с уплатой долга в несколько сроков (от одного года до пяти лет). Обыкновенные ссуды для хозяйственного оборота выдаются только краткосрочными; долгосрочные ссуды выдаются: на приобретение орудий, инст-

рументов, скота и всякого нужного для сельского хозяйства или иного имущества — до трех лет, а на улучшения или какие-либо новые предприятия в хозяйстве — до пяти лет.

Идея кредитной кооперации пришла к нам из Германии, была подхвачена либеральной интеллигенцией, народниками — земскими деятелями и нашла в крестьянской России живой отклик. К концу столетия в России существовало несколько десятков тысяч кредитных товариществ, деятельность которых поддерживалась государством. Достаточно сказать, что Россия стала первой страной, где была разработана законодательная основа деятельности учреждений мелкого кредита, т.е. различных форм кредитной кооперации (закон, положения, уставные документы).

Новая история кредитных союзов в России начинает свой отсчет с 1992 г., когда именно по инициативе крупных промышленных предприятий были созданы первые кредитные союзы. Наибольшее количество кредитных союзов приходится на Центральный и Северный регионы России, при том что самые крупные из них расположены в Поволжье, на Урале и в Восточной Сибири.

Если целью кредитной организации является извлечение прибыли, то кредитный союз имеет в качестве основной задачи своей деятельности удовлетворение материальных и иных потребностей своих членов (ст. 116 ГК РФ). Кредитный союз не привлекает во вклады денежные средства физических и юридических лиц, а принимает паевые и иные взносы своих членов. В отличие от средств, внесенных в качестве вклада, паевые и иные взносы в кредитные союзы, во-первых, могут осуществляться в любой имущественной форме и, во-вторых, являются собственностью союза; следовательно, деятельность по их приему не может трактоваться как банковская.

Для поддержки венчурного бизнеса в нашей стране и страхового обеспечения деятельности малых предприятий целесообразно развивать общества взаимного страхования (ОВС). ОВС предусмотрены статьей Гражданского кодекса РФ и упомянуты в Законе РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Теперь необходимо разработать и принять правовой акт, определяющий правовое положение, порядок создания, деятельности, реорганизации и ликвидации обществ взаимного страхования субъектов малого предпринимательства, а также особенности налогообложения. Объединение субъектов малого предпринимательства в общества взаимного страхования может стать альтернативой страхованию рисков через коммерческие страховые компании. Организация страховой защиты путем взаимного страхования представляется особенно важной при осуществлении определенных видов страхования (профессиональной ответственности, ответственности за причинение вреда, гражданской ответственности предприятий — источников повышенной опасности).

Итак, формирование в российской экономике инвестиционной среды, соответствующей задачам развития, во многом определяется существующими институциональными условиями. Необходимым критерием благоприятной инвестиционной среды является наличие системы взаимодействующих субъектов: государства, индивидуальных и институциональных инвесторов, эмитентов, профессионалов, обслуживающих инвестиционный рынок. Особое значение имеет динамичное развитие инвестиционных субъектов, способных аккумулировать сбережения на долгосрочной основе, поскольку именно в таких ресурсах нуждается инвестиционный сектор. При соответствующем контроле со стороны государства институциональные инвесторы могут вы-

ступить в перспективе факторами стабильности, надежности, тем самым повышая степень доверия к рынку ценных бумаг как одному из наиболее эффективных в современной экономике механизмов трансформации сбережений в инвестиции. Решению этой задачи способствуют принятые в мировой практике стандарты управления, позволяющие институциональным инвесторам проводить в жизнь определенную инвестиционную стратегию. Не менее важен и тот факт, что развитие институциональных инвесторов способствует более эффективной конкуренции на финансовых рынках, а следовательно, предоставлению более качественных услуг субъектам инвестиционной деятельности.

Однако неэффективная нормативно-правовая база в совокупности с неформальными институтами, доставшими в наследство от переходного этапа развития российской экономики, способна привести к росту трансакционных издержек деятельности институциональных инвесторов. Оценка их эффективности — это сравнение выигрыша, определяемого способностью аккумулировать значительные источники инвестиционных ресурсов и их эффективно размещать, и экономии от сокращения трансакционных издержек с потерями, обусловленными, например, ростом трансакционных затрат в связи с неурегулированностью отношений с управляющей компанией и спецдепозитарием, недостатками системы учета доходов (у НПФ), неоптимальным размещением привлеченных средств и др.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах».
2. Commons J. Institutional Economics. Its Place in Political Economy. V. I, USA, 1961.
3. North D.C. Institutions, institutional

change and economic performance. Cambridge, 1990.

4. Де Сотто Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М., 1996.

5. Дементьев В. Развитие корпоративных структур в России//Российский экономический журнал. 2000. № 11-12.

6. Иванов Е. Инвестиционная инфраструктура//Российский экономический журнал. 1995. № 9.

7. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. М., 2000.

8. Мелкумов Я.С. Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.

9. Мелкумов Я.С. Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие.

М.: ИНФРА-М, 2000.

10. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа//Вопросы экономики. 1997. № 3.

11. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы//Экономика и математические методы. 2000. № 2.

12. Попов В. Сильные институты важнее скорости реформ// Вопросы экономики. 1999. № 8.

13. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика//Вопросы экономики. 1999. № 5.

14. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Организация и финансирование инвестиций. М., 2001.

РАЗДЕЛ 3. СТАТИСТИКА

Маслова Н.П.

ДИНАМИКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ОЦЕНКИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Инновационное развитие сегодня, с одной стороны, определяет характер современной экономики, а с другой, - превращает изменения разного рода в необходимость, требуя тем самым от современных технологий менеджмента постоянного сканирования уже идентифицированных, еще не вполне определенных и даже еще несформировавшихся явлений. И в этих условиях современная статистика, как часть любой экономической системы и в то же время инструмент ее управления, должна отреагировать на столь мощный запрос времени не только расширением информационной базы, но и формированием аппаратно-инструментального комплекса выборочных и даже точечных обследований. Безусловно, российская статистика не стоит на месте, однако темпы ее изменений признать удовлетворительными не приходится.

Выделение из Южного Федерального Округа Северо-Кавказского 19 января 2010 года внесло изменения в структуру статистического представления информа-

ции по регионам. Однако, анализ динамики развития выделившихся округов пока весьма затруднителен, поскольку в большинстве статистических источников разделения еще не произошло.

Мы обратились к статистике инноваций именно как к наиболее востребованной в современных экономических условиях, попытались восполнить упомянутый выше пробел и подойти к оценке динамики Ростовской области в новых геополитических условиях.

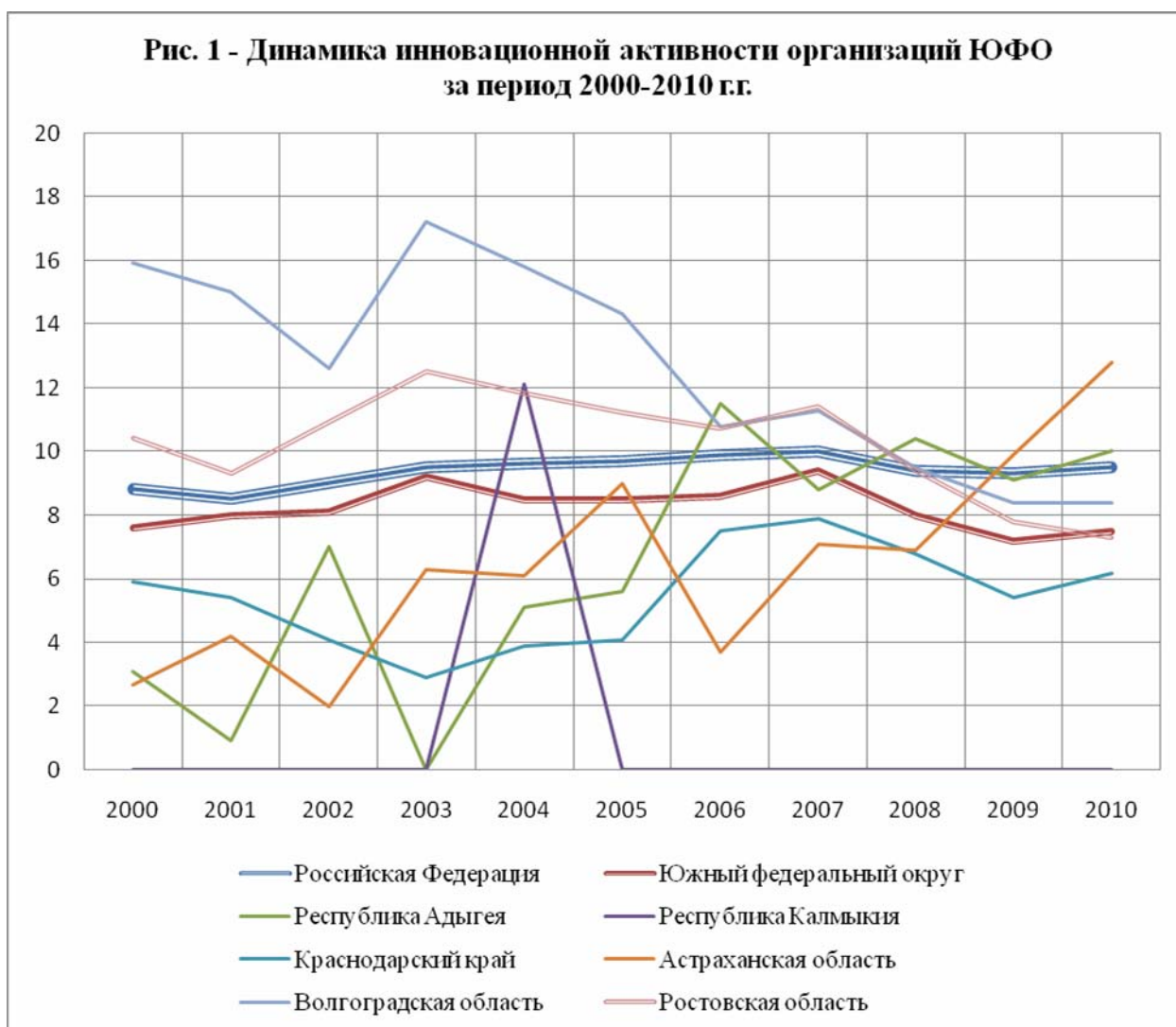
В Ростовской области накоплен уникальный научно-технический потенциал, включающий научные и производственные организации, имеющие высокотехнологичные производства и реализующие самые современные проекты. Так, доля организаций Ростовской области, занимавшихся инновационной деятельностью, традиционно выше, чем по Южному Федеральному округу и России в целом (Таблица 1). Как видно из представленных данных, статистика Республики Калмыкия не представлена в необходимом объеме.

Таблица 1. Удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность, в общем числе организаций, %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Российская Федерация	8,8	8,5	9	9,5	9,6	9,7	9,9	10,0	9,4	9,3	9,5
Южный федеральный округ	7,6	8	8,1	9,2	8,5	8,5	8,6	9,4	8,0	7,2	7,5
Республика Адыгея	3,1	0,9	7	-	5,1	5,6	11,5	8,8	10,4	9,1	10,0
Республика Калмыкия	-	-	-	-	12,1	-	-	-	-	-	-
Краснодарский край	5,9	5,4	4,1	2,9	3,9	4,1	7,5	7,9	6,8	5,4	6,2
Астраханская область	2,7	4,2	2	6,3	6,1	9	3,7	7,1	6,9	9,9	12,8
Волгоградская область	15,9	15	12,6	17,2	15,8	14,3	10,8	11,3	9,5	8,4	8,4
Ростовская область	10,4	9,3	10,9	12,5	11,8	11,2	10,7	11,4	9,4	7,8	7,3

Характер динамики инновационно-активных организаций Ростовской области можно определить как устойчиво снижающийся с 2003 года с небольшим пиком в докризисном 2007 году (Рис. 1). Однако все 10 лет Ростовская область, наряду с Волгоградской, определяла характер динамики инновационной активности всего Южного федерального округа. Нельзя также не отметить графическую близость изломов динамики долей инновационно-активных организаций Ростовской области и Южного Федерального округа, что может свидетельствовать о том, что именно Ростовская область может выступать пло-

щадкой для проведения тематических выборочных обследований, столь необходимых как при формировании стратегических планов и документов, так и при принятии решений оперативного характера, например, распределении средств государственной поддержки. Такого же мнения придерживаются Волков Н.Н. и Романюк Э.И.. Проведя кластеризацию регионов России по выбранному для анализа кругу показателей, в группу «Инноваторы 1», представляющую промышленные европейские регионы, Ростовская область не только вошла, но и выступила его центром.



Показателем результативности инновационной деятельности прежде всего является удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции инновационно-активных предприятий (Рисунок 2). Сокращение доли таких организаций с 2003 года почти не отразилось на доле инновационной про-

дукции. Более того, именно с этого периода наблюдается рост, который достигает своего пика в 2005 году. О серьезных инновационных резервах говорит и уверенный рост доли инновационной продукции в Ростовской области в посткризисный период – с 2008 года, обгоняющий показатели по России.



Обращаясь к вопросам резервов инноваций, мы смело можем констатировать не просто факт их наличия, но и явный положительный рост, вплоть до выделения растущей тенденции, поскольку общий анализ поступления патентных заявок и выдачи патентов на интеллектуальную собственность показывает их положительную динамику. Так, например, поступление патентных заявок и выдача патентов на изобретения (Рисунок 3) имеет растущую тенденцию, а количество поданных

заявок на изобретения превышает количество их выдач. Нельзя не обратить внимания на сокращение разрыва между количеством поданных заявок и выданных патентов.

Практически аналогичная картина наблюдается и при регистрации патентов на полезные модели (Рисунок 4), однако в этом случае очевидны более высокие темпы роста и практически отсутствует чувствительность к кризисным явлениям как 1998, так и 2008 годов.



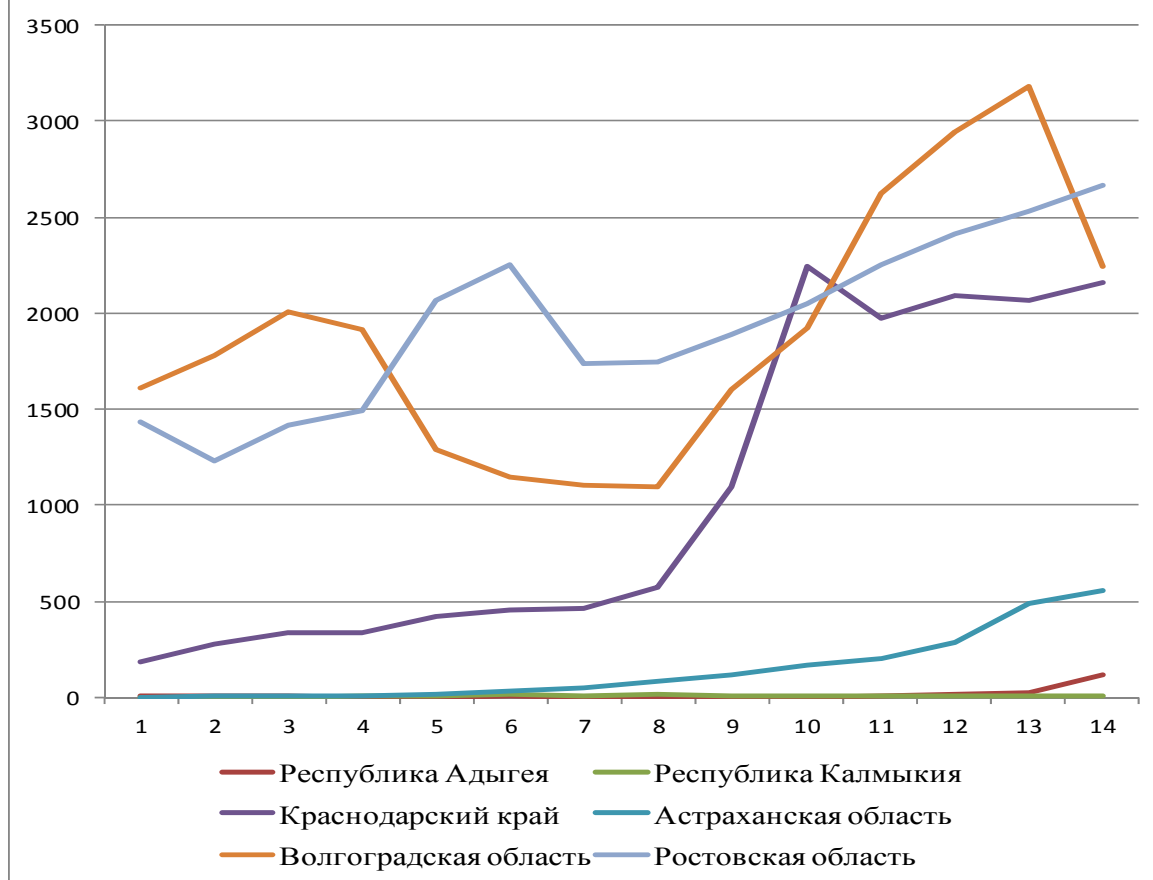
Обращаясь к показателям передовых производственных технологий, легко заметить, что Ростовская область практически полностью определяет динамику этого показателя в Южной Федеральном округе (Таблица 2). Тем не менее, послед-

ние три года (2007-2010) Краснодарский край составил конкуренцию Ростовской области по числу созданных передовых технологий, а в Астраханской области в 2010 году наблюдается прорыв во вновь созданных технологиях.

Таблица 2. Динамика числа созданных передовых производственных технологий

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Российская Федерация	688	637	727	821	676	637	735	780	787	789	864
Южный федеральный округ	17	18	27	22	36	21	19	25	22	26	27
Республика Адыгея	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-
Республика Калмыкия	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Краснодарский край	-	-	-	1	4	2	5	9	10	8	6
Астраханская область	1	1	3	2	3	4	2	2	-	5	11
Волгоградская область	-	1	3	-	3	1	2	3	2	2	1
Ростовская область	15	15	20	19	26	14	10	11	10	11	9

Рис. 5 - Динамика числа используемых передовых производственных технологий в ЮФО



Более насыщенно выглядит пространство используемых инновационных технологий на территории Южного Федерального округа. Динамика в этой сфере носит очевидно положительный характер, а Ростовская область сохраняет лидирующие позиции при быстром росте рассматриваемого показателя в Краснодарском крае и его же нестабильном росте в Волгоградской области (Рис. 5). В 2010 году Ростовская область занимала наибольшую долю - 34%, - от общего числа используемых передовых технологий (Рис.6). Совсем в небольшом отрыве от Ростовской области по этому показателю находятся

Краснодарский край (29%) и Волгоградская область (28%).

Еще одним показателем инновационного потенциала территории выступают затраты на технологические инновации (Рис. 7) (см. ниже). По этому показателю Ростовская область занимает уверенное второе место, уступая лишь Волгоградской области с постоянным ростом, не учитывая естественное падение в 2008 году. Спад объема затрат на инновации в период с 2004 по 2006 годы практически скомпенсирован уверенным подъемом в докризисный период.

Рис. 6 - Число используемых передовых производственных технологий по субъектам ЮФО в 2010 году

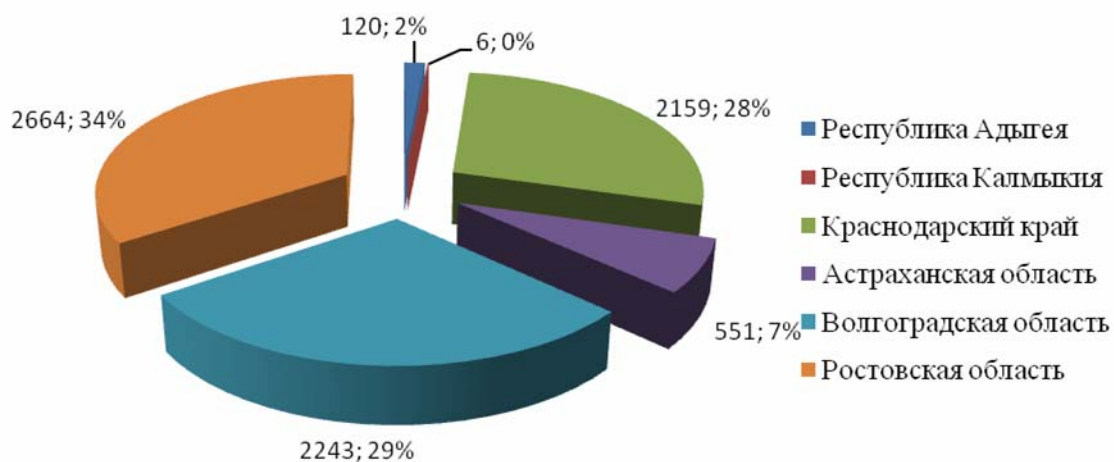
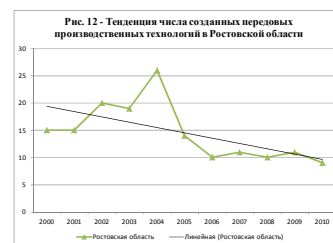
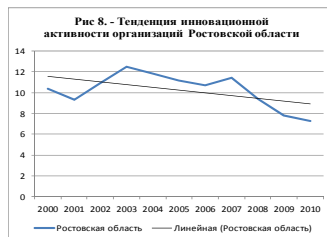


Рис.7 - Динамика затрат на технологические инновации, млн. руб.





Подводя краткие итоги статистического анализа современного состояния инновационного потенциала Южного Федерального Округа в его новом формате, возможно выделить четверку очевидных лидеров, его формирующих – Ростовская область, Волгоградская область, Краснодарский край и Астраханская область. При этом Ростовская область обладает очевидной устойчивостью динамики основных показателей инновационного потенциала.

Нами проведен анализ основных тенденций развития инновационного потенциала на основе линейных трендовых моделей (Рис. 8-14), который показал, что понижающийся тренд наблюдается по двум показателям, характеризующим инновационный потенциал Ростовской области, - удельному весу инновационно-активных организаций и числу созданных инновационных технологий, а по остальным показателям основные тенденции носят положительный характер. Такое соот-

ношение повышающихся и понижающихся тенденций свидетельствует о том, что Ростовская область по-прежнему остается центром инновационного потенциала и при этом продолжает его накапливать. По-прежнему наблюдается рост практически по всем основным показателям – количеству поданных заявок на интеллектуальную собственность и выданных патентов, по числу используемых инновационных технологий и затрат на технологические инновации, а самое главное – по объему инновационных товаров, работ, услуг.

Представляется, что концентрация новых знаний в кризисной ситуации, отраженная в тенденциях, позволит не только плавно выйти из нее и восстановить докризисное состояние, но и осуществлять постепенный, без рывков, рост, способствуя тем самым эволюционному и устойчивому развитию Ростовской области.

МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ В РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

Актуальность изучения социальной напряженности обусловлена тем, что ее наличие в обществе влечет ряд негативных социально-экономических, политических и психологических последствий. Повышенная напряженность характеризуется нестабильностью социальных отношений в обществе, увеличением риска крупных социальных конфликтов, распространенностью дезадаптивного поведения среди населения. В данной работе социальная напряженность рассматривалась, прежде всего, в субъективном аспекте. Такой подход основан на том, что субъекты в своем поведении и оценках исходят не столько из знания реальной ситуации, сколько из своих представлений об этой ситуации. Эти представления могут быть верными – следовательно, есть проблема, требующая решения, но так, же эти представления могут быть результатом отсутствия информации, личных заблуждений или намеренного искажения фактов. Причиной социальной напряженности является неудовлетворенность. Она может быть вызвана не только разрывом между уровнем ожиданий существенных позитивных изменений и реальной ситуацией, но и неадекватной или несвоевременной реакцией на возникающие проблемы.

В основе социальной напряженности лежит психоэмоциональное состояние субъектов [2]. Под социальной напряженностью тогда понимается это социальное явление, которое характеризует психо-эмоциональное состояние субъектов социальной системы и обуславливает возникновение дисбаланса между структурными элементами системы. Психоэмоциональное состояние характеризуется разрывом между уровнем ожидания существенных позитив-

ных изменений в социально-экономической, производственной сфере и фактическом уровне реализации этих ожиданий. В результате увеличения этого разрыва контрольные механизмы социальной системы могут не справиться с задачей поддержания сложившегося баланса отношений, что приводит к разрушению структуры.

Преимуществом такого подхода к определению социальной напряженности является возможность измерения уровня и мониторинга динамики социальной напряженности. Это также позволяет выявить наиболее значимые факторы, влияющие на уровень напряженности. Характерная особенность социальной напряженности – изменчивость во времени и пространственная дифференциация по степени интенсивности ее проявления. Такое разделение связано с действием конкретных местных причин и субъективных факторов. Причины социальной напряженности имеют иерархический, субординационный характер, т.е. подчиняются закону причинно - следственных связей. Вместе с тем они имеют двойственную природу, иначе говоря, объективно - субъективную, не всегда осознаваемую. Устранить их действие в отличие от локальных и субъективных факторов чрезвычайно трудно. Отметим, что социальная напряженность имеет очаговую природу. Продолжительность существования очагов социальной напряженности зависит от причин, их породивших, от стихийного или преднамеренного характера возникновения, от позиции и эффективности действия властей и других обстоятельств. Немалую роль в осознании причин социальной напряженности и их величины играют средства массовой информации, лидеры

и политические организации, ставящие своей целью продуцирование негативных настроений и их использование в собственных целях.

Для измерения уровня социальной напряженности предлагается использовать комплекс математических методов. Основные этапы исследования в этом случае включают: выбор переменных и формирование групп переменных-факторов, относящихся к различным сферам влияния; формирование исходных данных; построение интегральных показателей, из которых формируется переменная напряженности; построение переменной «уровень социальной напряженности»; изучение типов объектов по уровню социальной напряженности.

Информационной базой для измерения уровня социальной напряженности являлись данные опроса «Диагностика коррупции в России», проведенного фондом ИНДЕМ и исследовательской социологической компанией РОМИР Мониторинг за 2001 и 2005 годы (база данных предоставлена программой «Единый архив социологических данных» Независимого института социальной политики). Использовалась информация, полученная путем опросов населения. Выборки, построенные на основе опросов, репрезентативны и имеют объем 1988 и 3100 наблюдений соответственно.

Выделим следующие основные сферы влияния на социальную напряженность: а) экономика, б) политика, в) безопасность.

Экономический аспект напряженности связан с общими негативными процессами в экономике и, вследствие этого, с изменениями в структуре занятости населения и материальном положении людей.

Политический аспект напряженности связан с тем, что социальная напряженность часто выступает как инструмент в политической борьбе и является объектом многочисленных спекуля-

ций. Особое влияние на развитие социальной напряженности оказывает характер взаимодействия между населением, властью и оппозицией. Принимаемые политические решения могут повлиять на уровень социальной напряженности. В Российской Федерации основная часть населения и негосударственных структур пассивны в разрешении конфликтных ситуациях. Отличительной чертой российской действительности является отсутствие политической оппозиции, что влечет за собой формирование новых неформальных лидеров и экстремистских групп.

Сфера безопасности включает в себя факторы личной и коллективной безопасности. К этой сфере влияния можно отнести, как и организованную преступность, так и ухудшение состояния окружающей среды.

Окончательный список факторов, относящихся к каждой из сфер влияния, представлен на таблице 1. Состав и разбиение переменных для данных 2005 года в основном совпадает с переменными 2001 года. В 2005 году были добавлены переменные «Уход от идеалов демократии» (сфера политики) и «Терроризм» (сфера безопасности).

Набор факторов был сформирован на основе имеющейся информации в вопроснике обследования.

Поскольку переменные измерены в ранговой шкале, был осуществлен переход от исходных данных к корреляционной матрице с использованием коэффицента ранговой корреляции Спирмена. Полученные для каждой из трех сфер корреляционные матрицы являлись входными данными для сокращения размерности признакового пространства методом главных факторов. В результате анализа были выявлены интегральные факторы социальной напряженности, представленные в в таблице 2.

Таблица 1. Первоначальные группы переменных, относящихся к различным сферам влияния

Сфера экономики	Сфера политики	Сфера безопасности
1. Нехватка продуктов питания, товаров первой необходимости 2. Рост цен 3. Безработица 4. Бедность людей, низкая зарплата 5. Задержки с выплатой зарплаты 6. Фактор информационной войны со стороны Запада 7. Нехватка денег 8. Напряженность в межличностных отношениях	1. Кризис морали, культуры, нравственности 2. Корыстность, взяточничество чиновников 3. Уход от идеалов социализма 4. Слабость, беспомощность государственной власти 5. Угроза диктатуры 6. Отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны 7. Программы занятости правительства 8. Отсутствие цензуры и моральных устоев 9. Политическая индифферентность 10. Демократизм выборов 11. Бизнес и власть 12. Недоверие властям	1. Организованная преступность, бандитизм 2. Ухудшение состояния окружающей среды 3. Конфликт в Чечне 4. Уличная преступность, кражи 5. Распространение наркомании 6. Несоблюдение законов

Таблица 2. Интегральные факторы социальной напряженности

Год	Сфера влияния		
	Экономика	Политика	Безопасность
2001	– нехватка денег – безработица – задержки с выплатой зарплаты, – рост цен	– недоверие властям в отношениях с бизнесом – отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны; – кризис морали, культуры, нравственности; – корыстность, взяточничество чиновников; – уход от идеалов социализма; – угроза диктатуры.	– ухудшения состояния окружающей среды, – конфликт в Чечне, – терроризм и организованная преступность.
2005	– нехватка денег; – безработица; – нехватка продуктов питания и товаров первой необходимости; – задержки с выплатой зарплаты.	– недоверие властям в отношениях с бизнесом, – кризис морали культуры и нравственности, – уход от идеалов демократии и угроза диктатуры, – корыстность и взяточничество чиновников, – слабость и беспомощность государственной власти, – уход от идеалов социализма.	– терроризм, – распространение наркомании, – ухудшение состояния окружающей среды, – организованная преступность и бандитизм.

В целом в 2005 году по сравнению с 2001 годом основные детерминанты социальной напряженности практически совпадают..

Для учета силы влияния групп интегральных факторов, относящихся к той или иной сфере, введем весовые ко-

эффициенты с учетом данных опроса общественного мнения, проведенного ВЦИОМ [3, 4]. Наибольшее беспокойство у населения вызывают проблемы связанные со сферой экономики (Э), затем – безопасности (Б) и наконец – политики (П). Используем весовые коэф-

фициенты, в соотношении 3:2:1, для указанных сфер соответственно. Тогда расчет значений интегрального показателя уровня социальной напряженности производится по следующей формуле:

$$K_{\text{сн}} = 0,5Э + 0,17П + 0,33Б.$$

Отметим, что в этом случае получаем значения напряженности для каждого индивида выборки. Для выявления групп индивидов со сходными характеристиками социальной напряженности воспользуемся методом таксономии. Используем двухшаговый метод кла-

стерного анализа с выбором числа кластеров на основе байесовского информационного критерия и расстоянием между кластерами, вычисляемым по правилу логарифма правдоподобия [1].

В результате классификации для 2001 года получено пять кластеров: 1-й кластер содержит 24,5% наблюдений, 2-й кластер – 8,7%, 3-й кластер – 30,9%, 4-й кластер 9,7%, 5-й кластер – 26,0%. В таблице 3 приведены центроиды кластеров. Для интерпретации типов кластеров проанализируем их профили.

Таблица 3. Центроиды кластеров для классификации по данным 2001 года

Кластер	Уровень социальной напряженности	
	Среднее	Стандартное отклонение
1	6,41	0,29
2	7,52	0,45
3	5,48	0,26
4	2,93	0,75
5	4,48	0,35
Объединенный	5,37	1,27

Первый кластер по средним значениям интегральных переменных близок ко второму. Как первый, так и третий кластеры характеризуются примерно паритетным половым составом индивидов, в основном состоящих в браке. При этом, в первом кластере уровень образования смещен в сторону послевузовского, а в четвертом – в сторону начального. Чаще как в первом, так и в третьем кластерах индивиды имеют детей. Распределение по типу поселения для субъектов первого кластера примерно равномерное, третьего – смещено в сторону малых городов и сельской местности. Второй кластер – все три интегральных фактора имеют максимальные средние значения и, следовательно, кластер образован индивидами с выраженной экономической, политической и социальной напряженностью. Из четырех

выделенных групп этот кластер самый малочисленный (8,7% от объема выборки). Кластер имеет смешанный половой состав с преобладанием одиноких и разведенных индивидов с высшим образованием, чаще без детей, проживающих в малых городах (менее 100 тыс. жителей).

В четвертом кластере все три интегральных фактора имеют минимальные средние значения и, следовательно, кластер образован индивидами с относительно низкой напряженностью. Преобладают женщины, в основном замужем или вдовы со средним профессиональным образованием, часто с детьми, проживающие в сельской местности или небольших городах.

Пятый кластер по средним значениям интегральных переменных ближе всего к третьему. В кластере преобла-

дают женщины, состоящие в браке или вдовы, имеющие детей. Образование в основном среднее профессиональное или неполное среднее. Распределение по типу поселения для субъектов кластера примерно равномерное.

В результате классификации по данным 2005 года получено четыре кластера: 1-й кластер содержит 29,7% наблюдений, 2-й кластер – 13,3%, 3-й кластер – 32,8%, 4-й кластер – 24,2%. В таблице 4 приведены центроиды кластеров.

Таблица 4. Центроиды кластеров для классификации по данным 2005 года

Кластер	Уровень социальной напряженности	
	Среднее	Стандартное отклонение
1	4,22	0,29
2	5,34	0,46
3	3,22	0,29
4	2,12	0,45
Объединенный	3,53	1,11

Также, как и для данных 2001 года, имеются два кластера с максимальным и минимальным уровнем социальной напряженности (второй и четвертый) и два кластера со средним уровнем напряженности (первый и третий). Профили полученных кластеров совпадают с описанными выше.

Проверка качества таксономии проводилась с помощью дискриминантного анализа. В качестве переменной принадлежности к классу была использована полученная в результате кластерного анализа переменная классификатор. Дискриминантный анализ проведен в предположениях априорного включения переменных; использования матриц внутригрупповой ковариации для анализа; равных априорных вероятностей включения в кластер.

Для данных 2001 года количество правильно классифицируемых наблюдений составило 92,6% и для данных 2005 года – 95,4%, что позволяет считать результаты таксономии корректными.

В заключение отметим, что в 2005 году характеристики субъектов, отнесенных в тот или иной кластер, остались

прежние, но увеличилась доля индивидов испытывающих максимальный уровень социальной напряженности. Однако средний уровень социальной напряженности заметно снизился.

Выявленные проблемы невозможно решить посредством экстренного политического вмешательства. Для их разрешения требуется длительное и последовательное осуществление продуманной социально-экономической политики.

Библиографический список

1. Ганти В., Герке Й., Рамакришнан Р. Добыча данных в сверхбольших базах данных//Открытые системы. – 1999. – №9-10. – С. 38-45.
2. Куконков П.И. Социальная напряженность как этап в процессе развития конфликта//Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технологии разрешения. Вып.9. – М., 1995.
3. Страхи и тревоги россиян?// Пресс-выпуск ВЦИОМ №1457. [Электронный ресурс], 2005. – Режим доступа: <http://wciom.ru/novosti/press-vypuski/press-vypusk/single/12789.html>, свободный

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Развитие экономики региона, а вместе с ней и международной торговли, во многом зависит от функционирования производственно-технологической сети кластеров, оказывающих значительное влияние на инвестиционную активность, определяющей решение основных задач в отношении внешнеэкономической деятельности региона.

Термин «кластер» и его концепция связаны с работами М.Портера об индустриальных [1] и региональных кластерах [2], в которых он описывает тесные взаимосвязи между кластерным партнерством и конкурентоспособностью фирм и отраслей промышленности. М. Портер определяет кластер как систему взаимосвязанных фирм и институтов, оказывающихся в целом больше простой суммы своих составных частей [3]. Соответственно, конкурентоспособность государства следует оценивать с позиций международной конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а кластеров-объединений фирм различных отраслей. Автор отмечает, что в этом случае принципиальное значение имеет способность кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. Им разработана система основных групп конкурентных преимуществ, к которым следует отнести: факторные условия; условия внутреннего спроса; кластеры отраслей; стратегию и структуру фирм, внутриотраслевую конкуренцию.

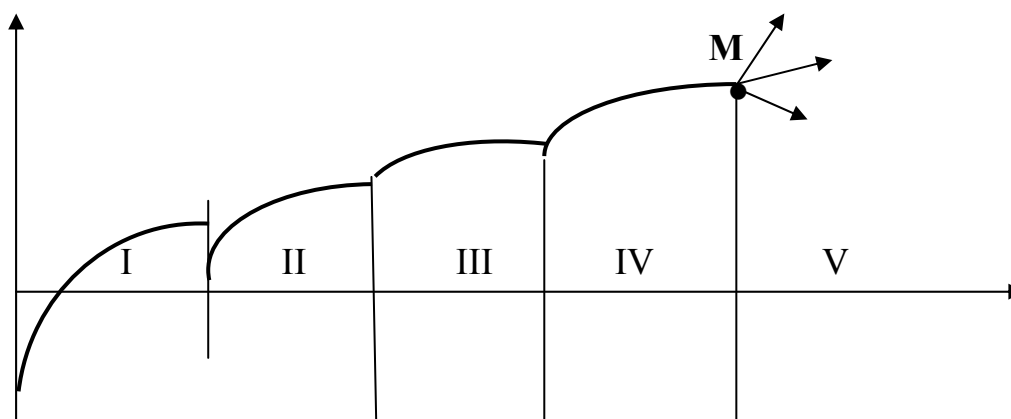
Соглашаясь в целом с позицией, выдвинутой М.Портером, отметим, что применительно к данному исследованию мы рассматриваем содержательное наполнение термина «кластер» как многопрофильный межотраслевой комплекс различных структур, неформальная взаимосвязь и взаимодействие которых

в процессе их формирования и развития является более тесной, чем в целом между отдельными секторами экономики и структурами. Причём взаимосвязи и взаимозависимости здесь усиливаются за счёт устойчивой внешне и саморегулируемой вертикальной и горизонтальной технологической интеграции на основе общности производственно-целевого рынка.

Чтобы кластер достиг внутренней динамики, он нуждается в привлечении множества участников для создания некой критической массы, которая может придавать кластеру устойчивость и развитие. Любой кластер проходит через ряд стадий, темп и развитие которых может меняться. Уровни развития кластеров можно представить в графическом виде рис.1 (см. ниже).

Для кластера, чтобы быть жизнеспособным, избежать распада и застоя, необходимо проводить инновации и адаптироваться к изменениям. Он может избрать форму преобразования в один или несколько кластеров (точка М), которые сосредотачиваются вокруг другой деятельности.

Анализируя экономику Ростовской области, следует отметить, что в ней имеет место производственно-технологическая сеть кластеров в металлургии, сельхозмашиностроении, сельском хозяйстве, пищевой промышленности, выходящая за пределы региона. Например, ОАО «ТАГМЕТ» (Таганрогский металлургический завод) является крупнейшим производителем стальных труб на юге России. Предприятие входит в 1000 лучших Российских предприятий XXI века. ОАО «Тагмет» – почетный дипломант «Лучший Российский экспортер», поставляющий свою продукцию более чем в 35 стран мира.



I – Агломерация; II – Возникновение; III – Зрелость; IV – Развитие;
V – Трансформация

Рис. 1. Жизненный цикл кластера

ОАО «Ростсельмаш» входит в пятерку крупных производителей комбайнов и сельскохозяйственной техники; на его долю приходится 65 процентов данного рынка в России и СНГ и около 15 процентов мирового рынка продаж комбайнов.

Роль кластеров в развитии международной торговли постоянно усиливается. Её достаточно сложно сформулировать однозначно. Однако можно утверждать, что образование кластеров является процессом объективным и благоприятно воздействующим на развитие международной торговли. Это можно проиллюстрировать на примере российского зерномасличного кластера, центром которого является Ростовская область. В зерномасличный кластер России входят также Ставропольский и Краснодарский край, Волгоградская и Воронежская области. Прямые и косвенные хозяйственные связи в зерномасличном кластере мультиплицируются в такой степени, что их достаточно сложно проследить. Включается механизм самонастройки развивающейся макросистемы, который действует не только исходя из особенностей отрасли

и профильных рынков, но и подчиняясь общим мирохозяйственным процессам.

Кластер становится средством для преодоления замкнутости внутреннего рынка и, вне всякого сомнения, способствует развитию международной торговли. Увеличивается информационный обмен между субъектами хозяйственных связей и повышается открытость их взаимодействия, появляются новые подходы в организации и управлении международной торговлей.

Таким образом, кластер можно рассматривать как географическую концентрацию взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, посредников, фирм, работающих в родственных областях, и ассоциированных с ними учреждений, которые конкурируют, но в то же время сотрудничают и дополняют друг друга. Кластерные образования можно рассматривать и как эффективный способ увеличения добавленной стоимости и экспортного оборота, а также как возможность повышения конкурентоспособности региона через развитие инновационного капитала. Мы считаем, что кластерная политика является одним из эффективных ме-

ханизмов реализации инновационных процессов в международной торговле.

Кластеризация как механизм реализации инновационных процессов в международной торговле реализуется как на региональном, так и на межрегиональном уровнях. Одной из задач инновационно-ориентированного кластера, как саморегулируемой некоммерческой организации является разработка единых стандартов и типовых регламентов интеграционных взаимодействий его участников. В этой связи все предприятия, входящие в кластер, предоставляют техническую и организационно-экономическую информацию в общий банк данных.

Эффективность создания кластеров заключается и в их межсекторном сотрудничестве. На пересечении различных секторов могут быть созданы и реализованы инновационные проекты.

Позиция автора состоит в рассмотрении кластерной политики в качестве ключевого инструмента конкурентоспособности региона и повышения инновационного потенциала внешнеэкономической деятельности. Кластерная организация внешнеэкономической деятельности реализуется и посредством развития региональной инфраструктуры. Для Ростовской области это связано с развитием логистической инфраструктуры на базе концепции «единого окна», которая позволяет повысить региональную конкурентоспособность и как следствие – национальную.

Кластерные инициативы в Ростовской области характерны для сельскохозяйственного, металлургического производства, транспортной инфраструктуры, торговли, финансового сектора экономики и сферы интеллектуальных услуг.

Опыт создания структур кластерного типа свидетельствует о том, что одним из основных преимуществ кластеризации экономики стало сохранение

ее участниками доли рынка и возможности выживания в условиях кризиса.

На основе проведенного анализа представляется возможным выделить преимущества кластерного подхода для повышения эффективности внешнеэкономической деятельности:

- снижение производственных издержек предприятий;
- возможность обеспечения конкурентных преимуществ кластера;
- расширение доли кластера на внешнем и внутреннем рынках;
- укрепление связей и сотрудничества.

Исследуя инновационный контекст кластеров, функционирующих в международной торговле, целесообразно обратиться к их типологии. С нашей точки зрения при инициировании кластерного подхода к организации ВЭД целесообразно руководствоваться следующей типологией кластеров: *инновативный кластер, индустриальный кластер, взаимосвязанный кластер*.

Функционирование кластеров базируется на регионально ограниченных формах экономической активности внутри схожих секторов, традиционно привязанных к тем или иным научным учреждениям.

Нами предлагается методика формирования инновационно-ориентированного кластера внешнеэкономической деятельности региона, этапы формирования которого представлены на рис.2.

1. Создание инициативной группы. Традиционно инициаторами кластеров выступают его выгодополучатели. В нашем случае, это субъекты внешнеэкономической деятельности. Инициирование процесса формирования кластера должно опираться на финансовую, административную, политическую поддержку на региональном и национальном уровнях.



Рис. 2. Этапы формирования инновационно-ориентированного кластера ВЭД

Создание инициативной группы можно охарактеризовать как неформальный процесс. Наряду с основными организационно-управленческими мероприятиями по инициированию кластера на первом этапе, важно определить принципы создания кластера и выявить субъектов, заинтересованных в его создании. Такого рода работа осуществляется в рамках координационных и рабочих встреч. Зарубежный опыт создания образований кластерного типа свидетельствует о том, что конкурентными преимуществами обладают кластеры, базирующиеся на модели государственно-частного партнёрства, реализуемой в формате связи: «государство-бизнес-наука». Эти кластеры более устойчивы, мобильны и конкурентоспособны. В данной методике мы руководствовались подходом к созданию инновационно-ориентированного кластера внешнеэкономической деятельности региона на базе сотрудничества предприятий-участников кластера, местных и региональных органов управления и учреждений науки и образования. Акцент сделан на обеспечение синергетического эффекта участников кластера и максимальную их заинтересованность в результативности его деятельности.

2. Диагностика кластера. На данном этапе необходимо определить тип кластера и его специализацию. Далее важно определить состав потенциальных участников кластера. Целесообразно исходить из того, что ядром кластера

выступают ключевые фирмы, которые имеют узкую специализацию, географически близки друг к другу и взаимодействуют. Поддерживающие фирмы создают условия для эффективного функционирования кластеры. Среди них можно выделить поставщиков сырья, а также различного рода посреднические структуры. Важно диагностировать ключевые объекты коммунальной, инженерной и транспортной инфраструктуры кластера, включая конфигурацию сетевых связей с центрами профессионального обучения и научно-исследовательскими центрами, структурами, обеспечивающими поддержку предпринимательства на уровне местных и региональных органов власти. На данном этапе диагностируется конечный продукт кластера. Следует зафиксировать договорённости участников о намерениях и сотрудничестве в рамках кластера. Количественный анализ кластера базируется на статистических данных и оперативной информации, характеризующей ключевые параметры деятельности его участников. Методы, основанные на анализе статистической информации, применительно к проблеме кластеризации обобщены в работе Е.С. Куценко [4]. Чаще всего определение взаимосвязанных отраслей в кластере осуществляют с помощью таблицы «затраты-выпуск» межотраслевого баланса. Однако, этот метод невозможно применить на практике, так как с 1995 года межотраслевой баланс в Рос-

сии не составляется ни на уровне страны, ни на уровне региона. Кроме того, и в 1995 году межотраслевой баланс был составлен по отраслям народного хозяйства в системе ОКОНХ, а в данный момент вся статистика предоставляется в разрезе видов экономической деятельности ОКВЭД. Распространен и более адаптивен к российским условиям метод определения значимых кластерных групп. Этот метод применяют в кластерной политике ряда стран, в том числе в США, Канаде, странах ЕС. Исходя из вышеупомянутого методического подхода, кластерная группа представляет собой статистически определяемую совокупность торгуемых видов деятельности, обладающих тематической близостью и характеризуются наличием тенденции к совместной локализации. В основе определения кластерных групп лежит модель распределения отраслевой занятости. Источником информации в этом случае выступают различного рода экономические отчёты, аналитические статьи, маркетинговые исследования, включая анкетирование и опрос потенциальных участников кластера.

3. Определение стратегии развития кластера. Подготовка стратегии развития кластера и программы её реализации осуществляется при участии всех потенциальных участников кластера. Определяются перспективные цели развития кластера, пути и методы их достижения. Выработка стратегии развития кластера базируется на анализе текущей ситуации, характеризующей состояние ВЭД региона, выявлении проблем, формулировке миссии кластера, его общих и специфических целей, SWOT анализе. Целесообразно провести обзор существующих и необходимых компетенций участников, их роль в достижении намеченных стратегических целей и определить индикаторы результативности деятельности кластера. В заявленной стратегии развития кластера необходимо обозначить возможных конкурентов

на национальном и мировом рынках. Обычно стратегия разрабатывается на пятилетний период. Возможна конкретизация целевых установок.

4. Формализация кластера и создание организационной структуры. Исходя из международного опыта, формирование кластера может иметь различные формы. В одних странах требуется создание юридического лица в виде коммерческой или некоммерческой структуры, в других - нет. Возможна реализация договора о консорциуме и создание некоммерческой структуры, в которую должны входить все участники кластера. Для управления и представления интересов кластера создается юридическая некоммерческая структура, которая объединяет партнеров кластера, регулирует взаимоотношения между ними и определяет степень их вовлеченности в кластерный проект, в том числе, их финансовую ответственность. Управленческая структура кластера обычно состоит из управляющего комитета, фасилитатора (лица, обеспечивающего успешность кластерных коммуникаций), руководителя проекта, рабочих групп и пр.

Задачей управляющего комитета является общая координация кластера и его политическая поддержка. В состав управляющего комитета входят представители наиболее важных сопредельных групп.

Задачей фасилитатора кластера является планирование и организация работы в кластере, развитие потенциала участников, построение сетей сотрудничества, а также координация с менеджерами проектов.

Задачей руководителя или менеджера проектов является реализация проектов в рамках кластерной инициативы и прочих проектов и отчетность. Рабочая группа координирует эту деятельность и несёт ответственность за эффективное выполнение плана мероприятий стратегии развития кластера. Для созда-

ния кластера, как правило, привлекается финансирование из государственных и региональных программ, направленных на поддержку кластеров. В некоторых случаях, при формировании кластера финансирование не является необходимым. С нашей точки зрения, целесообразно получение финансирования из региональной программы поддержки кластеров и ВЭД региона.

5. Оценка и мониторинг кластера проводится с целью измерения эффективности реализации заявленной стратегии его развития и последующей корректировки. Нами оценку и мониторинг кластера предлагается проводить с использованием обобщенной функции желательности Харрингтона [5]. В основе построения этой обобщенной функции лежит идея преобразования полученных натуральных значений различных показателей в безразмерную шкалу желательности или предпочтительности. Можно рекомендовать следующие градации: оценке «очень хорошо» соответствует диапазон 1,00 – 0,81 по шкале, «хорошо» – 0,80 – 0,64, «удовлетворительно» – 0,63 – 0,37, «плохо» – 0,36 – 0,21 и «очень плохо» – 0,20 – 0,00.

Для получения единой, обобщенной оценки функционирования кластера необходимо задаться наиболее желательными значениями отдельных принятых к анализу показателей (например, структура экспорта, рост качества экспортных поставок, создание новых рабочих мест и др.).

В зависимости от качества показателя можно устанавливать односторонние или двусторонние ограничения, определяя частные функции желательности d_{ji} , по данным которых находим обобщенный показатель Di (1).

$$Di = \sqrt[n]{\prod_j d_{ji}} \quad (1)$$

где Di – обобщенный параметр Харрингтона,

$$\sqrt[n]{\prod_j d_{ji}}$$

- корень степени количества анализируемых свойств частных откликов.

В обобщенную функцию желательности (1) могут входить разнообразные отклики, экономические показатели, социальные оценки, технологические характеристики и др.

Обобщенная функция желательности удовлетворяет всем необходимым требованиям, предъявляемым к параметрам оптимизации. Шкала желательности Харрингтона – количественный, однозначный, единый, универсальный показатель качества объекта.

Эффективность реализации стратегии и плана мероприятий кластера предлагается оценивать, исходя из различных групп индикаторов, способствующих повышению инновационного потенциала ВЭД региона. Выделим из них наиболее важные.

Повышение качественных характеристик кластера: рационализация структуры экспорта; рост качества экспортных поставок; снижение затрат и повышение качества услуг и товаров за счет эффекта синергии, упорядочения логистики и внедрения информационных технологий; создание новых рабочих мест и сохранение существующей рабочей силы; совместные проекты, направленные на сотрудничество бизнеса и учреждений образования в области подготовки специалистов для нужд кластера.

Повышение конкурентоспособности кластера: создание «совокупной инновационной продукции» кластера; уровень производительности труда; улучшение основных показателей производственно-хозяйственной деятельности; повышение уровня внедрения систем качества в кластере.

Расширение роли кластера на внешних и внутреннем рынках: рост показателей экспортной деятельности; создание единого имиджа кластера и её участников; лучшее знание потребностей и тенденций национального и глобальных рынков; количество вновь созданных предприятий в кластере; объём привлеченных в кластер инвестиций; число совместных предприятий.

Укрепление сетей сотрудничества: увеличение числа контактов и повышение качества сотрудничества с другими кластерами; расширение числа новых партнеров, вовлеченных в кластер и членства в кластерных организациях; увеличение числа совместных мероприятий и межфункциональных взаимосвязей.

Рекомендуется регулярно с учетом жизненного цикла проводить оценку деятельности кластеров с помощью обобщенной функции желательности с целью уточнения и корректировки стратегии его развития.

Таким образом, способ оценки качества показателей кластера с помощью обобщенной функции желательности

сти Харрингтона является удобным, многомерным, универсальным средством анализа. Его применение можно рекомендовать при оценке кластерных структур ВЭД в качестве индикатора первичной экспертизы инновационных проектов, инициатив предпринимателей экспортеров, координации.

Библиографический список

- 1.Porter, M. E. (1990) "The Competitive Advantage of Nations", London: Macmillan.
- 2.Porter, M. E. (1998) "On Competition", Harvard Business School Press.
- 3.Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс.2005.
4. Куценко Е.С. Кластеры в экономике: практика выявления. Обобщение зарубежного опыта. // Обозреватель. №10(237). 2009.
- 5.Адлер Ю. П., Маркова Е.В., Грановский Ю.В. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий.-Изд. 2-е перераб. и доп.-М.: Наука, 1976.-280с.

АННОТАЦИИ СТАТЕЙ ПОМЕЩЕННЫХ В ЖУРНАЛЕ

Раздел 1. Бухгалтерский учет и аудит: проблемы и их решения

Бойко О.В.

СБОР РЕВИЗИОННЫХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ

Аннотация

Сельскохозяйственные потребительские кооперативы подлежат обязательной ревизии. Ревизию осуществляет ревизионный союз сельскохозяйственных кооперативов.

В ходе проведения ревизии ревизионная группа осуществляет сбор информации и фактических данных для получения ревизионных доказательств. Данные доказательства являются основанием для выражения мнения о достоверности бухгалтерского учета, проверяемого сельскохозяйственного потребительского кооператива.

Ключевые слова: сельскохозяйственный потребительский кооператив, ревизионная группа, ревизионные доказательства.

Наумкина Н.А.

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ И РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

Аннотация

Цель статьи рассмотреть общие черты и существенные различия в подходах к раскрытию информации о лизинговых сделках в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, которые позволили сформулировать ряд предложений по совершенствованию информационной базы.

Ключевые слова: аренда, лизинг, основные средства, МСФО.

Романова Т. Ф.

РЕФОРМА БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА: ИЗМЕНЕНИЯ В ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ И ОРГАНИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Аннотация

В статье обосновываются необходимость реформирования бюджетного процесса и рассматриваются направления реализации его основных мероприятий. Автор выявляет радикальные изменения в порядке финансирования и организации бюджетного учета в трех типах государственных учреждений, направленные на повышение результативности государственных расходов в настоящее время.

Ключевые слова: реформа бюджетного процесса; казенные учреждения, бюджетные учреждения с расширенным объемом полномочий и автономные учреждения; финансовое обеспечение; бюджетный учет.

Кривцов А. И., Наумкина Н.А.

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ ОПЕРАЦИЙ ВОЗВРАТНОГО ЛИЗИНГА

Аннотация

В статье рассматриваются основные особенности операций возвратного лизинга для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения.

Ключевые слова: лизинг, возвратный лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, бухгалтерский учет, налогообложение, амортизация, лизинговое имущество, лизинговые платежи, выгодоприобретатель.

Раздел 2. Современные проблемы развития экономического анализа

Гиссин В.И., Митько О.А.

АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА ПРИ ОБСЛУЖИВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Аннотация

В статье дан анализ состояния транспортно-логистического сервиса региона. Представлена характеристика транспортной системы региона, ее экономические результаты, полученные в процессе автотранспортных услуг.

Предложено оценку транспортных процессов проводить с учетом показателей, характеризующих внутреннюю и внешнюю деятельность организации. Для совершенствования процессов рекомендуется применение различных методов контроля и управления.

Ключевые слова: транспортная система, регион, сервис, логистика, качество, процессы, оценка.

Денгаева К.Ш.

ДИАЛЕКТИКА РАЗВИТИЯ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Аннотация

В статье приводится исследование системы оценочной деятельности предприятия в разрезе центров ответственности, обосновывается осуществление диагностики результатов деятельности и состояния предприятия на основании финансового и нефинансового инструментария оценки.

Ключевые слова: оценка деятельности предприятия, центры ответственности, инструментарий финансовой оценки, инструментарий нефинансовой оценки.

Пучкова А.О.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ТРАКТОВОК И СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация

Финансовая устойчивость коммерческой организации является одной из ключевых характеристик определяющих финансовое состояние, представляя собой наиболее емкий, концентрированный показатель, отражающий степень безопасности вложения средств в это предприятие. Несмотря на важность показателя его трактовка в профессиональном финансовом лексиконе остается весьма размытой и неоднозначной. Финансовая устойчивость определенная по российским и по международным стандартам часто бывает различна, в связи с различиями в правилах лежащими в основе указанных стандартов.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, международные стандарты, анализ финансового состояния.

Кореньякина Н.Н.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СИТУАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Аннотация

В статье автором отслеживаются проблемы ситуационного управления взаимодействием субъектов транспортной деятельности, корнями, уходящими в область познания законов развития производительных сил и производственных отношений, и дающих возможность рассмотреть эволюцию форм взаимодействия предприятий в сфере транспорта в функциональном и ситуационном аспектах на историческом и текущем отрезках времени. Представленная система управления экономической деятельностью как ситуационное взаимодействие даст возможность предприятиям на практике устранять нарушения, возникающие в функциональных связях между подсистемами и входящими в их состав компонентами и параметрами, соответствующими технико-технологическим, социально-экономическим условиям.

Ключевые слова: экономическое развитие ситуационного взаимодействия, эволюция форм взаимодействия предприятий, ситуационные задачи, перевалочные узлы, национализация транспорта, единая транспортная система, экономические реформы, сотрудничество, конкуренция, ассоциация, обособленная форма.

Губанов А.Г.

К ВОПРОСУ О РАЗМЕЩЕНИИ ПРОИЗВОДСТВА МЯСА И ПТИЦЫ НА ЮГЕ РОССИИ

Аннотация

Рациональное размещение является одним из основных факторов оказывающих влияние на производство продукции птицеводства. Опыт зарубежных стран с развитым птицеводством свидетельствует, что оптимальное размещение и специализация производства позволяет в полной мере использовать природно-климатические условия, материальные и трудовые ресурсы.

Ключевые слова: размещение, специализация, Федеральные округа, субъекты федерации.

Димитриади Н.А.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТИПОВ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Аннотация

В статье представлена разработанная автором классификация систем управления продажами в российских компаниях. На основе использования разработанного автором теста проанализированы системы управления продажами с точки зрения «как должно быть» и «как есть». Получены результаты, указывающие на наличие существенных расхождений между представлением руководства компаний об эффективной системе управления продажами и свойствами реально эксплуатируемых систем.

Ключевые слова: системы управления продажами, функции управления продажами.

Чекмарева Г.И.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОЗИЦИИ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Аннотация

Разработка и совершенствование машиностроения возможна при использовании логистических подходов к производственным процессам в микрологистической системе. Широкое применение эффективных логистических систем основано на использовании современных подходов к организации производства. В машиностроительном предприятии эффективно сочетаются тянущие и толкающие принципы функционирования систем, которые выполняют ряд задач, включающее повышение качества производства.

Ключевые слова: серийное производство, штучное производство, партия, подсистема, поток.

Кривцов А. И., Коротков С. Л.

ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

Цель статьи рассмотреть методику работы институциональных инвесторов в российской федерации на примере коммерческих банков.

Ключевые слова: инвестиции, банки, институциональные инвесторы.

Раздел 3. Статистика

Маслова Н.П.

ДИНАМИКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ОЦЕНКИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Аннотация

В статье проанализирована динамика основных показателей инновационного развития Ростовской области, к которым отнесены – инновационная активность предприятий, объем инновационной продукции, поступление патентных заявок и выдача патентов, численность созданных и используемых инновационных технологий, затраты на технологические инновации. Выявленные по перечисленным показателям тенденции носят положительный характер, что свидетельствует о сохранении Ростовской областью лидирующих позиций инновационного центра юга России.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал области, инновационное развитие области.

Абрамович Е.С.

МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ В РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

Аннотация

В статье проанализированы существующие подходы к понятию социальной напряженности и сформулированы особенности в подходах к ее изучению с различных позиций. Предлагается авторская модель способная описать структуру и динамику социальной напряженности в обществе. Проведено исследование уровня социальной напряженности на основании данных опроса «Диагностика коррупции в России».

Ключевые слова: социальная напряженность, социальный конфликт, методология исследования, индекс социальной напряженности.

Суржиков М.А.

**КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ
ПОТЕНЦИАЛА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА**

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы создания и функционирования сети региональных кластеров, влияющих на повышение потенциала ВЭД региона, в частности, за счет привлечения инвестиций.

Автором представлена методика формирования кластера, в которой выделены этапы его становления и развития, а также обозначены предпосылки для эффективной работы проектируемого кластера.

Ключевые слова: кластер, внешнеэкономическая деятельность, жизненный цикл, формирование, этапы.

ANNOTATION OF ARTICLES PLACED IN JOURNAL

Section 1. Accounting and audit: problems and solutions

Boyko O.V.

COLLECT THE REVISION EVIDENCE

Annotation

Agricultural consumer cooperatives are subject to mandatory revision. Revision is provided the Revision Union of Agricultural Cooperatives.

During the revision, the revision team has been collecting information and data necessary to obtain necessary revision proof. This proof is the basis for opinion about the accounting reliability of the agricultural consumer cooperative under revision.

Keywords: agricultural consumer cooperative; revision team; revision evidence.

Naumkina N. A.

**FEATURES REFLECT THE INCLUSION OF LEASING OPERATIONS IN
INTERNATIONAL AND RUSSIAN PRACTICE**

Annotation

This article aims to similarities and important differences in approach to the disclosure of information about leasing transactions in accordance with International Financial Reporting Standards, which allowed to formulate a number of proposals to improve the information base.

Keywords: rental, leasing, plant and equipment, IAS.

Romanova T. F.

**BUDGET REFORM: CHANGES IN FISCAL MAINTENANCE
AND BUDGET ACCOUNTING IN STATE INSTITUTIONS**

Annotation

The article stresses the need for a budget reform and deals with the means for its execution. The author reveals drastic changes in the financing and organizing budget accounting scheme aimed at the increase in state expenditure efficiency in three types of state establishments at present.

Key words: budget reform, state institution, state-financed establishments with extended powers and autonomous establishments, fiscal maintenance, budget accounting.

Krivtsov A.I., Naumkina N. A.

**FEATURES OF REFLECTION IN ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING
IS LEASEBACK**

Annotation

The article discusses the main features of leaseback transactions for accounting purposes and for tax purposes.

Keywords: leasing, leaseback, lessor, lessee, accounting, taxation, depreciation, lease property, lease payments, the beneficiary.

Section 2. Economic analysis of current condition

Gissin V.I., Mitko O.A.

**TRANSPORT AND LOGISTIC SERVICE ANALYSIS FOR CUSTOMERS'
SERVICING**

Annotation

The state of the logistic and transport service of the region is analyzed in the article. The characteristics of the regional transport system, its economic results collected while providing transport services are presented in the article. It is proposed to take into account the indicators that characterize the organization's internal and external activities to estimate the transport process. Different methods of control and management are recommended to be applied to improve the processes.

Keywords: transport system, region, service, logistics, quality, processes, estimation.

Dengaeva K.Sh.

**THE STRUCTURE OF THE ASSESSMENT ACTIVITIES
IN THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE**

Annotation

In the article provides a researching of the evaluation of the company according to centers of responsibility, justified the implementation of diagnostic performance and condition of the company based on financial and quality assessment tools.

Keywords: assessment of the company, centers of responsibility, financial evaluation tools, qualitative evaluation tools.

Puchkova S.A.

ANALYTICAL REVIEW OF MODERN INTERPRETATIONS AND ESSENCE OF FINANCIAL STABILITY IN RUSSIA AND ABROAD

Annotation

Financial stability of commercial organization is one of the key characteristics of financial condition, representing the most capacious, concentrated index reflecting the degree of safety of investment in this company. Despite the importance of the index its interpretation in professional financial lexicon is remains very vague and ambiguous. It should also be taken into account that financial stability defined on the Russian and international standards is often various, due to differences in the rules underlying these standards.

Keywords: financial stability, the international standards, the commercial organization.

Korenyakina N. N.

ECONOMIC DEVELOPMENT COOPERATION SITUATIONAL TRANSPORT ENTERPRISES IN RUSSIA

Annotation

In the article the author studies the problems of situation management of interaction of transport activity subjects, the roots going to the area of knowledge of the laws of production forces and production relations development providing insight into the evolution of enterprises interaction forms in the sphere of transport in functional and situation aspects historically and currently. The submitted system of economic activities management as situation interaction will make it possible for the enterprises to eliminate in action the breach in functional connections between subsystems and their components and parameters conforming to engineering, technological and social and economic conditions.

Key words: economic development of situation interaction, evolution of enterprises interaction forms, situation problems, transfer units, transport nationalization, integral transport system, economic reforms, cooperation, competition, association, isolated form.

Gubanov A.G.

ON THE DISTRIBUTION OF PRODUCTION OF MEAT AND POULTRY IN SOUTHERN RUSSIA

Annotation

Rational distribution is one of the main factors influencing the production of poultry products. The experience of foreign countries with developed poultry suggests that the optimal location and specialization in production makes full use of natural and climatic conditions, material and human resources.

Keywords: accommodation, specialization, Federal District, the subjects of the federation.

Dimitriadi N.A.

CONTEMPORARY RUSSIAN COMPANIES' SALES MANAGEMENT SYSTEMS EXAMINATION ANNOTATION

Annotation

A sales management systems classification developed by the author is presented in the paper. A test developed by the author has been used for the sales management systems examining from the point of views "must be" and "as is". The results showed considerable difference between peculiarities of real sales management systems and companies management/owners understanding of effective sales management systems structure.

Keywords: sales management systems, sales management functions.

Chekmareva G. I.

**MACHINE-BUILDING ENTERPRISES DEVELOPMENT SYSTEMATIC
APPROACH**

Annotation

Development and improvement of mechanical engineering is possible using logistics approaches to production processes in the enterprises of machine-building industry. The wide-spread development of highly efficient logistics systems is based on the use of modern approaches to the organization of production. In the machine-building enterprises the pulling and pushing logistic methods are combined. the system must meet a number of challenges: production of sufficient quality, without which the work and the material resources spent useless; consider the quantity of items in the specified period with minimal human labor and capital cost.

Key words: serial production, single production, lot, subsystem, flow.

Krivtsov A. I., Korotkov S. L.

**PRINCIPLES AND METHODS OF INVESTMENT ACTIVITIES
OF INSTITUTIONAL INVESTORS IN THE RUSSIAN FEDERATION.**

Annotation

This article aims to methodology of institutional investors in the Russian Federation as an example of commercial banks.

Key words: investment, banks, institutional investors.

Section 3. Statistics

Maslova N.P.

**DYNAMICS OF THE ROSTOV REGION INNOVATIVE DEVELOPMENT:
ASSESSMENT AND OPPORTUNITIES**

Annotation

The article analyses the main indicators dynamics of the of Rostov region innovative development, which are classified as - innovation activity of the enterprises, the volume of innovative products, patent applications filed and patents granted, the number of created and used innovative technologies, costs of technological innovations. Identified on the following indicators trends are positive, that shows that the Rostov region is saving the leading positions of the innovation center in the south of Russia.

Key words: innovation, the innovation potential of the region, the innovative development of the region.

Abramovich E.S.

**MATHEMATICAL AND STATISTICAL METHODS OF SOCIAL TENSION
ANALYSIS IN the RUSSIAN SOCIETY**

Annotation

In the article the existing approaches to the concept of social tension are analyzed and features in the approaches to its study from different positions are formulated. The model offered by the author is capable to describe the structure and dynamics of social tension in the society. The study of social tension was conducted on the basis of the survey data "Diagnosis of corruption in Russia".

Key words: social tension, social conflict, methodology of research, diagnostic research, social tension index.

Surzhikov M.A.

**CLUSTERIZATION AS A MEANS OF IMPROVEMENT OF POTENTIAL
OF REGION'S EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITY**

Annotation

The article deals with the issues of forming and functioning of the net of the regional clusters, which influences on improvement of potential of the region's external economic activity by means of investments.

The author presents the methodology of the cluster forming. The stages of its development are singled out as well as the preconditions for the effective work of the projected cluster are outlined.

Key words: cluster, external economic activity, life cycle, formation, stages.

НАШИ АВТОРЫ

Абрамович Екатерина Сергеевна, аспирант кафедры «Прикладная математика» ЮРГТУ.
Электронный адрес: Katreena88@yandex.ru

Бойко Оксана Владимировна, ассистент кафедры «Бухгалтерский учет» Российского государственного аграрного университета (Московская сельскохозяйственная академия имени К.А.Тимирязева).
Электронный адрес: boyko_oksana@mail.ru.
Контактный телефон: 8-965-380-68-06

Гиссин Виталий Исаевич, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Товароведение и экспертиза товаров» РГЭУ (РИНХ).
Электронный адрес: givi41@mail.ru.
Контактный телефон: 8-918-554-03-92

Губанов Александр Григорьевич, д.э.н., профессор кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирование» РГЭУ (РИНХ).

Денгаева Кристина Шихабудиновна, аспирант кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирование» РГЭУ (РИНХ).
Контактный телефон: 8-926-594-67-77

Димитриади Николай Ахиллесович, д.э.н., зав. кафедрой «Менеджмент» РГЭУ (РИНХ).
Электронный адрес: ndimitriadi@yandex.ru.
Контактный телефон: 227-15-84.

Кореньякина Наталья Николаевна, ассистент кафедры «Экономика и предпринимательство», Ростовский государственный университет путей сообщений (РГУПС).
Контактный телефон: 8-903-407-09-76

Коротков Сергей Леонидович, преподаватель очного отделения специальности «Строительство железнодорожного пути и путевое хозяйство», Ижевский техникум железнодорожного транспорта, филиал Самарского государственного университета путей сообщения.
Электронный адрес korotkov70@mail.ru.
Контактный телефон: 8-909-060-01-17.

Кривцов Артем Игоревич, д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Самарского института Российского торгово-экономического университета.
Электронный адрес: 20302022@gmail.com

Маслова Нина Пименовна, д.э.н., профессор, проректор по учебно-методической работе, зав. кафедрой «Социально-экономическая и региональная статистика» РГЭУ (РИНХ).
Контактный телефон: 261-38-23

Митько Ольга Александровна, д.э.н., профессор кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ (РИНХ).

Электронный адрес: mitkooa@yandex.ru.

Контактный телефон: 8-928-214-10-14.

Наумкина Наталья Александровна, ст. преподаватель кафедры «Экономика и управление» НОУ ВПО «Самарская гуманитарная академия».

Электронный адрес: nataliapanteleeva@narod.ru.

Контактный телефон: 8-927-715-13-02

Пучкова Анастасия Олеговна, аспирант кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирования» РГЭУ (РИНХ).

Электронный адрес: sqqs2010@mail.ru.

Контактный телефон: 8-904-501-74-45

Романова Татьяна Федоровна, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансы» РГЭУ (РИНХ).

Контактный телефон: 8(8632) 63-31-09

Суржиков Михаил Андреевич, к.э.н., доцент кафедры «Международная торговля и таможенное дело» РГЭУ (РИНХ).

Электронный адрес: 2980135@mail.ru.

Контактный телефон: 8-918- 558- 01-35

Чекмарева Гэлера Ибрагимовна, д.э.н, профессор кафедры «Товароведение и экспертиза товаров» РГЭУ (РИНХ).

Электронный адрес: g.chekmareva@gmail.com.

Контактный телефон: 8-928-764-06-72